

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ

Т.в.о. завідувача випускової кафедри

_____ Н.В. Коваленко
“ _____ ” _____ 2021 р.

ВИПУСКНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВР
СПЕЦІАЛЬНОСТІ 051 «ЕКОНОМІКА»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

Тема: «Вплив ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються»

Виконавець: Дейнеко Яна Олександрівна

Керівник: д.е.н., професор Жаворонкова Галина Василівна

Нормоконтролер: д.е.н., професор Жаворонкова Галина Василівна

КИЇВ 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки та бізнес-адміністрування

Кафедра міжнародної економіки

Спеціальність: 051 «Економіка»

Освітньо-професійна програма: «Міжнародна економіка»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Т.в.о. завідувача випускової кафедри

_____ Н.В. Коваленко

«_____» _____ 2021 р.

ЗАВДАННЯ

на виконання випускної роботи

Дейнеко Яни Олександрівни

(П.І.Б. випусника)

1. Тема роботи «Вплив ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються» затверджена наказом ректора від 30.03.2021 р. № 515/ст.
2. Термін виконання роботи: з 17.05.2021 р. по 20.06.2021 р.
3. Вихідні дані роботи: статистичні дані, нормативно-правова база, електронні інформаційні джерела, матеріали періодичних видань
4. Зміст пояснювальної записки: аналітичний огляд літературних джерел з тематики випускної роботи. Проведення оцінювання тенденцій розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.». Вплив економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.» на економіку України
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: Фактори економічного зростання; Критерії віднесення компанії до ТНК в різних концептуальних підходах; Теорії транснаціоналізації корпорацій; Позитивні і негативні риси діяльності ТНК; Динаміка зміни показника ринкової капіталізації топ-100 глобальних компаній світу, млрд. дол., 2015-2020 рр.; Ключові показники фінансово-економічної діяльності компанії Nestle, 2018-2020 рр.; Аналіз коефіцієнтів ліквідності компанії Nestle, 2018-2020 рр.; Показники оборотності оборотних засобів компанії Nestle, 2018-2020 рр.; Аналіз показників фінансової стійкості компанії Nestle за 2018-2020 рр.; Основні статті додаткових витрат, пов'язаних з COVID-19, що впливають на результати економічної діяльності компанії Nestle, 2020 рік; Динаміка продажів компанії Nestle за країнами світу; Рекомендований профіль компетенцій керівника GR-департаменту іноземного представництва (філії, дочірньої компанії) ТНК Nestlé; Ключові фактори, що впливають на узгодження економічних інтересів ТНК Nestlé та національних економік країн-реципієнтів

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Підпис керівника
1.	Видача завдання	17.05.2021	
2.	Збір та обробка статистичної інформації	18.05.2021-20.05.2021	
3.	Вивчення стану проблем, опрацювання джерел	21.05.2021-23.05.2021	
4.	Написання теоретичної частини	24.05.2021-26.05.2021	
5.	Написання аналітичної частини	27.05.2021-30.05.2021	
6.	Написання вступу та висновків	31.05.2021-03.06.2021	
7.	Оформлення пояснювальної записки, графічного матеріалу, підготовка доповіді, передзахист	04.06.2021-06.06.2021	
8.	Проходження нормоконтролю, перевірка на плагіат, оформлення документів до захисту, рецензування роботи, подання роботи на кафедру	07.06.2021-10.06.2021	

7. Дата видачі завдання: 17.05.2021 р.

Керівник випускної роботи _____ Жаворонкова Г.В.
(підпис керівника) (П.І.Б.)

Завдання прийняла до виконання _____ Дейнеко Я.О.
(підпис випускника) (П.І.Б.)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до випускної роботи «Вплив ТНК на економічне зростання країн, що розвиваються» 93 с., 16 рис., 24 табл., 56 літературних джерел, 2 додатки.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА КОРПОРАЦІЯ, ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ, НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА, КОНКУРЕНЦІЯ, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ, КРИЗА

Об'єктом дослідження є сукупність економічних відносин транснаціональних корпорацій із іншими суб'єктами і підсистемами в умовах системної трансформації глобальної економічної системи, а предметом – особливості діяльності ТНК «NESTLÉ S.A.» на світовому ринку харчових продуктів.

Метою випускної роботи є вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо шляхів втримання конкурентних позицій ТНК «Nestlé S.A.» в умовах мультинаціональної діяльності на основі комплексного аналізу теоретичних і практичних аспектів її діяльності на світовому ринку харчових продуктів.

Методологічною основою проведення дослідження в даній випускній роботі є діалектичний метод пізнання, що розкриває суперечливість як основу руху і розвитку об'єктивної реальності. Також були застосовані метод системного аналізу, синтезу, аналітичний та графічний методи, метод порівняння та рейтингової оцінки досліджуваних ТНК.

Інформаційну базу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячені проблематиці визначення та функціонування ТНК, матеріали міжнародних організацій (Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Світової організації торгівлі, Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та ін.), а також дані досліджень провідних міжнародних рейтингових, консалтингових агентств, дані відкритої звітності транснаціональних корпорацій.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ	9
1.1. Підходи до визначення поняття «економічне зростання» в економічних теоріях	9
1.2. ТНК як форма ведення бізнесу в умовах глобалізації світової економіки	16
1.3. Особливості економічної взаємодії ТНК та національних економік	25
Висновки до розділу 1.....	35
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК «NESTLÉ S.A.» НА СВІТОВИЙ РИНОК ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	37
2.1. Оцінка тенденцій розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації	37
2.2. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.»	48
2.3. Вплив економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.» на економіку України	70
Висновки до розділу 2	80
ВИСНОВКИ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	86
ДОДАТКИ	91

ВСТУП

Проблеми розвитку транснаціональних корпорацій в умовах системної трансформації економіки і її глобалізації є одними з найбільш значущих в сучасних умовах. Сукупність сучасних потужних ТНК стала самостійною підсистемою світової економіки, транснаціональні корпорації мають вирішальний вплив на функціонування і розвиток інших суб'єктів і підсистем світової економіки (національних економік, міжнародних організацій, об'єднань держав, інтеграційних угруповань). Провідна роль ТНК як суб'єктів міжнародних економічних відносин визнається зарубіжною та вітчизняною наукою. Динамічний розвиток транснаціональних корпорацій у світовій економіці обумовлено перевагами їх інтегрованої структури, позитивними ефектами від централізації і концентрації фінансово-кредитних ресурсів, що дозволяють домінувати на світовому ринку, а також отриманням ексклюзивного доступу до унікальних конкурентних переваг в рамках світової економіки.

ТНК перебувають в тісному взаємозв'язку із глобалізацією світової економіки і, по суті своїй, є одним із продуктів глобалізації. У той же час сукупність транснаціональних корпорацій в нових умовах виступає як самостійна підсистема і головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік. Це, безсумнівно, вимагає більш глибокого дослідження, що актуалізує обрану для випускної роботи тематику.

В новітніх умовах стійкість функціонування національної економіки все в більшій мірі залежить від діяльності в ній зарубіжних транснаціональних корпорацій. ТНК в умовах нестабільної економічної кон'юнктури чинити надавати сприятливий вплив на стійкість економіки країни-реципієнта. Це пов'язано із здійсненням такими корпораціями виробничих, торгово-збутових, сервісних, науково-технічних та інших міжнародних операцій при більш вільному (в порівнянні із національними компаніями) використанні фінансово-

кредитних ресурсів. У той же час посилення присутності ТНК в ряді випадків посилює кризові явища в приймаючих країнах. Отже, виникають проблеми гармонізації розвитку національної економіки в рамках глобальної, її економічних інтересів із інтересами функціонують в ній транснаціональних корпорацій.

Об'єктом дослідження в даній випускній роботі виступає сукупність економічних відносин транснаціональних корпорацій із іншими суб'єктами і підсистемами в умовах системної трансформації глобальної економічної системи.

Предметом дослідження є особливості діяльності ТНК «NESTLÉ S.A.» на світовому ринку харчових продуктів.

Метою дослідження в даній випускній роботі є вироблення обґрунтованих рекомендацій щодо шляхів втримання конкурентних позицій ТНК «Nestlé S.A.» в умовах мультинаціональної діяльності на основі комплексного аналізу теоретичних і практичних аспектів її діяльності на світовому ринку харчових продуктів.

Відповідно до зазначеною мети в даній випускній роботі були поставлені та вирішені наступні ключові завдання:

- розглянути підходи до визначення поняття «економічне зростання» в економічних теоріях;
- дослідити ТНК як форму ведення бізнесу в умовах глобалізації світової економіки;
- визначити особливості економічної взаємодії ТНК та національних економік;
- оцінити тенденції розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації;
- проаналізувати фінансово-економічну діяльність ТНК «Nestlé S.A.»;
- проаналізувати особливості операційної діяльності ТНК «Nestlé S.A.» за регіонами світу;

- проаналізувати вплив діяльності ТНК «Nestlé S.A.» на економіку України.

Методологічною основою проведення дослідження в даній випускній роботі є діалектичний метод пізнання, що розкриває суперечливість як основу руху і розвитку об'єктивної реальності. Також були застосовані метод системного аналізу, синтезу, аналітичний та графічний методи, метод порівняння та рейтингової оцінки досліджуваних ТНК.

Інформаційну базу дослідження склали праці вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячені проблематиці визначення та функціонування ТНК, матеріали міжнародних організацій (Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Світової організації торгівлі, Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Організації з економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та ін.), а також дані досліджень провідних міжнародних рейтингових, консалтингових агентств, дані відкритої звітності транснаціональних корпорацій.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Підходи до визначення поняття «економічне зростання» в економічних теоріях

З огляду на той факт, що транснаціональні корпорації мають колосальну вагу в сучасній світовій економіці, вони чинять значний вплив як на економіку країни свого базування, так і на національну економіку приймаючих країн. Згідно із метою даної випускної роботи, необхідно провести дослідження можливості впливу ТНК на економічне зростання в національній економіці і визначити фактори позитивного та негативного впливу, а також зрозуміти взаємозв'язки даних економічних категорій.

При аналізі діяльності транснаціональних корпорацій питання про країну їх походження грає тим меншу роль, чим більшим ступенем інтернаціоналізації характеризується транснаціональна компанія, яка розглядається. Незважаючи на те, що в Україні на даний момент не існує компаній, які можна віднести до ТНК за загальновизнаними параметрам ЮНКТАД, на нашу думку, можна сказати, що в нашій країні є ряд компаній, які знаходяться в даний момент на початковій стадії інтернаціоналізації своєї діяльності та в подальшій перспективі зможуть досягти необхідних масштабів діяльності.

Фактори економічного зростання самі по собі є предметом дослідження економістів протягом довгого періоду часу. Основні підходи до визначення поняття «економічне зростання» наведені нами в Додатку А. Транснаціональні корпорації в даному випадку виступають суб'єктом впливу деяких з них. Тому для того, щоб дослідити шляхи впливу ТНК на економічне зростання в національній економіці, необхідно спочатку визначитися з факторами економічного зростання як такими.

У сучасній економічній літературі виділяють три основні групи факторів економічного зростання: фактори пропозиції, фактори попиту і фактори розподілу (рис. 1.1).

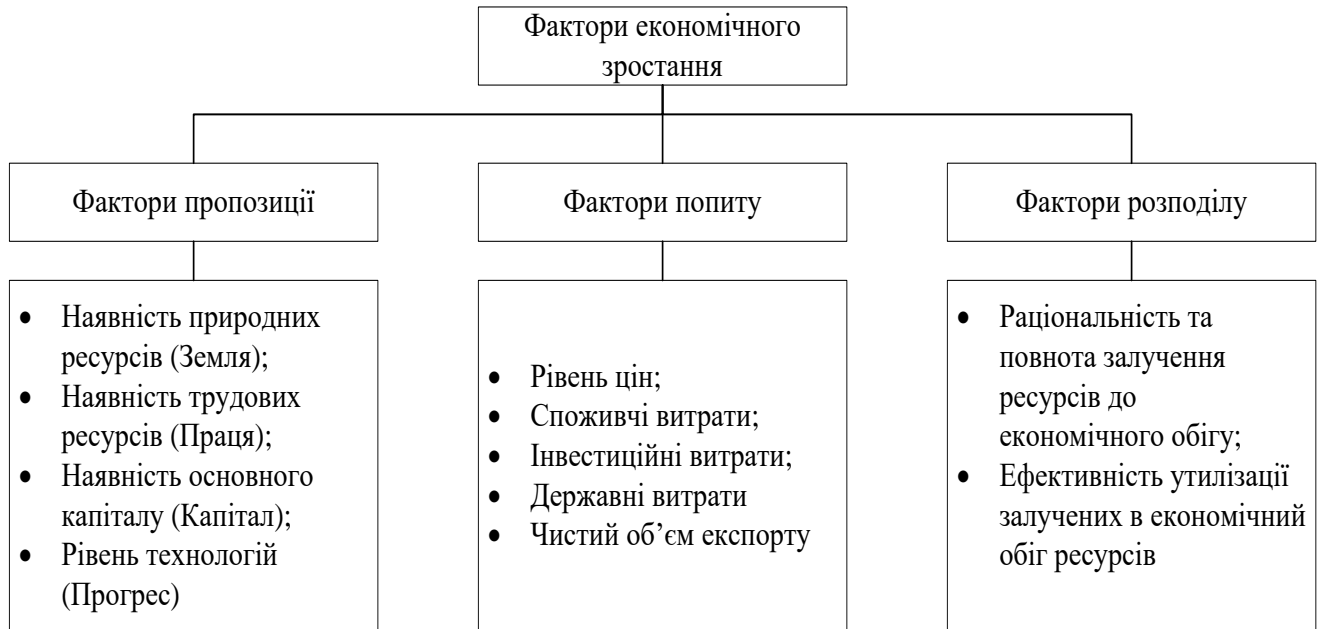


Рис. 1.1. Фактори економічного зростання

Джерело: систематизовано автором

Продуктивність праці традиційно розглядається як ключовий фактор, який слугує потужним драйвером зростання реального продукту і доходу. Підвищення обсягів витрат на працю визначає третину приросту реального доходу і дві третини приросту забезпечується підвищенням продуктивності праці.

На нашу думку, особлива увага в контексті забезпечення економічного зростання має бути приділена природним ресурсам, які за всіма національними економіками стрімко скорочуються, а в глобальних масштабах – не є доступними для всіх в однаковій мірі. Так, сучасні компанії активно використовують природні ресурси під час виготовлення продукції, рідко замислюючись про наслідки такого використання, а екологічні проблеми набувають глобальних масштабів. Їх можна розподілити на дві групи. Перша

пов'язана із вичерпністю природних ресурсів, які доступні на сьогодні для використання у виробництві. На початкових стадіях свого розвитку суспільство могло дозволити собі використання їх в необмеженому обсязі, на даному ж етапі виникає питання раціональності такого використання. Проблеми, пов'язані із браком природних ресурсів поступово прийняли світового значення, минувши місцевий, регіональний та національний рівні.

Друга група ключових проблем пов'язана із наслідками використання ресурсів. Останні півтора століття прогрес в продуктивних силах призвів до справжньої екологічної кризи. Екологи оцінюють ситуацію, що склалася як критичну. Сучасні компанії та національні економіки стають перед економічною дилемою: нести додаткові витрати на усунення негативних наслідків від використання природних ресурсів або залишитися зовсім без них і шукати нові види ресурсів. Необхідність цих заходів вступає в протиріччя із прагненням отримати максимальний прибуток шляхом мінімізації виробничих витрат за всіма можливими напрямками діяльності. При цьому слід зазначити, що самі природні ресурси носять нейтральний характер по відношенню до процесу економічного зростання, з однієї сторони, підвищуючи потенціал зростання виробництва, а з іншої, вимагаючи розробки відповідних програм із оптимізації їх використання.

Транснаціональні корпорації в першу чергу прагнуть до збільшення власного прибутку, і екологічна ситуація в приймаючій країні не є предметом їх охорони [9]. Так як Україна є країною багатою на природні ресурси, багато іноземних ТНК бажали б отримати до них доступ, і в цій ситуації необхідно визначити межі, до яких присутність іноземних ТНК в цій сфері буде позитивно позначатися на економічному зростанні країни. Добувна галузь на сьогоднішній день є однією із стратегічно важливих галузей. Іноземні ТНК можуть отримати доступ до українських корисних копалин тільки з дозволу уряду. При цьому в обов'язковому порядку контрольний пакет акцій за масштабними проектами у видобувних галузях повинен належати українській компанії.

Отже, стосовно участі іноземних ТНК в галузях, пов'язаних із освоєнням природних ресурсів приймаючої країни, основною проблемою є узгодження інтересів компаній і уряду країни для того, щоб при збереженні прибутковості проекту національній економіці не тільки не наносилася шкода, але і приносилася користь від діяльності іноземних ТНК.

Другий фактор економічного зростання, який традиційно розглядається як фактор, що стимулює економічний розвиток - зростання населення і трудових ресурсів. При цьому варто відмітити, що саме по собі зростання населення, яке потім забезпечує процес формування трудових ресурсів в національній економіці для країн, що розвиваються та не готові в повній мірі забезпечити робочими місцями надлишкові кадри не завжди є позитивним явищем. Ця здатність часто пов'язана із темпами накопичення капіталу і розвитком такого фактора виробництва, як підприємницька ініціатива. У цьому сенсі ТНК можуть виявитися необхідним джерелом додаткових робочих місць для зростаючої кількості населення певної національної економіки.

Третій фактор, фактор пропозиції або накопичення капіталу передбачає інвестування накопиченої частини поточного доходу з ціллю підвищення обсягів майбутніх доходів. Мова йде про ефективне інвестування в нематеріальні та необоротні активи, які в подальшому можуть стати основою нарощення фізичного капіталу національної економіки. При цьому, державі не варто зосереджуватися лише на залученні прямих інвестицій, а й замислюватися про доцільність вкладення в соціальну і економічну інфраструктуру - дороги, енергетику, комунальне господарство та транспорт. Такі інвестиції супроводжуються виробничими витратами, забезпечуючи загальні умови для господарської діяльності. Тому, якщо ТНК привносять в національну економіку прями інвестиції в формі створення нових підприємств, їх обладнання, привнесення нових технологій і т.д., вважається, що країна виграє. Однак, необхідно розрізняти власників капіталу, який генерується таким чином: чи отримує національна економіка дохід від подібного роду діяльності або іноземна компанія прийшла на ринок повністю сформованою

структурою, яка не прагне до того, щоб «вростати» в національну економіку - ділитися технологіями, капіталом і т. д.

Провідні дослідники зазначаються, що елементарне збільшення кількості зайнятих без інвестування в розвиток їх людського капіталу не здатне сприяти підвищенню якості робочої сили. При цьому наголошується на необхідності сприяти розширенню матеріальної бази освітньої системи держави, адже без даних вкладень досить важко реалізувати потреби у підготовці висококваліфікованих кадрів. Якісна підготовка кадрів для освітньої системи держави і наявність сучасних носіїв інформації можуть забезпечити істотний внесок у підвищення кваліфікації та продуктивності працюючих. Тому інвестиції в розвиток людського капіталу аналогічні за своїми наслідками підвищенню якості земельних ресурсів за допомогою здійснення інвестицій.

Відносно цього фактора економічного зростання необхідно визначити, які вимоги до робочих місць, які створюються в національній економіці пред'являє ТНК - потрібна кваліфікована робоча сила або «чорнороби» [11]. Таким чином можна визначити ступінь «вростання» ТНК в економіку приймаючої країни. Чим більше кваліфікованих працівників прагне найняти іноземна корпорація в приймаючій країні, тим більше її діяльність виявляється спрямованою на посилення економічного зростання в національній економіці.

Технічний прогрес - четвертий базовий компонент зростання - багато економістів вважають найважливішим. У своїй простій формі він означає появу нових, більш ефективних способів виробництва товарів. Існує три основні різновиди технічного прогресу: нейтральний, працезберігаючий і капіталозберігаючий. Нейтральний технічний прогрес має місце, коли зростання виробництва досягається при тих же обсязі і структурі витрат факторів. Прикладом цього може служити така проста інновація у виробництві, як розподіл праці (воно збільшує продуктивність і можливості споживання, майже не вимагаючи додатковий витрат). На відміну від нейтрального капітало- і працезберігаючий технічний прогрес дозволяє збільшити виробництво при незмінних витратах одного фактора - капіталу або праці. Комп'ютери,

автоматичні ткацькі верстати, електродрилі, трактори, механічні плуги - всі ці та багато інших видів сучасних машин можна назвати працезберігаючими формами технічного прогресу. Капіталозберігаючий технічний прогрес - менш поширене явище. Але це лише тому, що майже всі наукові дослідження ведуться в розвинених країнах, де завдання економії праці стоїть на першому місці. Найбільш ефективні тут (з точки зору витрат) різні трудомісткі методи виробництва типу ручної прополки і обмолоту сільськогосподарських культур, механічних розпилувачів для невеликих господарств.

ТНК є також і двигунами світового технічного прогресу [12]. На сьогоднішній день розвиток техніки і технологій досягло такого рівня, коли подальші дослідження в практично будь-якому напрямку вимагають значних матеріальних витрат. В цілому масштабні наукові дослідження в різних областях можуть фінансуватися або державами, або великим приватним капіталом. Транснаціональні корпорації володіють необхідними обсягами коштів для проведення НДДКР в тих сферах, в яких лежать їхні інтереси. Тому нерідко на сьогоднішній день саме ТНК є власниками найсучасніших технологій і продовжують дослідження.

Що стосується факторів попиту і факторів розподілу, ТНК можуть впливати на рівень цін в країні за рахунок доступу до сучасних технологій виробництва, унікальності продукції, що ними пропонується для даного ринку, можливості використання економії на масштабі і т.д. [13]. Побічно ТНК можуть впливати і на інші фактори. Цей вплив буде тим сильнішим, чим більше ТНК «вростає» в національну економіку приймаючої країни.

ТНК можуть бути суб'єктами як екстенсивного (сприяють накопиченню капіталу в національній економіці за рахунок прямих інвестицій), так і інтенсивного економічного зростання (привнесення нових технологій виробництва, організації управління, маркетингу і т.д., високі вимоги до кваліфікації робочої сили).

Економічні фактори зростання перебувають під впливом не тільки внутрішніх процесів, а й зовнішніх. Для України зовнішніми є фактори,

пов'язані зі змінами кон'юнктури світового ринку і цін, і, в основному, з експортними поставками. Сюди будуть входити і зростання цін на сировину, і підвищення ефективності експорту за рахунок девальвації. До внутрішніх факторів можна віднести зростання продуктивності праці щодо одиниці зарплати (через скорочення реальної оплати праці), приплив прямих інвестиційних ресурсів.

Економічне зростання завжди виступає як результат дії не тільки економічних, а й неекономічних факторів. Це можуть бути військово-політичні (післявоєнний занепад або післявоєнна мобілізація країни та підйом економіки), географічні (вигідне географічне положення, наприклад, на перетині найбільших торгових маршрутів або ж розташування на далеких островах), кліматичні (вічна мерзлота або сприятлива для врожаю погода), національні (Японія - країна з особливим способом організації праці, заснованим на національних особливостях і традиціях), демографічні (структура і статевовіковий склад населення країни можуть значно впливати на економічне зростання навіть при незмінній загальній чисельності), культурні тощо фактори.

При цьому слід мати на увазі, що вплив неекономічних факторів може бути не тільки негативним, але і позитивним, що підвищує ефективність виробництва. Іноді саме фактори, які є на перший погляд є неекономічними, мають вирішальне значення при впливі на економічне зростання і його темпи.

ТНК за рахунок своїх оборотів, які за масштабами можна порівняти із оборотами середніх держав можуть бути суб'єктами неекономічних факторів зростання національних економік [16]. Так, багато великих компаній вдаються до лобіювання своїх інтересів в уряді для того, щоб просувати ті законодавчі норми, які будуть їм вигідні. ТНК впливають на соціальну сторону життя в країні, що їх приймає, привносячи культуру і смаки країни свого базування і т.д.

1.2. ТНК як форма ведення бізнесу в умовах глобалізації світової економіки

Теоретичні підходи до вивчення транснаціональної корпорації як суб'єкта міжнародної економічної діяльності в цілісному вигляді сформувалися ще в 60-х рр. ХХ ст. На початковому етапі автори намагалися пояснити феномен транснаціональної корпорації, особливості його розвитку та впливу на різні сфери міжнародних економічних відносин, світову і національні економіки.

Однак широка диференціація ознак і чинників даного явища обумовлює відсутність єдиного розуміння транснаціональної корпорації в якості економічної категорії. Різноманіття в назвах корпорацій - багатонаціональні, транснаціональні, планетарні, глобальні, світові, міжнаціональні, супернаціональні, наднаціональні, інтернаціональні, міжнародні та ін. - можливо викликано тим, що в процесі дослідження ТНК для їх характеристики використовуються різні критерії і кількісного, і якісного порядку [15]. Зарубіжні вчені в прагненні виділити той чи інший аспект діяльності ТНК використовують підхід, що акцентує увагу на обраному аспекті досліджуваного об'єкта. Але в дійсності в більшості випадків під транснаціональними маються на увазі корпорації, які здійснюють діяльність на міжнародному ринку і, отже, є суб'єктами міжнародних економічних відносин.

В іноземній літературі з економіки можна знайти кілька підходів до визначення поняття «транснаціональна корпорація».

Як правило, зарубіжні вчені при визначенні змісту категорії «транснаціональна корпорація» особливу увагу приділяють її монополістичній природі.

Наприклад, в працях Ч.П. Кіндлебергера теорія зростання фірми пов'язана із теорією монополії і висловлюється необхідність виходу діяльності корпорації за рамки національних кордонів для свого постійного зростання за рахунок придбання та посилення монополістичних переваг [31].

Дж. Гелбрейт аргументує потребу в транскордонних операціях ТНК технологічними причинами: модернізація сучасної продукції, в порівнянні з традиційною, ускладнення її виробництва, збуту і обслуговування вимагають створення за кордоном відповідних мереж виробничих, збутових та інших функціональних підрозділів (філій) [3].

На думку Дж. Даннінга, ТНК - це підприємство, яке здійснює прямі закордонні інвестиції, а також володіє механізмами одержання надприбутку більш ніж в одній країні [37].

На думку західних економістів Уолтерса і Блейка, транснаціональними корпораціями є такі економічні підприємства (виробничі, видобувні, обслуговуючі, фінансові та ін.), які мають штаб-квартиру в одній країні, а бізнес ведуть в одній або декількох зарубіжних країнах. Канадський економіст Р. Меттьюз відносить до транснаціональних корпорації, які проводять «великі і широко розгалужені операції в інших країнах, володіють там значними виробничими потужностями і здійснюють свою діяльність не менше ніж в шести країнах» [45].

Однак існують і інші підходи, що враховують кількість країн, в яких корпорації утворюють свої підрозділи, величину обороту зарубіжних підрозділів в загальному обсязі продажів ТНК в цілому, національну приналежність капіталу і т.д. Так, згідно з підходом американського економіста Дж. Макдональда, якщо 20% капіталу будь-якої корпорації інвестовані в закордонний бізнес, вона перетворюється з міжнародної в транснаціональну, оскільки саме при досягненні цього рівня орієнтація в управлінні корпорації змінюється докорінно - від національної до глобальної [46].

Ряд західних вчених при виявленні ключових ознак транснаціональної корпорації враховуються сумарний обсяг ПП по відношенню до активів корпорації в цілому, кількість працюючих в закордонних філіях, характер власності і контролю над філіями, схильність вищих керівників до націоналізму або ж глобалізму і т.д. Наприклад, американським економістом Г. Перлмуттером підкреслюється в якості вирішального чинника, що визначає

приналежність корпорації до ТНК, рівень глобального топ-менеджменту, тобто здатність вищого керівництва мислити глобально і управляти компанією в глобальному масштабі, що визначає відповідний стиль і методи менеджменту [46].

Проте, висловлюються й інші точки зору. Так, відповідно до підходу Р. Вернона, «інститут такої складності і різнобічності, як багатонаціональна корпорація, не може бути охарактеризований як такий, який має чіткі, ясно окреслені наміри. Подібне підприємство представляє коаліцію інтересів, члени якої співпрацюють у ряді випадків для досягнення загальних цілей, а в інших конфліктують з приводу різних пріоритетів» [55]. З таких позицій, мабуть, неможливо в принципі виділити категорію ТНК як таку і встановити, чи належить конкретно розглянута корпорація до ТНК.

Американський економіст Дж. Файервізер термін «багатонаціональні корпорації» використовує в широкому сенсі, характеризуючи таким чином «всі корпорації, які безпосередньо здійснюють свої ділові операції більш ніж в двох країнах». На його думку, «участь корпорації в таких міжнародних операціях, як експорт, передача ліцензій та контроль діяльності підприємств за кордоном, є, по суті, єдиним критерієм» [38]. Цей підхід також не дає можливості чітко визначити категорію ТНК, оскільки концентрується лише на одному вузькому аспекті.

Р. Робінсон відносить до ТНК корпорацію, в якій закордонне підприємництво, як з точки зору організаційної структури, так і операцій, які здійснюються, стає рівнозначним діяльності материнської корпорації в країні її походження [51]. У цьому випадку керівництво корпорації прагне розподілити ресурси корпорації без урахування національних кордонів, для того, щоб тільки забезпечити досягнення намічених цілей корпорації. Однак прийняття рішень здійснюється в інтересах однієї країни, оскільки управління головною корпорацією і володіння активами продовжують залишатися національними. Слід зазначити, що остання обставина має велике значення, оскільки джерелом численних гострих конфліктів ТНК з приймаючими країнами є дії філій (які

отримують розпорядження від материнської компанії), коли вони суперечать національним інтересам приймаючої країни.

Тепер розглянемо підхід професора Є. Кольдо, згідно з яким, транснаціональна корпорація - це «ряд пов'язаних між собою ділових підприємств, які одночасно функціонують в різних країнах» [43]. Однак подібне визначення є далеко не повним, оскільки на практиці ТНК втілює в собі також організаційно-правові форми ведення міжнародного бізнесу, форми володіння філіями; питання географічного розташування підприємств і їх проектування, весь спектр функцій від фундаментальних досліджень до збуту готової продукції, від питань забезпечення операційної діяльності закордонних філій до взаємин з урядом і населенням приймаючої країни. В цілому багатонаціональне підприємство представляє собою повний комплекс організаційних і оперативних функцій та інститутів бізнесу в міжнародному масштабі.

На думку американського економіста Дж. Бермана, однією з характерних ознак транснаціональної корпорації є її прагнення розглядати розрізнені національні ринки як єдиний ринок. Вчений вважає, що ТНК прагне об'єднати елементи управлінської, виробничої і збутової структур з метою отримання максимальної віддачі методів управління, впровадження інновацій, використання виробничих потужностей і нової технології в окремих країнах, координації збутових і фінансових операцій. Отже, транснаціональна корпорація це не тільки конгломерат кількох національних компаній, що об'єднуються за приналежністю їх акцій одному власнику. Навпаки, ТНК можна охарактеризувати як жорстко контрольоване цілісне підприємство (enterprise), яке здійснює різноманітні операції на національних ринках різних країн і має справу з урядами і режимами країн, в яких працює. Головним принципом, що формує ядро транснаціональної корпорації, виступає «єдність через диверсифікацію» [34].

У сучасній світовій практиці офіційно використовується і вважається загальноновизнаним підхід Організації Об'єднаних Націй до визначення категорії

ТНК. Згідно із визначенням ООН (ЮНКТАД) до транснаціональних корпорацій відносять фірми, що здійснюють міжнародні операції в двох і більше країнах, які управляють своїми підрозділами з одного або декількох центрів. При цьому головною умовою віднесення корпорації до транснаціональної вважається винесення її діяльності (виробничої, збутової і т.д.) за межі національних кордонів [54].

З урахуванням розглянутих підходів зарубіжних вчених до визначення категорії «транснаціональна корпорація», виділимо критерії, згідно з якими компанію можна віднести до ТНК. Виділені критерії представлені в зведеній табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Критерії віднесення компанії до ТНК в різних концептуальних підходах

№ п/п	Дослідник	Критерій віднесення до транснаціональної корпорації
1	Ч. Киндлебергер	прагнення до монополізації сфери діяльності і захоплення ринку
2	Дж. Гелбрейт	транскордонність комерційних операцій
3	Дж. Даннінг	вивезення прямих іноземних інвестицій
4	Р. Меттьюз	здійснення транскордонних комерційних операцій; наявність корпоративної власності як мінімум в шести національних економіках
5	Дж. Файервізер	здійснення міжнародних комерційних операцій більш ніж в двох країнах
6	Дж. Макдональд	інвестування 20% активів в закордонні підприємства; наявність цілісної глобальної стратегії розвитку
7	Г. Перлмуттер	наявність глобальної стратегії менеджменту
8	Р. Вернон	коаліція економічних інтересів учасників з різних країн
9	Р. Робінсон	рівна значимість зарубіжних і національних комерційних операцій для корпорації в цілому
10	Е. Кольде	наявність виробничо-технологічного зв'язку підрозділів корпорації з різних країн
11	Дж. Берман	ставлення до національних ринків як до єдиного ринку
12	ООН - ЮНКТАД (UNCTAD)	ведення міжнародних операцій в двох і більше країнах; єдине управління закордонними підрозділами з одного або декількох центрів

Джерело: систематизовано автором

Дослідники К. Бартлетт, С. Джошал, Д. Біркіншоу виділяють кілька типів організаційних структур транснаціональних корпорацій, що дозволяють

найбільш ефективно використовувати властиві компаніям переваги. У своїх дослідженнях вони критикують використання матричної структури організації підприємства і пропонують альтернативну модель - модель глобального планування з гнучким підходом до прийняття рішень на місцях, одночасно з використанням міжнародного досвіду та інновацій, а також обміну знаннями між окремими сегментами організації.

К. Бартлетт називає чотири типи організаційних структур:

1) багатонаціональна, максимально децентралізована система з мінімальним контролем з боку материнської компанії;

2) максимально централізована глобальна структура, більшість рішень приймається в материнській корпорації;

3) інтернаціональна структура, що залишається високо централізованою, але при цьому зберігає гнучкий підхід по відношенню до особливостей діяльності в різних країнах, із використанням отриманого досвіду на місцях, а також і в інших філіях;

4) транснаціональна структура - синтез попередніх трьох структур.

Кінцева мета розвитку транснаціональної корпорації - це створення транснаціональної організаційної структури. Дана структура гнучка й уразлива по відношенню до умов локальної діяльності компанії як багатонаціональна компанія, широко використовує переваги міжнародного стратегічного планування як глобальна компанія, і, в той же час, приділяє увагу поширенню знань і інновацій як інтернаціональна структура. Процес розвитку організаційної структури представлений на рис. 1.2.

В ході процесу еволюції ТНК в загальному вигляді виділялися чотири субмоделі, які відповідають тому чи іншому етапу розвитку транснаціональних корпорацій. Відповідно виділяються:

- ТНК першого покоління (колоніально-сировинні, у вигляді картелів, синдикатів і перших трестів);

- ТНК другого покоління (військово-технічні, трестового типу);

- ТНК третього покоління (техніко-споживчі, в формі концернів і конгломератів);
- ТНК четвертого покоління (глобальні ТНК, виробничо-збутові, сервісно-функціональні, фінансові).

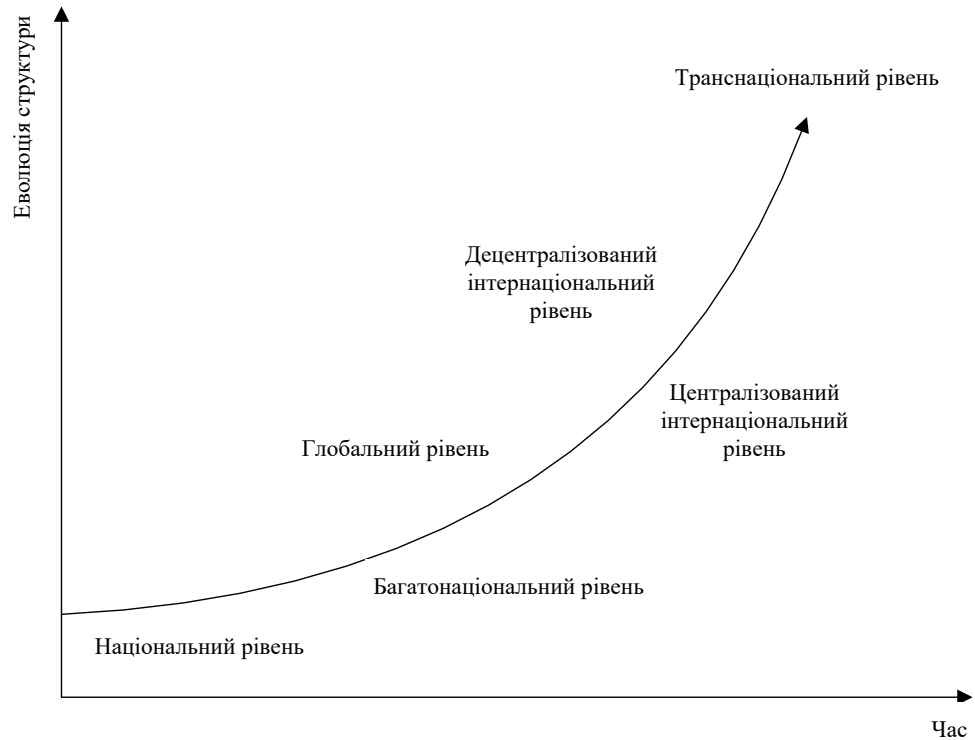


Рис. 1.2. Еволюція організаційної структури компанії

Всі теоретичні підходи до вивчення феномену ТНК базуються на восьми теоріях транснаціоналізації, які узагальнено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Теорії транснаціоналізації корпорацій

№ п/п	Назва теорії, автор	Основні ідеї теорії
1	Технологічна концепція (Дж. Гелбрейт)	ТНК розвиває підрозділи за кордоном з метою обслуговування складної продукції, що виробляється, а також розширення продажів за рахунок сервісу на місцевих ринках і активного просування продукції
2	Теорія монополістичних переваг (С. Хаймер, Ч. Киндлебергер)	В умовах монополізації товарних ринків компанія прагне використовувати нову форму конкуренції, виділяючи вироблений товар в особливу групу (за рахунок його особливого позиціонування). Завдяки цьому, на даний товар не поширюватимуться загальні закони конкуренції

Закінчення табл. 1.2

3	Теорія життєвого циклу продукту (Р. Вернон)	Стратегія зарубіжної експансії ТНК на ринках залежить від стадії життєвого циклу, на якій знаходиться вироблений корпорацією товар (I - інноваційна стадія, II - зріла стадія, III - стадія стандартизації і т. д.)
4	Теорія наздоганяючого циклу (парадигма «літаючих гусей») (К. Акаману)	Базується на трифазному розвитку різних галузей промисловості. В рамках першої фази в кожній галузі росте імпорту товарів з-за кордону. На другій фазі потік імпорту слабшає в силу виникнення в країні імпортозамінного виробництва, випереджаючого в певний момент імпорту за темпами свого зростання. На третій фазі відбувається зростання експорту локальної продукції за кордон. Після послідовного проходження зазначених фаз складаються передумови для транснаціоналізації локальних корпорацій і здійснення прямих іноземних інвестицій
5	Теорія олігополістичного захисту (Ф. Ніккербоккер)	В аспекті даної теорії головним фактором, що забезпечує транснаціоналізацію локальних корпорацій, є конкурентна гонка за компанією – національним лідером
6	Теорія інтернаціоналізації (Р. Баклі, Д. Кассон)	Головною конкурентною перевагою ТНК в її міжнародній експансії відповідно до даної теорії виступає цілісна внутрішня (інтервальна) структура, при якій винайдені в компанії інновації не доступні конкурентам
7	Еклектична теорія (Дж. Даннінг)	Теорія об'єднує в собі положення багатьох попередніх теорій з метою найбільш всеосяжного осмислення транснаціоналізації. Дж. Даннінг виділяє три групи факторів транснаціоналізації і обсягів іноземних активів - OLI-переваги: специфічні особливі конкурентні переваги ТНК перед локальними компаніями (O-переваги); вигідні місцеві чинники, які отримуються ТНК від країн-реципієнтів (L-переваги); ступінь перспективної інтерналізації (I-переваги)
8	Теорія шляхів інвестиційного розвитку націй (Р. Нарулла)	У світлі цієї теорії розвиток національної економіки послідовно проходить п'ять фаз, ключовими ознаками яких є готовність національної економіки імпортувати і експортувати ПІІ. В основі теорії лежить еклектична концепція Дж. Даннінга

Слід особливо підкреслити, що за останні роки в дослідженні транснаціональних корпорацій виник підхід, згідно з яким виділяють сім поколінь (субмоделей) транснаціональних корпорацій. В узагальненому вигляді представимо сучасний підхід до субмоделей ТНК в табл. 1.3.

На сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій їх діяльність (поведінка) може бути представлена двома базовими моделями:

- традиційна модель поведінки ТНК, що передбачає виробництво товарів в країні походження і їх експорт за кордон. Ця модель поведінки ТНК більш дорога і нерациональна;

- сучасна модель поведінки ТНК. В її основі – більш раціональне, територіальне розміщення виробництв, з перенесення розробок в країни, що володіють кращими умовами для їх проведення і впровадження, де виробництво буде обходитися дешевше. В даний час більшість транснаціональних корпорацій дотримується даної моделі поведінки, що дозволяє їм успішно конкурувати з національними компаніями.

Таблиця 1.3

Субмоделі транснаціональних корпорацій

№ п/п	Субмодель ТНК	Ключові ознаки субмоделі
1	ТНК I покоління	Колоніально-сировинні ТНК, діяльність яких була зосереджена на вивезенні сировинних і колоніальних товарів до країн Західної Європи
2	ТНК II покоління	Військово-промислові ТНК, діяльність яких концентрувалася на виробництві озброєння, використовують позитивний ефект масштабу виробництва і капіталу
3	ТНК III покоління	Науково-технологічні ТНК, націлені на безперервне технологічне оновлення виробництва, продукції, які отримують вигоди за рахунок транскордонного кооперування
4	ТНК IV покоління	Глобальні ТНК, націлені на досягнення лідируючих позицій в рамках глобальної економіки в цілому за рахунок активної інноваційної діяльності, високомобільних і високоадаптивних організаційно-функціональної, структурної та управлінської стратегії
5	ТНК V покоління	Глобальні над-ТНК, підсистеми світового господарства, інтегрують у своїй структурі власні фінансові інститути, які здійснюють кооперування з транснаціональними банками з метою підпорядкування собі національних економік і світового господарства в цілому
6	ТНК VI покоління	Глобальні кібер-ТНК, що базуються на використанні в бізнесі глобальної мережі «Інтернет», трансформували за рахунок цього свою організаційно функціональну структуру, за рахунок чого отримали різкий стрибок показників глобальної ефективності. Кібер-ТНК трансформують світові ринки в єдиний глобальний кіберпростір
7	ТНК VII покоління	Планетарні ТНК, які інтегрують процеси глобалізації, трансформації та кібернетизації світового господарства.

Таким чином, на основі вищевикладеного огляду досліджень феномена ТНК можна сказати, що в економічній теорії та практиці створено багатогранний образ транснаціональної корпорації, але відсутнє єдине розуміння даного феномена, яке відображало б всі його базові характеристики, причини виникнення, закономірності розвитку, механізми впливу на світове господарство і національну економіку.

1.3. Особливості економічної взаємодії ТНК та національних економік

В процесі стрімкого формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору змінюються світогляд, психологія, а отже, і економічний інтерес суспільства. Цей процес в рівній мірі зачіпає і розвинені країни, і країни, що розвиваються, в тому числі і Україну, світове співтовариство змушене освоювати «глобальне» або хоча б «регіональне» мислення як відповідь на виклик мінливого світу. В умовах загальної економічної інтеграції питання співвідношення національних і міждержавних економічних інтересів набувають особливо важливого значення. Разом з тим, взаємодія інтересів носить і суперечливий характер. Так, на нашу думку, реалізація інтересу ТНК можлива лише при реалізації інтересів держави.

Під національними економічними інтересами слід розуміти сукупність економічних інтересів, що відображають системоутворюючі зв'язки розвитку національної спільноти. Важливо відзначити, що в умовах глобалізації національні інтереси формуються і інституційно оформлюються в діалектичному протистоянні двох груп інтересів - субнаціональних (галузеві, місцеві, національні інтереси всього суспільства) і наднаціональних (міжнародні інтереси, що підрозділяються в свою чергу на регіональні або глобальні).

Сучасна держава в світі, що глобалізується має свої національно-державні інтереси, де економічні інтереси виступають в ролі приватних. Постає питання:

наскільки мотивовані інтереси держави в економічній та інноваційній діяльності суспільства і наскільки вони охоплюють весь спектр державних структур: населення, господарюючі суб'єкти, громадські об'єднання та ін.

Найважливіші мотиви держави, на нашу думку, повинні виражатися в національній ідеї, яку також має розділяти більшість населення країни. Йдеться про якусь універсальну формулу, що стосується загальноприйнятих цінностей і відображає бажання і перевагу нації. Слід зазначити, що мова йде не про мету діяльності, а про внутрішні стимули, що ініціюють і направляють цю діяльність. Мета ж держави полягає в усвідомленні і формуванні національно-державних інтересів, постановці чітких завдань. Це охорона навколишнього середовища, забезпечення економічної безпеки, підтримання стабільного рівня життя, збереження чисельності та здоров'я нації, моральності, інтелектуального потенціалу трудових навичок населення, створення умов та інститутів для поступального розвитку країни в майбутньому та т.д.

Основою будь-яких інноваційних рішень є інвестиції, що становлять фундамент для реалізації всього різноманіття завдань, що стоять перед державою, вирішення яких пов'язане з наявністю необхідних ресурсів і вибором форм і методів ефективного їх використання. Для розвитку національної промисловості застосовуються кошти державного бюджету і позабюджетних фондів, які одержуються, головним чином, від оподаткування. Крім податків, держава вдається до інших видів відрахувань, цільових зборів, обов'язкових платежів. Для інвестиційних цілей використовується також прибуток від державної зовнішньоекономічної діяльності. Держава має можливість застосувати інші способи отримання доходів: продаж облігацій держпозик, отримання внутрішніх кредитів від центрального банку, використання доходів від продажу будь-якого роду цінних паперів, в тому числі лотерейних квитків. Усвідомлення національних інтересів і створення політичних і економічних інструментів їх захисту і є історія розвитку сучасних країн.

Разом з тим неминучим результатом міжнаціонального поділу праці є розвиток міжнаціональних інтересів. В умовах глобалізації вони є об'єктивною

основою для широкої економічної інтеграції окремих національних економік в регіональному та міжнародному масштабах.

Міжнародні інтереси відстоюють великі міжнародні організації і співтовариства, частина яких створені для регулювання загальносвітових умов торгівлі, як, наприклад, Світова організація торгівлі, органи Європейського Союзу і т.д. Однак поряд з дійсно прогресивною роллю подібних інститутів ними часто рухають консервативні інтереси окремих учасників, що володіють достатньою інформацією, щоб маніпулювати міжнародними інститутами. Так, США активно використовують своє членство в ряді міжнародних організацій для захисту своїх корпоративних або національних інтересів.

Важливим питанням у визначенні ролі національно-державних інтересів є визначення ролі, місця ТНК в економіці. ТНК в умовах глобалізації переростають національний рівень. Безумовно, тут вони переслідують свої приватні економічні інтереси [18]. Разом з тим вони представляють собою синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, посилені величезним фінансовим капіталом і тяжіють до використання в своїх інтересах як державного апарату окремих країн, так і суб'єктів інтересів внутрішніх корпорацій. Це і є основною суперечністю в інтересах між ТНК і національною економікою. Вона носить діалектичний характер і приймає різноманітні форми - від прямого протистояння до цілком конструктивного і вигідного співробітництва.

У тих випадках, коли інтереси ТНК об'єктивно збігаються з інтересами певних держав, вона може забезпечити їм значні і навіть вирішальні переваги в міждержавній економічній конкуренції [21]. Так, в передових країнах, що входять в так званий «золотий мільярд», це двовладдя прийняло характер симбіозу. Розвинені держави активно підтримують власні ТНК, які в свою чергу забезпечують надходження податкових коштів від міжнародної діяльності та, що, можливо, більш важливо у визначенні національно-державного інтересу - поширення їх економічного, а в подальшому і політичного впливу.

Дослідження заходів із підтримки транснаціональних корпорацій дозволило нам виділити наступне: надання державних гарантій і страхування прямих інвестицій, як, наприклад, в США, де діє Державна корпорація зі страхування і гарантування інвестицій, підтримки у врегулюванні інвестиційних спорів і створення спеціалізованих інститутів міжнародного арбітражу в інвестиційній сфері (Міжнародна конвенція по врегулюванню інвестиційних суперечок підписана 115 країнами); створення справедливих і недискримінаційних інвестиційних умов як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів; виключення подвійного оподаткування; адміністративна та дипломатична підтримка своїх міжнародних корпорацій при освоєнні нових закордонних ринків.

У науковій літературі є суперечливі підходи до визначення економічних інтересів ТНК і національної економіки. Противники глобалізації стверджують, що в сучасному світі посилюється роль ТНК і слабшає роль національних економік, що призведе до підпорядкування інтересів держави більш могутнім інтересам транснаціональних корпорацій [23]. Їх опоненти, зокрема, фахівці інституту політичних досліджень (м. Вашингтон), що є авторами доповіді «200 найбільших фірм: зростання потужності корпорації в сучасному світі», ведуть дослідження розвитку ТНК в світі на основі зіставлення обсягу продажів корпорацій і їх ВВП відповідно.

У доповіді надана оцінка економічного розвитку країн, де зосереджені ТНК. У список 100 найбільших економічних цінностей (під цим узагальнюючим терміном розуміються і країни, і корпорації) включені 51 ТНК і тільки 49 держав [27]. Виходячи з цього дослідження, можна припустити, що вже в сучасному світовому співтоваристві найбільш впливовими інститутами стали ТНК.

Бельгійські економісти вважають, що глобалізація веде до посилення конкуренції і зменшення монопольної влади (наприклад, американським компаніям «General Motors» і «Ford Motor Company» все в більшій мірі доводиться побоюватися суперництва з боку японської фірми «Toyota»). У той

же час, вони не відкидають модель розвитку світу із інтересами ТНК, які постійн підсилюються. Для просування своїх інтересів корпорації застосовують різні методи, наприклад, здійснюють це шляхом лобіювання та внесків до виборчих фондів (наочним прикладом є скандал з фірмою «Enron»). Концентрація інтересів ТНК призводить до недостатньо збалансованими результатами в політичній сфері.

Також бельгійські вчені вважають, що немає підстав для використання терміну «корпоративна глобалізація» з метою характеристики основних процесів, що відбулися в світі за останні 20 років. Вони вважають, що глобалізація є процесом еволюції світу і викликана потребами ринку при свідомому і добровільному сприянні з боку більшості урядів [32].

Якщо взаємодія ТНК з розвиненими державами світу є в цілому зрозумілою, то у випадку із країнами, що розвиваються можна виділити ряд суперечностей, які викликають занепокоєння урядів. Негативний вплив транснаціональних корпорацій на економіки країн, що розвиваються, в загальному вигляді виявляється у наступному:

1. ТНК є потужними конкурентами для національних товаровиробників і створюють ряд бар'єрів для зростання національних компаній.

2. Під загрозою опиняється стабільність національної валюти країни, що розвиваються, адже ТНК є найбільшими носіями прямих іноземних інвестицій, переміщуючи фінансовий капітал у «материнські» країни.

3. ТНК здатні ставати «ворогами» національним інтересам та ідеології, насаджуючи власне бачення подальшого вектору розвитку як на національному, так і на міжнародному рівні, які в більшості випадків може не збігатися із суспільними інтересами.

Таким чином, можна підсумувати, що являючись невід'ємною частиною глобальної світової економічної системи, ТНК здійснюють активний вплив як на країни базування, так і на приймаючі країни. В даному впливі можна виділити як позитивні, так і негативні риси (табл. 1.4) [22].

Таблиця 1.4

Позитивні і негативні риси діяльності ТНК

№	Позитивні	Негативні
1.	Підвищення податкових надходжень в результаті діяльності корпорацій.	Сильний вплив на економіку країни, може в ряді випадків протидіяти їй, відстоюючи свої інтереси.
2.	Створення філій, дочірніх компаній в країнах, де вони необхідні.	Ухилення від оподаткування (укриття доходів, перехід капіталу з однієї країни в іншу).
3.	Зростання зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, необхідною споживачу.	Встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки.
4.	Реалізація можливості підвищення ефективності і посилення конкурентоспроможності.	Диктат умов, які підпорядковують собі інтереси країни.
5.	Близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни.	

ТНК, діяльність яких здійснюється в різних країнах, здатні вміло обходити національні законодавства з метою укриття доходів корпорацій від оподаткування шляхом переказу коштів в іншу галузь, з однієї країни в іншу або штаб-квартиру ТНК в розвинених країнах. Такі операції дозволяють корпораціям проводити маніпуляції з політикою трансфертних цін дочірніми компаніями. В результаті цього досягається головна мета капіталу - прибуток [29].

Минулий і цей вік зарекомендували себе як період глобальних змін. Економічні суб'єкти, зокрема ТНК, зіштовхнулися з ускладненням господарського життя [25]. Невід'ємною властивістю економічного процесу стала невизначеність. Непередбачуваність і невизначеність зовнішнього середовища змушує кожний економічний суб'єкт нести витрати на отримання інформації.

Виробникові, крім традиційних трансформаційних (виробничих) витрат, доводиться нести витрати, пов'язані з процесом зменшення невизначеності, розпізнання економічної ситуації, прийняття більш обґрунтованого і розумного рішення, отримання інформації - трансакційні витрати. Якщо звернутися до

англійського слова «транзакція» (transaction), то в ньому можна виділити дві складові частини. «Транс» (trans) в даному контексті означає «між», (action) - «дія». Що означає - «взаємодія». Тобто, транзакція відбувається «колективно».

Таким чином під транзакційними витрати розуміються витрати взаємодії суб'єктів економіки. Цей вид витрат включає будь-які необхідні витрати ресурсів, які не спрямовані безпосередньо на виробництво економічних благ, але забезпечують успішну реалізацію даного процесу [10].

Необхідно підкреслити, що витрати на отримання інформації та захист прав власності існували завжди, однак саме тепер вони набули першочергового значення.

Зміст транзакційних витрат принципово відрізняється від трансформаційних витрат. Транзакційні витрати не пов'язані з фізичною зміною благ (ресурсів). Вони відображають факт проведення ринкових угод (транзакцій) і пов'язані з процесом підготовки, укладенням та реалізацією угод (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Концептуальні відмінності між трансформаційними та транзакційними витратами

Як відомо, неокласична економічна теорія визнає факт рівності транзакційних витрат нулю. Це означає абсолютну проінформованість економічних агентів про ринок іраціональність їх дій. Практичний досвід демонструє протилежне:

1. Насправді економічні агенти володіють обмеженою раціональністю. Обмежена раціональність проявляється в нерівномірному доступі економічних агентів до інформаційних джерел (асиметричність інформації), а також в їх нездатності найкращим чином проаналізувати отриману інформацію.

2. Реальна економіка характеризується наявністю фактора невизначеності, який пов'язаний з можливим відхиленням реальних вигод від прогнозованих значень.

Наявність в господарській діяльності додаткових обмежуючих факторів (асиметричність інформації та ризик) змушує економічних агентів усувати або, принаймні, пом'якшувати дію цих факторів, тобто нести трансакційні витрати.

Невизначеність неможливо усунути з економічного життя взагалі, проте аналіз тенденцій ринку, вивчення стану партнерів і конкурентів дозволяє краще дослідити економічну ситуацію, суттєво зменшити невизначеність, а в кінцевому підсумку прийти до більш розумного і обґрунтованого рішення. На сьогоднішній день визначальними і головними в діяльності компанії стають трансакційні витрати (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Зростання ролі трансакційних витрат в діяльності компанії

№ п/п	Періодизація	Характерні риси ринку	Вплив пріоритетних чинників	Величина трансакційних витрат
1	XVIII - XIX століття	Ринок досконалої конкуренції (ДК): безліч виробників аналогічних товарів; однакова технічна оснащеність виробництва	Симетрія інформації	Мінімальна величина трансакційних витрат
2	Початок -середина XX століття	Ринок недосконалої конкуренції (НДК): диференціація виробників; ускладнення господарського життя; посилення конкуренції	Невизначеність, ризик, асиметрія інформації	Значна величина трансакційних витрат
3	Кінець XX-початок XXI століття	Ринок НДК: посилення конкуренції; посилення ступеня диференціації благ, що виробляються	Динамічність зовнішнього середовища, зростання невизначеності, асиметрія інформації	Пріоритетне місце трансакційних витрат в загальних витратах компанії

Згідно інституційної концепції, компанія і ринок розглядаються як альтернативні, взаємовиключні способи організації господарської діяльності. Компанія протиставляється ринку як система внутрішнього виробництва зовнішньому. Наочним прикладом такої організації діяльності є ТНК [26].

ТНК - це коаліція свідомих і узгоджених дій економічних агентів, в той час як ринок - результат спонтанного господарського розвитку. ТНК здійснює об'єднання економічних ресурсів на тривалий термін [56]. Процес залучення ресурсів здійснюється на контрактній основі. У зв'язку з цим діяльність ТНК неможлива без укладення довгострокових контрактів з власниками економічних ресурсів. Навпаки, ринкові взаємини часто будуються на основі короткострокових або разових угод. Питання оптимізації виробничої діяльності, визначення стратегії розвитку, визначення майбутніх перспектив і прогнозів знаходяться виключно в компетенції керівників ТНК. Ухвалення рішення в ТНК проводиться її керівниками, розпорядженням яких підкоряються всі працівники.

На противагу ТНК, на ринку панує спонтанність процесів, які здійснюються, має місце відокремлення економічних ресурсів. Ухвалення рішення з питання купівлі-продажу здійснюється кожним агентом самостійно за власним вибором. Ринкова форма організації господарської діяльності передбачає абсолютну і повну рівноправність економічних агентів. Базовим регулятором ринкових процесів служить конкуренція (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Природа ринку і ТНК відповідно до неінституційної теорії

РИНОК - Спонтанність	ТНК - Ієрархія
Відокремлення економічних ресурсів	Централізація економічних ресурсів
Короткострокові угоди	Сукупність довгострокових контрактів
Рівноправність економічних агентів	Нерівномірний розподіл влади між працівниками
Самостійне прийняття рішень	Прийняття рішень керівниками
Конкуренція - регулятор обсягу виробництва	Ієрархія - регулятор обсягу виробництва

Принципові відмінності в способах організації господарської діяльності породжують дихотомію вибору - робити самими або купувати «на стороні». Якщо економічними агентами приймається рішення на користь виробництва благ, в цьому випадку виникає ТНК. Коли ж віддається перевагу покупці, тут діє ринок.

Головним критерієм вибору між ТНК і ринком виступає величина трансакційних витрат. ТНК виникають у відповідь на дороговизну ринкової координації. В її рамках забезпечується економія трансакційних витрат у порівнянні з аналогічними операціями, що здійснюються через ринок, тому організація витісняє ринок.

Висновки до розділу 1

В результаті проведення теоретичного дослідження в першому розділі випускної роботи було встановлено, що економічне зростання завжди виступає як результат дії не тільки економічних, а й неекономічних факторів. Це можуть бути військово-політичні (післявоєнний занепад або післявоєнна мобілізація країни та підйом економіки), географічні (вигідне географічне положення, наприклад, на перетині найбільших торгових маршрутів або ж розташування на далеких островах), кліматичні (вічна мерзлота або сприятлива для врожаю погода), національні (Японія - країна з особливим способом організації праці, заснованим на національних особливостях і традиціях), демографічні (структура і статево-віковий склад населення країни можуть значно впливати на економічне зростання навіть при незмінній загальній чисельності), культурні тощо фактори.

При цьому слід мати на увазі, що вплив неекономічних факторів може бути не тільки негативним, але і позитивним, що підвищує ефективність виробництва. Іноді саме фактори, які є на перший погляд є неекономічними, мають вирішальне значення при впливі на економічне зростання і його темпи.

На сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій їх діяльність (поведінка) може бути представлена двома базовими моделями:

- традиційна модель поведінки ТНК, що передбачає виробництво товарів в країні походження і їх експорт за кордон. Ця модель поведінки ТНК більш дорога і нерациональна;

- сучасна модель поведінки ТНК. В її основі – більш раціональне, територіальне розміщення виробництв, з перенесення розробок в країни, що володіють кращими умовами для їх проведення і впровадження, де виробництво буде обходитися дешевше. В даний час більшість транснаціональних корпорацій дотримується даної моделі поведінки, що дозволяє їм успішно конкурувати з національними компаніями.

ТНК - це коаліція свідомих і узгоджених дій економічних агентів, в той час як ринок - результат спонтанного господарського розвитку. ТНК здійснює об'єднання економічних ресурсів на тривалий термін. Процес залучення ресурсів здійснюється на контрактній основі. У зв'язку з цим діяльність ТНК неможлива без укладення довгострокових контрактів з власниками економічних ресурсів. Навпаки, ринкові взаємини часто будуються на основі короткострокових або разових угод. Питання оптимізації виробничої діяльності, визначення стратегії розвитку, визначення майбутніх перспектив і прогнозів знаходяться виключно в компетенції керівників ТНК. Ухвалення рішення в ТНК проводиться її керівниками, розпорядженням яких підкоряються всі працівники.

На противагу ТНК, на ринку панує спонтанність процесів, які здійснюються, має місце відокремлення економічних ресурсів. Ухвалення рішення з питання купівлі-продажу здійснюється кожним агентом самостійно за власним вибором. Ринкова форма організації господарської діяльності передбачає абсолютну і повну рівноправність економічних агентів. Базовим регулятором ринкових процесів служить конкуренція.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК «NESTLÉ S.A.» НА СВІТОВИЙ РИНОК ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

2.1. Оцінка тенденцій розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації

В результаті стрімкого розвитку глобальної пандемії (COVID-19) ключові світові фондові біржі зазнали «найглибших» внутрішньоденних падінь у березні 2020 року з часів світової фінансової кризи 2008 року. У тому ж місяці волатильність ринку досягла найвищого рівня після світової фінансової кризи через безпрецедентний вплив COVID-19 на світові ринки. Окреслені вище негативні економічні явища спричинили деформації світового ринку протягом короткого періоду часу, і наслідки все ще відчуваються всіма країнами і компаніями світу.

З огляду на це, в даній випускні роботі нами пропонується провести оцінку діяльності найбільш масштабних транснаціональних корпорацій світу (відомих, як Топ-100 глобальних компаній), щоб розуміти економічні наслідки впливу COVID-19 на дані компанії та можливості їх подальшого розвитку на світових ринках товарів і послуг. Пропонується зосередитися на детальному аналізі тенденцій останнього 2020 звітного року.

Ринкова капіталізація компаній, що входять у топ-100, зменшилась на 3905 млрд. дол. (15%) до 21 471 млрд. дол. станом на березень місяць 2020 року, хоча при цьому варто зазначити, що дані глобальні компанії продемонстрували значно кращі результати діяльності, ніж більш малі представники їх секторів діяльності. Це є ознакою того, що при виборі найбільш сприятливих компаній для інвестування в секторах світової економіки інвестори мають оцінювати поєднання економічної стійкості та

захисних якостей великих компаній, а також їх можливості для інвестування в усунення негативних наслідків коливань на ринках.



Рис. 2.1. Динаміка зміни показника ринкової капіталізації топ-100 глобальних компаній світу, млрд. дол., 2015-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

За даними рис. 2.1 можемо прослідкувати, що ринкова капіталізація топ-100 глобальних компаній світу зросла на 20% з березня по грудень 2019 року, перш ніж зменшитися на 15% з грудня 2019 року по березень 2020 року, оскільки COVID-19 закріпив свої позиції на світових ринках товарів та послуг. За 2020 рік показник ринкової капіталізації топ-100 глобальних компаній світу зріс лише на 2%, що є найнижчим показником з 2016 року [53].

За всіма регіонами світу ринкова капіталізація компаній що увійшли до топ-100, зростала до грудня 2019 року, після чого прибутки почали знижуватися за всіма регіонами світу (крім Саудівської Аравії) (табл. 2.1).

Так, європейські компанії, що потрапили до числа топ-100 компаній світу, зазнали найзначнішого відносного зменшення за три місяці до березня 2020 року, при цьому ринкова капіталізація зменшилась на 25% (956 млрд доларів) [50]. Британські компанії, що входять топ-100 компаній світу із відносно високою вагою компаній, які представляють сектори нафти та газу, отримали помірні 2% зростання ринкової капіталізації у березні-грудні 2019

року, перш ніж спостерігалось зниження ринкової капіталізації на 28% до березня 2020 року.

Таблиця 2.1

Зміна ринкової капіталізації топ-100 компаній світу за регіонами
(грудень 2019 року - березень 2020 року)

№ п/п	Регіон світу	Зміна, млрд. дол.	Зміна, %
1	США	- 2 204	- 14
2	Європа	- 956	- 25
3	Китай та азіатський регіон	- 355	- 11
4	Інші регіони світу	- 389	- 13
	Всього	- 3905	- 15

Джерело: побудовано автором на основі [41]

США продовжують домінувати в топ-100 компаній світу за рівнем ринкової капіталізації та кількості компаній у списку, незважаючи на скорочення ринкової капіталізації на 2 204 млрд. доларів (14%) за три місяці до березня 2020 року [39].

Китай та його регіони роблять другий за величиною внесок списку топ-100 глобальних компаній світу із 14 компаніями, втративши одну компанію за 2020 рік та дещо поступаючись через це США [35].

Бразилія, Південно-Африканська Республіка та Австралія більше не представлені в топ-100 глобальних компаній світу, оскільки Petrobras (Бразилія), BHP (Австралія) та Naspers (Південна Африка) після виділення Prosus в окрему ТНК, випали з даного рейтингу [40].

Інші помітними змінами в ринковій капіталізації топ-100 компаній світу за регіонами в 2020 році порівняно з 2019 роком є наступні:

- позиції Саудівської Аравії покращила компанія Saudi Aramco, яка піднялася з 17-ї на третю позицію;

- позиція Великобританії змінилася з третьої на п'яту сходинку, незважаючи на те, що в списку така ж кількість компаній. Одне із найбільших знижень ринкової капіталізації за три місяці до березня 2020 року продемонстрували саме британські компанії;

- Нідерланди піднялися з 12-ї на восьму позицію, скориставшись значним збільшенням ринкової капіталізації IPO Prosus та ASML Holdings;
- Канада опустилася на п'ять сходинок, оскільки Toronto Dominion Bank більше не входить до списку топ-100.

Якщо говорити про конкретні компанії топ-100, то компанія Microsoft посіла другу позицію станом на березень 2020 року, незважаючи на тимчасове випередження компанією Apple наприкінці 2019 року. При цьому обидві вище згадані компанії розмістилися в рейтингу нижча за компанію Saudi Aramco, яка посіла першу сходинку за ринковою капіталізацією (рис. 2.2).

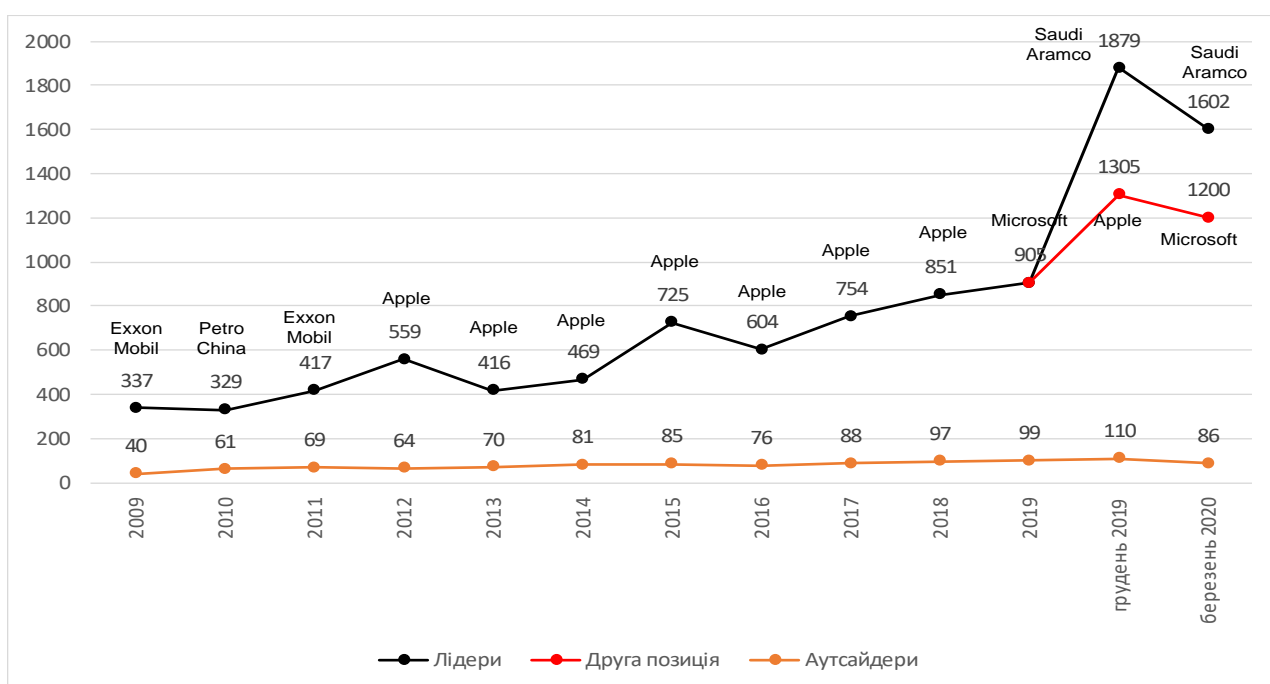


Рис. 2.2. Динаміка ринкової капіталізації лідерів та аутсайдерів топ-100 глобальних компаній світу, млрд. дол., 2009-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

За даними рис. 2.2 можна прослідкувати, що компанія Saudi Aramco здійснила найбільше в світі IPO у грудні 2019 року. З моменту виходу на біржу, це найбільша у світі компанія за ринковою капіталізацією. На момент IPO її вартість була більш ніж вдвічі більшою за величину найбільшої компанії Microsoft в березні 2019 року.

Станом на березень 2020 року Exxon Mobil випав з десятки лідерів на 42-у позицію (починаючи з грудня 2019 року), що відповідає негативним тенденція розвитку сектору нафти та газу після пандемії.

Станом на березень 2020 року розрив між лідерами та аутсайдерами топ-100 компаній світу становив 1516 млрд. доларів і значно зріс порівняно з березнем 2019 року за рахунок розміру компанії Saudi Aramco. Розрив між другими за величиною компаніями (Microsoft та Apple) та аутсайдерами рейтингу також збільшився.

У березні 2020 року ринкова капіталізація аутсайдерів топ-100 компаній світу була на 13 млрд. доларів нижчою за даний показник станом на березень 2019 року.

Таким чином, навіть із врахуванням негативних економічних чинників, які були зумовлені пандемією COVID-19 та безпрецедентним зниженням цін на нафту та газ, Saudi Aramco зберігає перші позиції станом на грудень 2019 року та березень 2020 року (рис. 2.3).

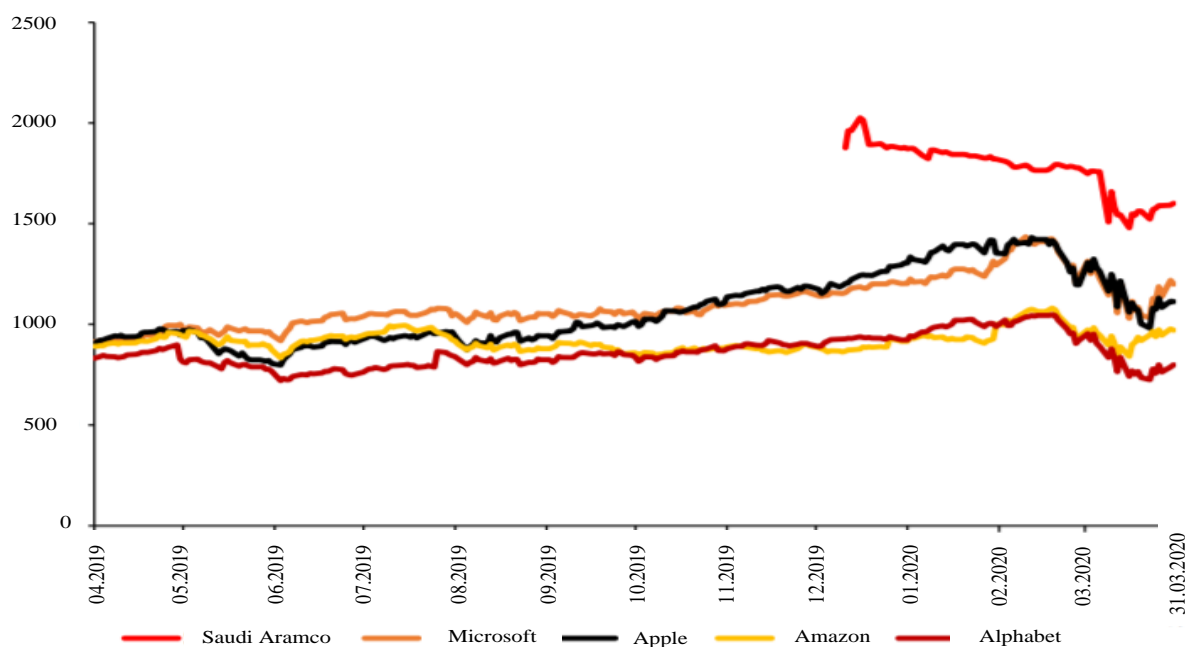


Рис. 2.3. Динаміка ринкової капіталізації провідних компаній світу, млрд. дол., квітень 2019 року – березень 2020 року

Джерело: побудовано автором на основі [41]

За аналітичними даними, представленими на рис. 2.3, можна зробити висновок, що компанії сектору Технологій та електронної комерції продовжують домінувати у верхній частині рейтингу топ-100 компаній світу. Apple відновила лідерство обігнавши Microsoft у жовтні 2019 року, однак станом на 2020 рік Apple опустилася на третю позицію. На нашу думку, перспективними є подальші дослідження в даній сфері, направлені на вивчення змін позицій компаній в топ-100 за результатами 2020 року та їх стійкістю до перешкоди, спричинених пандемією COVID-19.

Компаніям Amazon стала однією з десяти компаній, що потрапили в топ-100 компаній світу станом на 2020 рік, підвищивши свою ринкову вартість за три місяці до березня 2020 року. В результаті компанія піднялася на одне місце вище в рейтингу за компанію Alphabet.

Як вже відмічалось вище, у всіх регіонах ринкова капіталізація компаній, які входили до топ-100 компаній світу зростала до грудня 2019 року, після чого негативні тенденції, спричинені COVID-19 вразили світові ринки, а прибутки досліджуваних компаній були нівельовані у всіх регіонах світу (крім Саудівської Аравії) (рис. 2.4).

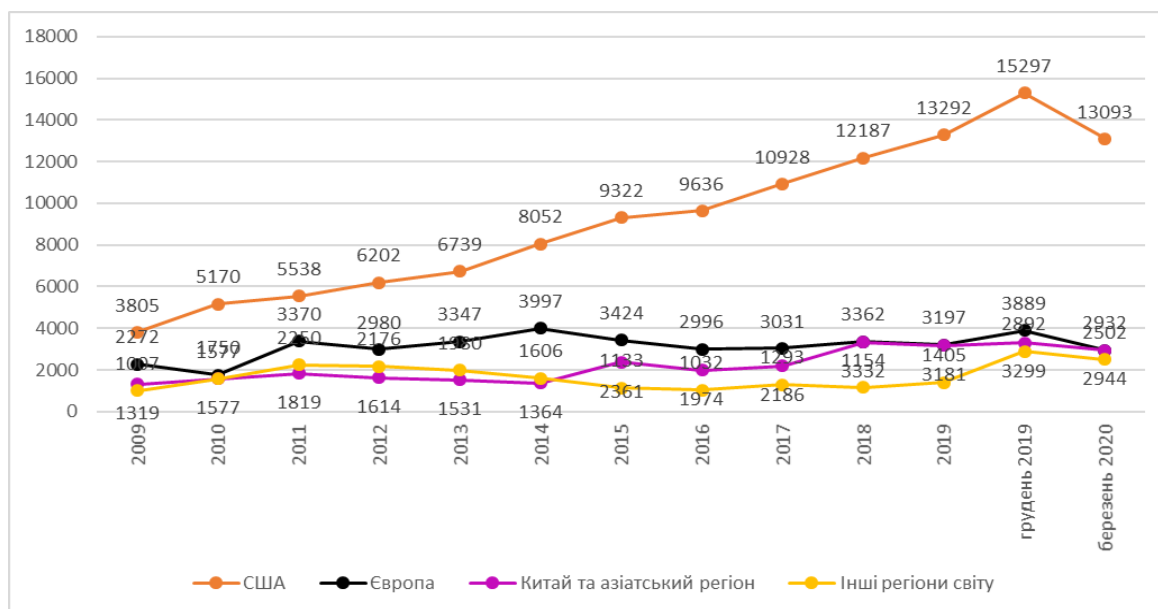


Рис. 2.4. Динаміка ринкової капіталізації провідних компаній світу за регіонами, млрд. дол., 2009-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Європейські компанії, що потрапили до топ-100 компаній світу, продемонстрували найзначніше відносне зменшення за три місяці до березня 2020 року, при цьому їх ринкова капіталізація зменшилась на 25% (956 млрд доларів).

Ринкова капіталізація американських компаній, що потрапили до топ-100 компаній світу, за три місяці до березня 2020 року впала на 14% (\$ 2 204 млрд.).

США продовжують домінувати у топ-100 компаній світу з точки зору ринкової капіталізації та кількості компаній у списку (рис. 2.5).

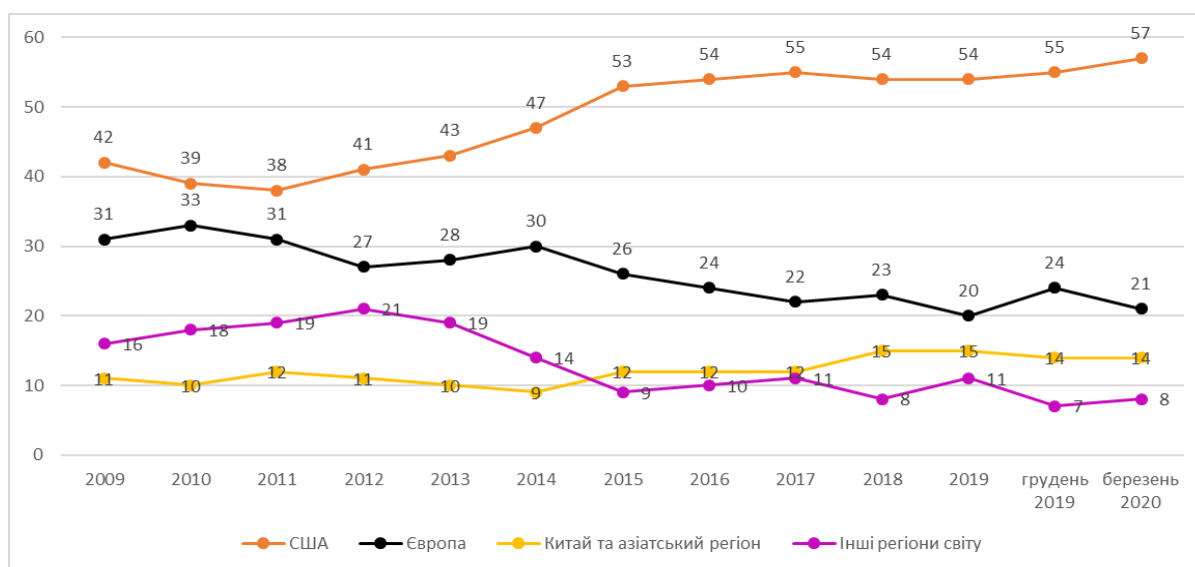


Рис. 2.5. Динаміка кількості компаній у топ-100 компаній світу за регіонами, кількість, 2009-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Ринкова капіталізація Китаю та його регіональних компаній, що входять в топ-100 компаній світу, дещо зменшилася - з 15% загальної кількості в березні 2019 року до 14% у березні 2020 року. Sinopec (China Petroleum & Chemical Corporation) вибула із списку лідерів компаній світу.

Ринкова капіталізація компаній решти регіонів світового ринку була підвищена за рахунок приєднання Saudi Aramco у період до грудня 2019 року, що більш ніж компенсувало чисті збитки трьох компаній (36%) даної категорії із топ-100.

Отже, компанії топ-100 із США та Китаю (із врахуванням азіатського регіону) не продемонстрували кардинальних змін у своєму рейтингу з березня 2019 року. Хоча компанії із США розширили свою присутність в топ-100 компаній світу (+3 компанії), а компаній із Китаю втратили своїх представників у рейтингу (-1 компанія) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Динаміка кількості ТНК в топ-100 компаній світу за країнами

Країна	Показники станом на 2020 рік			Показники станом на 2019 рік		
	К-сть компаній, шт.	Ринкова капіталізація, млрд дол.	Позиція в рейтингу за капіталізацією	К-сть компаній, шт.	Ринкова капіталізація, млрд дол.	Позиція в рейтингу за капіталізацією
США	57	13093	1	54	13292	1
Китай	14	2922	2	15	3197	2
Саудівська Аравія	1	1602	3	1	100	17
Швейцарія	3	795	4	3	774	4
Великобританія	6	640	5	6	870	3
Франція	4	545	6	5	696	5
Японія	3	395	7	2	298	6
Нідерланди	3	357	8	1	166	12
Північна Корея	1	234	9	1	234	8
Ірландія	2	225	10	2	235	7
Індія	2	185	11	2	233	9
Данія	1	144	12	1	128	15
Німеччина	1	136	13	1	142	13
Бельгія	1	90	14	1	169	11
Канада	1	87	15	2	208	10

Джерело: побудовано автором на основі [41]

За даними табл. 2.2 можна помітити, що Позиції Саудівської Аравії покращила за рахунок вже згаданої вище компанії Saudi Aramco, так, країна піднялася з 17-го на 3 місце. У цей період компанія Saudi Aramco придбала корпорацію Saudi Basic Industries Corporation (SABIC), а станом на березень 2019 року SABIC була єдиною компанією в Саудівській Аравії.

Позиція Великобританії впала з 3 на 5 місце, незважаючи на те, що в списку така ж кількість компаній. Одні з найбільших знижень ринкової

капіталізації за три місяці до березня 2020 року продемонстрували британські компанії, включаючи HSBC, BP та Royal Dutch Shell [42].

Нідерланди піднялися з 12-ї на 8-му позицію, головним чином завдяки збільшенню ринкової капіталізації напівпровідникової компанії ASML Holding та IPO Prosus (технологічна компанія відірвалася від Naspers).

Канада за цей період опустилася на п'ять сходинок через втрату лідируючих позицій Toronto Dominion Bank у світовому фінансовому секторі.

Станом на березень 2020 року на сектори технології, фінанси та охорону здоров'я припадало 58% загальної ринкової капіталізації топ-100 компаній світу (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Порівняльний аналіз розмірів ринкової капіталізації за секторами діяльності компаній, грудень 2019 року – березень 2020 року

Сектор	Зміна в розмірах ринкової капіталізації, %	Зміна в індексі ефективності діяльності сектору, %	Ринкова капіталізація, 03.2020, млрд. дол.	Кількість компаній, 03.2020, штук	Ринкова капіталізація, 12.2019, млрд. дол.
Побутові послуги	-6	-33	2876	10	3066
Телекомунікації	-14	-16	782	5	904
Охорона здоров'я	-11	-12	2968	19	3325
Промисловість	-19	-27	504	5	623
Споживчі товари	-14	-18	2222	13	2590
Технології	-11	-14	6258	20	7-26
Нафта та газ	-24	-44	2428	8	3187
Ресурси матеріали	-20	-28	92	1	114
Фінанси	-23	-32	3224	18	4206
Комунальні послуги	-1	-16	118	1	118

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Комунальні послуги є новим сектором, який включений в аналіз лише в 2020 році завдяки входженню NextEra Energy (виробнику відновлюваної

енергії) до рейтингу топ-100 компаній світу. Станом на грудень 2019 року компанія займала 92-е місце, піднявшись на 63-є місце у березні 2020 року.

За три місяці до березня 2020 року, коли глобальна ситуація з COVID-19 стрімко розвивалася в негативному для світової економіки руслі, усі індекси провідних секторів коливалися від 12% до 44%. У той же період, хоча ринкова капіталізація представників топ-100 компаній світу за секторами також зазнала значного зниження, у всіх секторах вона перевершила свої відповідні галузеві показники. Це узгоджується з думкою, що масштаб приносить стійкість ТНК та захисні якості для інвесторів, які прагнуть розширити сфери свого впливу.

Найбільше від масштабного впливу та невизначеності, спричиненої COVID-19, постраждав нафтогазовий сектор, а загальний спад індексу в галузі склав 44%. За винятком Saudi Aramco, компанії, що входять до списку топ-100 компаній світу, зафіксували падіння ринкової капіталізації на 37% (24% включаючи Saudi Aramco).

Відповідно до загальних ринкових показників, топ-100 компаній у секторах фінансової діяльності, ресурсних матеріалів та промисловості також зазнали значних негативних змін щодо ринкової капіталізації протягом трьох місяців до березня 2020 року.

Компанії сектору побутових послуг Netflix та Amazon за три місяці до березня 2020 року зафіксували збільшення ринкової капіталізації, підсилене обмеженнями руху, встановленими урядами в спробі уповільнити поширення COVID-19. Збільшення даних показників цих двох компаній частково компенсувало падіння ринкової капіталізації всіх інших компаній у цьому секторі, що призвело до чистого скорочення лише на 6% (порівняно з -33%, що спостерігається у загальному обсязі за всіма компаніями топ-100).

Отже, за три місяці до березня 2020 року, світовий ринок визначив переможців та переможених у секторному плані, а компанії секторів технологій та охорони здоров'я явно опередили за результати своєї діяльності фінансові та нафтогазові галузі. Крім цього, компанії топ-100 демонстрували відповідні

зміни в обсягах ринковій капіталізації, що відповідають їхнім індивідуальним обставинам ведення економічної діяльності (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Порівняльний аналіз топ-10 світових компаній із найбільшим відносним збільшенням та зменшенням ринкової капіталізації, грудень 2019 року – березень 2020 року

Назва компанії	Країна базування	Сектор	Зміна в ринковій капіталізації, %	Ринкова капіталізація, грудень 2019 року, млрд. дол.	Ринкова капіталізація, березень 2020 року, млрд. дол.
Компанії-лідери за збільшенням ринкової капіталізації					
Tesla	США	Споживчі товари	28	75	96
Netflix	США	Побутові послуги	16	142	165
Gilead Sciences	США	Охорона здоров'я	14	82	94
Nvidia Corporation	США	Технології	12	144	161
NTT Docomo	Японія	Телекомунікації	12	93	105
Amazon	США	Побутові послуги	6	916	971
Eli Lilly and Company	США	Охорона здоров'я	5	126	133
Novo Nordisk	Данія	Охорона здоров'я	4	139	144
Tencent	Китай	Технології	2	461	469
Roche Holding AG	Швейцарія	Охорона здоров'я	0	279	280
Компанії-аутсайтери за збільшенням ринкової капіталізації					
Citigroup	США	Фінанси	-49	174	88
Wells Fargo & Company	США	Фінанси	-48	228	117
AB InBev	Бельгія	Споживчі товари	-46	165	90
Exxon Mobil Corporation	США	Нафта та газ	-46	295	161
Royal Dutch Shell	Великобританія	Нафта та газ	-42	234	135
Bank of America	США	Фінанси	-42	317	185
Chevron Corporation	США	Нафта та газ	-40	228	136
JPMorgan Chase & Co.	США	Фінанси	-37	437	277
Walt Disney Company	США	Побутові послуги	-33	261	174
BP	Великобританія	Нафта та газ	-32	127	86

Джерело: побудовано автором на основі [41]

Так, навіть під впливом COVID-19, компанія Tesla продемонструвала найбільше зроста за три місяці до березня 2020 року. Результати торгів у IV кварталі 2019 року випередили очікування ринку, і ціна акцій компанії задовольнила трейдерів, які покривали свої короткі позиції [49].

Інші компанії, які продемонстрували збільшення ринкової капіталізації за аналізований період, включаючи Netflix та Amazon, за специфікою своєї діяльності мали підвищений попит на свої послуги через обмеження, накладені урядами як заходи щодо стримування COVID-19 [52].

На відміну від цього, обмеження негативно вплинули на транснаціональну пивоварну компанію AB InBev, особливо на її локальні продажі за якими ринкова капіталізація зменшилась на 46%.

Після припинення роботи тематичних парків, курортів, кіновиробництв та круїзних лайнерів, за три місяці до березня 2020 року Walt Disney Company зафіксувала зменшення ринкової капіталізації на 33%. Позитивного впливу на підписку на Disney + виявилось недостатньо, щоб компенсувати негативний вплив COVID-19 на основний бізнес даної компанії.

2.2. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.»

Nestle - багатонаціональна корпорація, яка, в основному, спеціалізується на виробництві харчових продуктів та фармацевтичних препаратів. Компанія була заснована в 1866 році та має головний офіс у місті Веве, Швейцарія. Компанію заснували брати Джордж Пейдж та Чарльз Пейдж, коли вони зрозуміли, що у Швейцарії є багато постачальників молока, які здатні забезпечувати виробництво даним видом ресурсу. Визначивши це, два брати застосували знання, отримані ними на батьківщині в США, для створення першого виробництва згущеного молока в місті Чамі [47].

На сьогодні компанія працює в більш ніж 187 країнах світу і в основному виробляє різні продукти, такі як шоколадні вироби, дитяче харчування, сухе молоко та розчинна кава. З часу свого заснування компанія систематично

зростала разом із іншими компаніями, систематично проводячи операції злиття та поглинання. У 1905 році компанія об'єдналася з англо-швейцарською компанією виробником згущеного молока, а пізніше з компанією Alimentana SA з міста Кемпталь, Швейцарія (в 1947 році). На початку 20 століття компанія Nestle розпочала диверсифікацію своєї продукції. Наприклад, у 2002 році компанія придбала Ralston Purina та Chef America (компанії із виробництва заморожених продуктів). У 2010 році компанії вдалося вийти на ринок замороженої піци, придбавши Kraft Foods в США та Канаді приблизно за \$ 3,7 млрд. дол. У липні 2011 року компанія також погодилася придбати Hsu Fu Chi International Ltd з часткою в 60 відсотків приблизно за 1,7 млрд доларів. Протягом наступних років свого розвитку компанії вдалося придбати різні компанії, такі як Pfizer Inc. та Mead Johnson Nutrition. Крім того, у 2013 році Nestle оголосила, що збирається розширити свої науково-дослідні роботи в Сінгапурі, головна мета - створити робочі місця та покращити стан здоров'я та харчування в регіоні.

Як правило, ТНК Nestlé протягом всього свого довгого існування використовувала різні параметри глобальної матричної організаційної структури.

З одного боку, Nestlé має власні місцеві компанії в більшості країн світу. Група компаній управляється представництвами географічних регіонів (Зони Європи; Америки; Азія, Океанії та Африки) для більшості компаній харчування та напоїв, за винятком компаній, що управляються головним офісом по всьому світу, зокрема Nestlé Waters, Nestlé Nutrition, Nespresso, Nestlé Professional та Nestlé Health Science.

Як найбільша фірмова харчова компанія у світі, ТНК Nestlé відкидає ідею єдиного ринку та використовує географічну структуру, щоб зосередитись на місцевих потребах та конкуренції в кожній країні. Керівництво Nestlé робить великий наголос на автономії регіональних менеджерів, які знають місцеву культуру. Місцеві менеджери мають повноваження вирішувати питання що

використання ароматизаторів, упаковки, розмірів порції або інших елементів продукту. Більшість з 8000 брендів компанії зареєстровані лише в одній країні.

В результаті раціонально розпланованих лінійок продукції компанії та передових технологій Nestlé використовує глобальну географічну структуру, щоб розділити світ на географічні ринки, де ТНК може розміщувати вигідне за вартістю виробництво та задовольняти різні потреби в регіонах у маркетингу та продажах. Маючи повний контроль функціональної діяльності, кожен регіональний підрозділ відповідає за звітування перед генеральним директором ТНК.

Рада директорів Nestlé є високоструктурованою, щоб забезпечити високий ступінь різноманітності за віком, статтю, освітою/кваліфікацією, професійним досвідом, нинішньою діяльністю, експертизою сектору, спеціальними навичками (класифікацією), національністю та географією.

Робочі керівні принципи, що використовуються для відбору нових членів Ради Nestlé, стверджують, що Рада директорів повинна бути завжди збалансованою стосовно швейцарських та не швейцарських громадян, індивідуального досвіду, компетенції та особистих якостей членів (зادля підтримки регулярного планування правонаступництва Ради в цілому та різних її комітетів).

Процес планування спадкоємності посад в компанії Nestlé є надзвичайно важливим і розглядається Комітетом з питань кандидатур та сталого розвитку Ради, за необхідності за підтримки зовнішніх консультантів.

Без урахування конкретних винятків, що дозволяють членами Ради компанії продовжувати свою діяльність, діють обмеження на дванадцять років перебування в Раді. Згідно з Положеннями ТНК Nestlé застосовується вікова межа для членів Ради директорів - 72 роки. Це дозволяє постійно освіжати та планувати довгострокову перспективу взаємодії із новими членами Ради відповідно до навичок та різноманітності географічного представництва ТНК Nestlé.

Повноваження та обов'язки кожного комітету, що входять до організаційної структури ТНК Nestlé містяться у відповідному Статуті Комітету, який затверджується Радою директорів. Кожний комітет має право залучати сторонніх адвокатів. Після кожного засідання Комітету його Голова звітує перед Радою директорів.

Організаційна структура ТНК Nestlé станом на 2020 рік представлена в Додатку Б.

У табл. 2.5 нами представлені ключові дані за фінансово-економічною діяльністю компанії Nestle. Нами пропонується застосувати їх для визначення ефективності фінансово-економічної діяльності досліджуваної ТНК коефіцієнтним методом. Планується розрахувати відповідні коефіцієнти за останні три роки, протягом яких аналізується фінансово-економічна діяльність компанії. Це дозволить встановити наскільки добре працює компанія та на яких слабких місцях слід зосередитись її керівництву.

Таблиця 2.5

Ключові показники фінансово-економічної діяльності компанії Nestle,
2018-2020 рр.

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	Відхилення, 2018/2020	
					євро	%
1	Оборотні активи	41003000	35663000	34068000	-6935000	-16,91
2	Поточні зобов'язання	43030000	41619000	39722000	-3308000	-7,69
3	Запаси	9125000	9343000	10101000	976000	10,70
4	Готівка	1030100	10263000	5235000	4204900	408,20
5	Дебіторська заборгованість	8871000	9187000	10746000	1875000	21,14
6	Сукупні активи	137015000	127940000	124028000	-12987000	-9,48
7	Сукупні зобов'язання	78612000	75078000	77514000	-1098000	-1,40
8	Сукупний капітал	57363000	52035000	45695000	-11668000	-20,34
9	Продажі	91750000	92865000	84343000	-7407000	-8,07
10	Вартість реалізованих товарів	46070000	46647000	42971000	-3099000	-6,73
11	ЕВІТ	15424000	16027000	14905000	-519000	-3,36
12	Відсотки	1006000	1214000	983000	-23000	-2,29
13	Чистий дохід	10135000	12609000	12232000	2097000	20,69

Джерело: систематизовано автором за даними [48]

Аналіз коефіцієнтів ліквідності дає компанії уявлення щодо того, як вона може ефективно виконувати свої короткострокові зобов'язання. Дана група коефіцієнтів визначає, чи здатна компанія сплатити свої зобов'язання, якщо вони виникнуть у певний момент часу. Відповідно до цього, нами пропонується оцінити коефіцієнти поточної ліквідності, коефіцієнт ліквідності готівки та коефіцієнт швидкої ліквідності компанії Nestle (табл. 2.6).

Коефіцієнт поточної ліквідності є параметром, що оцінює здатність компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання та задовольняти непередбачені потреби в готівці. Він визначається шляхом ділення суми оборотних активів на суму поточних зобов'язань.

Найвище значення коефіцієнта поточної ліквідності за аналізований період було досягнуто у 2018 році, коли компанія Nestle змогла виконати 95% своїх короткострокових зобов'язань, що можна простежити за розрахунками, представленими в табл. 2.6. Станом на 2020 рік значення даного показника складало 0,858, що на 0,094 пункти або 9,874% менше за значення, отримане в 2018 році та свідчить про деяке зниження спроможності компанії розраховуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями.

Таблиця 2.6

Аналіз коефіцієнтів ліквідності компанії Nestle, 2018-2020 рр.

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	Відхилення, 2018/2020	
					пунктів	%
1	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,952	0,856	0,858	-0,094	-9,874
2	Коефіцієнт ліквідності готівки	0,239	0,247	0,132	-0,107	-44,770
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7408	0,6324	0,657	-0,084	-11,312

Джерело: розраховано автором на основі [48]

Коефіцієнт ліквідності готівкових засобів є ще одним важливим аспектом оцінки позиції компанії щодо виконання її короткострокових зобов'язань. Він дозволяє оцінити здатність компанії компенсувати короткострокові зобов'язання своїми грошовими коштами та їх еквівалентами. Це найбільш

точний параметр оцінки ліквідності компанії, оскільки він підкреслює задоволення короткострокових вимог компанії своїми найбільш ліквідними активами - готівкою та її еквівалентами. За проведеними розрахунками, компанія Nestle характеризується коливаннями значень коефіцієнта ліквідності готовкових засобів протягом 2018-2020 років. У 2019 році вона мала дещо кращу позицію порівняно із іншими роками. Станом на 2020 рік можна відмітити падіння значення даного коефіцієнта на 0,107 пункти або 44,770% порівняно із аналогічним показником 2018 року, що свідчить про деяку втрату можливостей компанії швидко компенсувати свої зобов'язання саме наявними грошовими коштами та їх еквівалентами.

Коефіцієнт швидкої ліквідності дозволяє визначити, наскільки швидко грошові кошти та інші поточні активи можуть бути перетворені в грошові кошти з метою виконання короткострокові зобов'язання компанії. Так, за результатами проведених розрахунків, у 2018 році компанія Nestle була на найвищій позиції щодо конвертації своїх грошових коштів та оборотних активів у грошові кошти та погашення своїх зобов'язань. Станом на 2020 рік даний показник, як і попередні показники аналізованої групи, скоротився на 0,084 пункти або 11,312%, що свідчить про зниження здатності компанії швидко конвертувати свої активи в грошові кошти задля погашення заборгованостей.

Оборотність оборотних засобів компанії є досить репрезентативним показником ефективності руху грошових коштів та загального стану «здоров'я» та ефективності її діяльності. Нами пропонується провести аналіз основних показників, які характеризують оборотність оборотних засобів компанії Nestle (табл. 2.7).

Перш за все слід зазначити, що вищий показник оборотності запасів у порівнянні з результатами діяльності галузі може бути хорошим індикатором загального стану бізнесу щодо його продажів та ефективності закупівель. Станом на 2020 рік показник оборотності запасів компанії Nestle є найнижчим за досліджуваний період, що дозволяє зробити висновок про те, що компанія

досить добре управляє інвестиціями в запаси та уникає їх надмірності. Дані за попередні роки дозволяють говорити про перегляд закупівельної політики компанії, яка дозволила покращити показник оборотності запасів компанії на 15,739%.

Таблиця 2.7

Показники оборотності оборотних засобів компанії Nestle, 2018-2020 рр.

№ п/п	Показники	2018	2019	2020	Відхилення, 2018/2020	
					пунктів	%
1	Оборотність запасів	5,049	4,993	4,254	-0,795	-15,739
2	Оборотність дебіторської заборгованості	10,343	10,108	7,849	-2,494	-24,113
3	Оборотність активів	0,670	0,726	0,680	0,010	1,553

Джерело: розраховано автором на основі [48]

Показник оборотності дебіторської заборгованості дозволяє оцінити здатність компанії надавати кредит своїм клієнтам та ефективно повертати надані в борг суми. Аналіз розрахунковий даних в табл. 2.7 дозволяє зробити висновок щодо збільшення обсягів продажів у 2018 році, при цьому показник оборотності дебіторської заборгованості був найвищим за аналізований період, що може свідчити про агресивну політику повернення дебіторської заборгованості. Стано на 2020 рік даний показник знизився на 2,494 пункти або 24,113%, що свідчить про підвищення клієнтоорієнтованості компанії та розширення її можливостей надавати кредити своїм клієнтам.

Коефіцієнт оборотності активів дозволяє прослідкувати, скільки товарно-матеріальних цінностей або послуг продано на кожен євро активів, використаних за аналізований період. Низькі значення даного коефіцієнту в 2018 та 2020 роках означають, що компанії Nestle знизилася обсяги продажів та здійснювала значні інвестиції в основні засоби. Деяко вище значення даного показника в 2019 році свідчило про підвищення можливостей компанії інвестувати в оборотні активи, відповідно, збільшувати обсяги продажів своєї продукції.

В табл. 2.8 представлені результати аналізу показників фінансової стійкості компанії Nestle за 2018-2020 рр.

В якості основних коефіцієнтів, що характеризують фінансову стійкість, виступають коефіцієнт фінансового левериджу (debt to equity ratio) і коефіцієнт фінансової залежності (debt ratio). Показники схожі за своєю суттю і відображають співвідношення між двома основними джерелами капіталу: власними та запозиченими. Різниця між коефіцієнтами полягає в тому, що перший розраховується як відношення позикового капіталу до власного, а другий - як відношення позикового до сукупного капіталу (тобто суми власного і позикового капіталів).

Таблиця 2.8

Аналіз показників фінансової стійкості компанії Nestle за 2018-2020 рр.

№ п/п	Показник	2018	2019	2020	Відхилення, 2018/2020	
					п.	%
1	Коефіцієнт фінансового левериджу	1,35	1,42	1,67	0,32	23,81
2	Коефіцієнт фінансової залежності	0,57	0,59	0,62	0,05	8,93
3	Довгострокова заборгованість до власного капіталу	0,61	0,63	0,81	0,20	33,36
4	Індекс постійного активу	0,51	0,54	0,56	0,04	8,31
5	Коефіцієнт капіталізації	0,38	0,39	0,45	0,07	18,40
6	Матеріальні необоротні активи до власного капіталу	1,64	1,75	1,93	0,29	17,65
7	Коефіцієнт короткострокової заборгованості	0,55	0,55	0,51	-0,03	-6,38

Джерело: розраховано автором на основі [48]

Станом на 2020 рік коефіцієнт фінансового левериджу склав 1,67, а коефіцієнт фінансової залежності – 0,62. За аналізований період слід відзначити деяке підвищення коефіцієнта фінансової залежності (на 0,05 пункти). Більше того, наявність такої ж тенденції протягом періоду підтверджує розрахунок коефіцієнту фінансового левелиджу, який підвищився на 23,81%.

Значення коефіцієнта фінансової залежності компанії Nestle станом на 2020 рік говорить про дещо надмірну частку позикового капіталу, що становить 62% від всього капіталу компанії. Вважається, що зобов'язання не повинні становити більше 60%. В іншому випадку сильно зростає залежність від кредиторів, знижується фінансова стійкість компанії. Нормальній структурі капіталу відповідає значення коефіцієнта фінансової залежності на рівні не більше 0,6 (оптимальне 0,3-0,5). Значення коефіцієнта фінансової залежності протягом 2018-2019 років відповідає нормативному значенню, тому можна сказати, що менеджмент компанії проводить досить збалансовану політику в сфері залучення позикових засобів (рис. 2.6).

За загальними правилами довгострокові інвестиції повинні здійснюватися в першу чергу за рахунок найбільш стійких джерел фінансування, тобто за рахунок власного (акціонерного) капіталу. Наскільки дотримуються цього правила, показує коефіцієнт, що розраховується як відношення необоротних активів до власного капіталу (індекс постійного активу). Даний коефіцієнт станом на 2020 рік дорівнював 0,56. Протягом досліджуваного періоду спостерігалось деяке (на 0,04 пунктів) підвищення даного коефіцієнта. Проте, станом на 2020 рік значення коефіцієнта не відповідає нормативу.

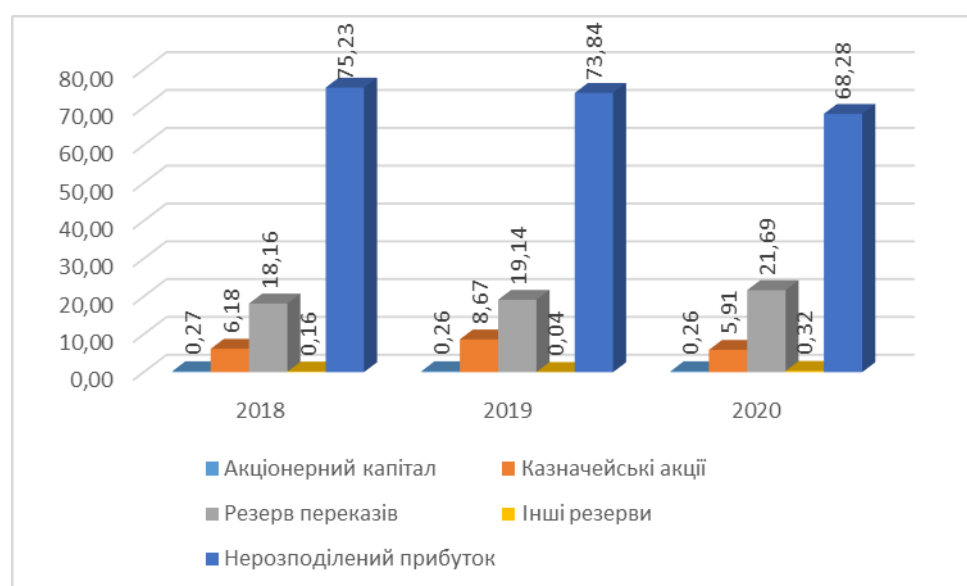


Рис. 2.6. Зміни в структурі капіталу компанії Nestle за 2018-2020 рр., %
Джерело: побудовано автором на основі [48]

За коефіцієнтом короткострокової заборгованості видно, що станом на 2020 рік частка короткострокових зобов'язань у загальній заборгованості компанії Nestle склала 51%, а довгострокових зобов'язань, відповідно, 49%.

На рис. 2.7 наведене графічне представлення динаміки основних показників фінансової стійкості компанії Nestle за 2018-2020 рр.

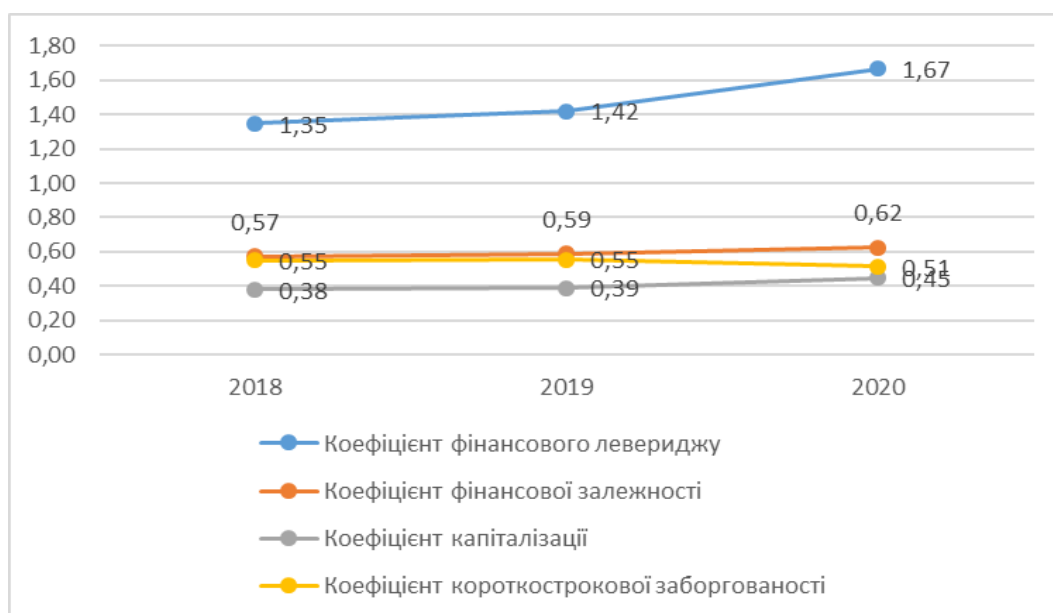


Рис. 2.7. Динаміка основних показників фінансової стійкості компанії Nestle за 2018-2020 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Через негативні наслідки COVID-19 неможливо точно визначити та кількісно позначити всі фінансові впливи на операційний прибуток компанії Nestle станом на 2020 рік. Основні статті додаткових витрати, пов'язаних із COVID-19, що впливають на результати економічної діяльності компанії Nestle, оцінюються у 420 мільйонів швейцарських франків та наведені в табл. 2.9.

Крім того, компанії Nestle понесла близько 120 мільйонів швейцарських франків збитків через виплату заробітної плати персоналу, який був у змушеному простой, та амортизації близько 50 мільйонів швейцарських франків, пов'язаної із бутиками та іншими закладами/центрами, закритими внаслідок заходів охорони здоров'я та соціальних заходів, запроваджених державними органами влади (табл. 2.10).

Таблиця 2.9

Основні статті додаткових витрат, пов'язаних з COVID-19, що впливають на результати економічної діяльності компанії Nestle, 2020 рік

№ п/п	Тип витрат	Сума, мільйонів швейцарських франків
1	Премії до заробітної плати та премії працівникам передової лінії, витрати, пов'язані з безпекою (рукавички, маски, чистка та санітайзери, перевірка), харчування, надбавки та пільги	370
2	Пожертви урядам та благодійним організаціям	90
3	Непродані запаси та інші додаткові витрати	50
4	Допомога, пов'язана із COVID-19 та пільга на оренду житла	(90)
	Всього	420

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Таблиця 2.10

Розподіл додаткових витрат компанії Nestle, пов'язаних з COVID-19 за функціональними напрямками, 2020 рік

№ п/п	Тип витрат	Сума, мільйонів швейцарських франків
1	Вартість нереалізованої продукції	130
2	Додаткові витрати на реалізацію продукції	10
3	Маркетингові та адміністративні витрати	120
4	Інші операційні витрати	160
	Всього	420

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Заходи, пов'язані із COVID-19, також призвели, серед всього вище згаданого, до витрат на поїздки, навчання та збори працівників компанії. Крім того, багато регіональних представництв компанії Nestle не могли реалізувати її продукцію в магазинах та торгових центрах під час блокування, пов'язаного з COVID-19, яке мале місце майже у всіх країнах світу. Отже, підсумовуючи проведений в даному підпункті аналіз фінансово-економічної діяльності компанії Nestle за 2018-2020 роки можемо зробити висновок про досить збалансовані показники її діяльності із врахуванням негативних тенденцій, що були окреслені вище. Для формування більш чіткого розуміння перспектив

розвитку діяльності компанії, на нашу думку, необхідно розглянути особливості її операційної діяльності за регіонами світу.

Варто зазначити, що вплив COVID-19 на стабільне зростання компанії Nestle різнився залежно від категорії продукції та каналів її збуту. Попит на продукцію для домашнього споживання, довірені бренди та товари харчового призначення був більшим. Purina PetCare, молочні продукти, кава та Nestlé Health Science продемонстрували значні обсяги зростання. Продажі кондитерських виробів та води зменшились.

За каналом роздрібних продажів був зафіксований незначний одноцифровий відсотковий приріст, що відображає підвищений попит на товари для домашнього споживання. Продажі інших категорій товарів за даним каналом значно зменшились [36].

Продажі із використанням електронної комерції зросли на 48,4%, досягнувши 12,8% загального обсягу продажів компанії Nestle в 2020 році. Кава, Purina PetCare та Nutrition & Health Science були основними факторами забезпечення зростання досліджуваної ТНК, демонструючи приріст продажів продукції за всіма представленими категоріями.

Зростання обсягів продажів базувалося на підвищенні споживчого попиту в Америці та країнах ЄС, але при цьому варто зазначити, що в країнах Азії також спостерігалось підвищення попиту. Приріст результатів операційної діяльності на ринках розвинутих країн було досить значним - 3,8%. Приріст на ринках країн, що розвиваються протягом 2020 року підвищився і досяг 3,4% (табл. 2.11).

Основний операційний прибуток від торгівлі компанії Nestle зменшився на 8,3% до 14,9 млрд. швейцарських франків. Норма операційного прибутку, що лежить в основі торгівлі, досягла 17,7%, збільшившись на 20 базисних пунктів у постійній валюті та на 10 базисних пунктів за звітною базою.

Збільшення торгівельної націнки супроводжувалося структурним скороченням витрат, управлінням портфелем та дещо меншими витратами на маркетинг, а також збутову діяльність протягом першої половини 2020 року,

що більше ніж компенсувало товарну інфляцію та витрати на COVID-19. У другій половині 2020 року маркетингові та збутові витрати компанії повернулись до нормованого рівня і навіть зросли порівняно з тим же періодом 2019 року.

Таблиця 2.11

Динаміка продажів компанії Nestle за країнами світу

№ п/п	Країна	Відхилення 2020/2019		
		в швейцарських франках (%)	в місцевій валюті (%)	в швейцарських франках (абсолютне значення)
1	США	-9,8	-4,4	26014
2	Китай	-13,4	-8,5	5986
3	Франція	-10,8	-7,3	3946
4	Великобританія	-1,2	4,3	2883
5	Бразилія	-23,5	5,7	2790
6	Філіпіни	4,8	6,2	2769
7	Мехіко	-12,6	2,6	2564
8	Німеччина	-7,1	-3,4	2445
9	Канада	-2,8	4,3	2122
10	Японія	-11,5	-8,0	1607
11	Індія	-3,7	7,2	1605
12	Росія	-8,7	8,6	1555
13	Італія	-9,9	-6,4	1508
14	Іспанія	-6,8	-3,2	1409
15	Австралія	-5,0	1,8	1394
16	Швейцарія	-2,6	-2,6	1134
17	Інші країни	-7,5	-	22612
	Всього	-8,9	-	84343

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Витрати на реструктуризацію та інші чисті торгові статті зменшились на 1916 млн. швейцарських франків до 670 млн. швейцарських франків, що відображає зниження знецінення активів та затримки програм реструктуризації, пов'язаних із COVID-19. В результаті операційний прибуток від торгівлі збільшився на 4,1% до 14,2 млрд. швейцарських франків. Рівень прибутку від операційного діяльності досягнув 16,9%, збільшившись на 220 базисних пунктів у постійній валюті та на 210 базисних пунктів на звітній основі.

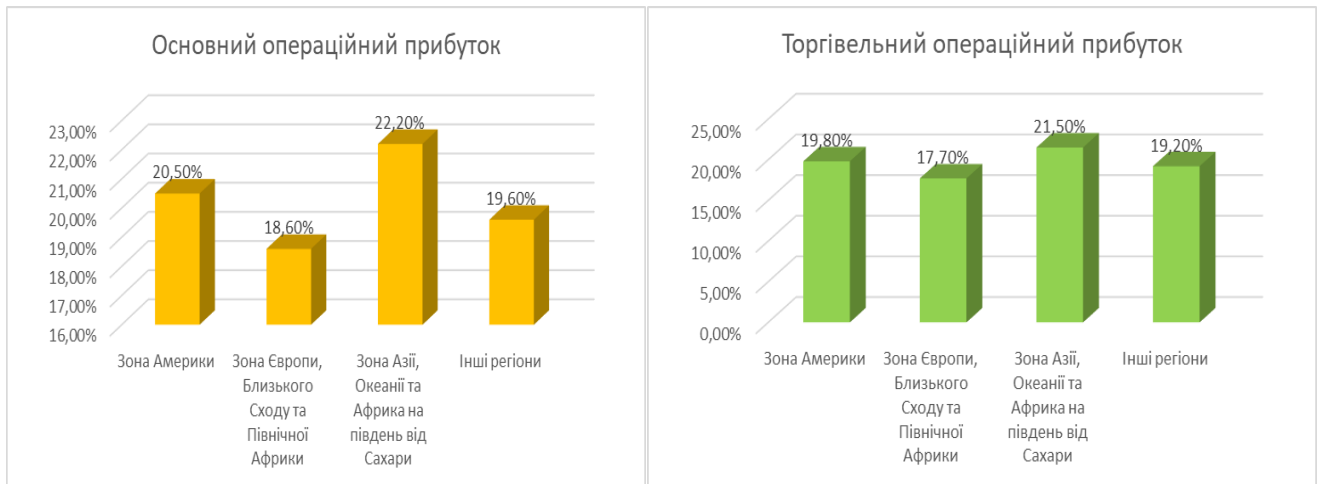


Рис. 2.8. Зростання основного та торгівельного операційного прибутку за ключовими регіонами діяльності компанії Nestle, 2020 рік у порівнянні з 2019 роком

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Компанія Nestlé здійснила злиттів та поглинань на загальну вартість близько 8,4 млрд. швейцарських франків у 2020 році. У січні 2020 році компанія Nestlé завершила продаж американського бізнесу із виробництва морозива за 4 мільярди доларів компанії Froneri. У червні 2020 року Nestlé закрила продаж компанії 60% акцій свого сахарного бізнесу під назвою Herta компанії Casa Herradellas. 31 грудня 2020 року компанія Nestlé завершила продаж підприємств вз виробництва арахісового молока та рисових каш Yinlu в Китаї компанії Food Wise Co., Ltd.

У квітні 2020 року компанія Nestlé завершила придбання Lily's Kitchen, преміум-бізнесу із виробництва натуральних кормів для домашніх тварин. Також компанія Nestlé розширила свою присутність в секторі послуг із доставки їжі безпосередньо до споживачів шляхом придбання компанії Freshly у США в листопаді 2020 року та придбання мажоритарного пакету акцій компанії Mindful Chef у Великобританії в грудні 2020 року.

Nestlé Health Science продовжує нарощувати свою присутність і лідерство в галузі харчової науки. Компанія завершила придбання бізнесу компанії Zenper у травні 2020 року, придбання мажоритарного пакету акцій компанії

Vital Proteins у липні 2020 року та придбання Aimmune Therapeutics у жовтні 2020 року. Отже, можемо систематизувати дані щодо продажів, кількості працівників та представництв компанії за регіонами світу станом на 2020 рік (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Зростання обсягів продажів, кількості працівників та фабрик
компанії Nestle за регіонами світу, 2019-2020 роки

Регіон	Продажі, %		Кількість працівників, %		Кількість фабрик, шт.	
	2019	2020	2019	2020	2019	2020
Зона Америки	45,7	44,7	33,1	35,8	156	146
Зона Європи, Близького Сходу та Північної Африки	28,6	29,1	34,2	35,5	141	133
Зона Азії, Океанії та Африка на південь від Сахари	25,7	26,2	32,6	28,7	106	97

Джерело: побудовано автором на основі [48]

17 лютого 2021 року компанія Nestlé оголосила, що досягла домовленості про продаж своїх регіональних брендів джерельної води, бізнесу з очищення води та служби доставки напоїв у США та Канаді компанії One Rock Capital Partners у партнерстві з Metropoulos & Co. за 4,3 дол. млрд. Очікується, що угода завершиться навесні 2021 року.

Розглянемо особливості операційної діяльності компанії Nestlé в Американському регіоні. Загальний органічний приріст за регіоном склав 4,8% станом на 2020 рік, приріст обсягів операційної діяльності склав 4,1%, а цін на продукцію - 0,7%. Регіональні предствництва скоротили продажі на 5,0%, що, головним чином, пов'язано з продажем американського бізнесу із виробництва морозива. Валютні коливання чинили негативний вплив на діяльність компанії в даному регіоні, скоротивши прибутки на 9,9%, що було зумовлено знеціненням регіональної валюти щодо швейцарського франка. Заявлені в

регіоні продажі зменшились на 10,1% до 34,0 млрд. швейцарських франків (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Аналіз ключових показників операційної діяльності компанії Nestlé в Американському регіоні, млн. швейцарських франків

№ п/п	Показник	2019	2020
Обсяги продажів за територіями			
1	США та Канада	27 159	24 763
2	Латинська Америка та Карибський басейн	10 669	9 247
Обсяги продажів за категоріями продукції			
1	Порошкоподібні та рідкі напої	5 654	5 032
2	Вода	4 499	4 049
3	Молочні продукти та морозиво	7 291	5 288
4	Готові страви та кулінарні засоби	5 598	5 381
5	Кондитерські вироби	2 514	2 177
6	Зоотовари	9 370	9 543
7	Харчування та здоров'я	2 902	2 540
	Всього за всіма категоріями	37 828	34 010
Обсяги продажів за ключовими показниками			
1	Основний торговий операційний прибуток	7 608	6 975
2	Торговий операційний прибуток	6 646	6 724
3	Вклад у зростання капіталу	2 367	3 562

Джерело: побудовано автором на основі [48]

За даним табл. 2.13, можна помітити, що країни Північної Америки продемонстрували середній одноцифровий приріст зростанням за більшістю категорій товарів. Найбільший внесок у зростання обсягів продажів за даним регіоном здійснила категорія «Зоотовари», яка активно реалізовувалася через канали електронної комерції. Такі популярні та преміальні бренди як Purina Pro Plan, Purina ONE та Fancy Feast робили значний вклад в підвищення продажів.

Напої, включаючи продукти Starbucks, Coffee mate та Nescafé, продемонстрували двозначне зростання, за підтримки потужних інноваційних маркетингових заходів компанії. Із категорії «Заморожена їжа» найпопулярнішими продуктами в регіоні були такі бренди як Stouffer's, DiGiorno та Hot Pockets.



Рис. 2.9. Доля категорій товарів компанії Nestlé в загальних обсягах продажів в Американському регіоні, 2020 рік, %

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Підвищений споживчий попит спостерігався також на вироби для домашньої випічки, включаючи Toll House та Carnation. Дитяче харчування Gerber також продемонструвало тенденцію до зростання, що можна пояснити активізацією продажів через канали електронної торгівлі та популяризацією органічного асортимента компанії. Продаж води та бренду Nestlé Professional дещо знизилась, що відображає загальне зменшення попиту на неспоживчі товари під час блокування економічних активностей, зумовленого пандемією.

Загалом, норма операційної прибутку компанії Nestlé збільшилася на 40 базисних пунктів за даним регіоном станом на 2020 рік. За аналітичними даними, наведеними в річних оглядах експертів досліджуваної ТНК, значення операційного важеля, ефективність управління портфелем та структурні скорочення витрат вдало компенсують інфляцію, пов'язану із COVID-19 в даному регіоні діяльності компанії.

За регіоном Європи, Близького Сходу та Північної Африки станом на 2020 рік було зафіксовано найкращий приріст обсягів продажів за останні п'ять років (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Аналіз ключових показників операційної діяльності компанії Nestlé в регіоні Європи, Близького Сходу та Північної Африки, млн. швейцарських франків

№ п/п	Показник	2019	2020
Обсяги продажів за територіями			
1	Західна Європа	13 481	12 909
2	Східна та Центральна Європа	3 794	3 547
3	Близький Схід та Північна Африка	4 189	3 770
Обсяги продажів за категоріями продукції			
1	Порошкоподібні та рідкі напої	5 291	5 239
2	Вода	2 378	1 967
3	Молочні продукти та морозиво	987	849
4	Готові страви та кулінарні засоби	3 853	3 473
5	Кондитерські вироби	3 319	3 038
6	Зоотовари	3 624	3 786
7	Харчування та здоров'я	2 012	1 874
	Всього за всіма категоріями	21 464	20 226
Обсяги продажів за ключовими показниками			
1	Основний торговий операційний прибуток	3 878	3 766
2	Торговий операційний прибуток	3 662	3 575
3	Вклад у зростання капіталу	1 340	1 432

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Так, за кожною територіальною одиницею даного регіону спостерігалось позитивне зростання обсягів продажів із найбільш сильним його проявом у Росії, Німеччині, Великобританії та Ізраїлі. За даним регіоном діяльності компанії Nestlé продовжували отримувати приріст частки ринку, на чолі з кормами для домашніх тварин, порційною та розчинною кавою, а також вегетаріанськими та рослинними продуктами харчування.

Загалом за регіоном органічне зростання станом на 2020 рік склало 2,9%, а . ціни на продукцію знизилась лише на 0,4%. Компанії, що надають послуги та входять до складу ТНК Nestlé в даному регіоні, зменшили продажі на 2,1%, що, головним чином, пов'язано із продажем 60% акцій бізнесу компанії Herta. Коливання валютних курсів в регіоні негативно вплинули на обсяги продажів

скоротивши їх на 6,6%. Як можна простежити за даними, наведеними в табл. 2.14, обсяги продажів за регіоном Європи, Близького Сходу та Північної Африки зменшились на 5,8% до 20,2 млрд. швейцарських франків.

За категоріями продуктів в даному регіоні найбільший вклад в зростання обсягів продажів зробили продажі кави, продукції Purina PetCare та кулінарії. Серед каовових напоїв найбільшим попитом серед покупців користувалися продукти Nescafé та Starbucks.



Рис. 2.10. Доля категорій товарів компанії Nestlé в загальних обсягах продажів в регіоні Європи, Близького Сходу та Північної Африки, 2020 рік, %
Джерело: побудовано автором на основі [48]

Продаж продукції бренду Purina PetCare зростає, переважно, завдяки підтримки інтересу до преміальних брендів, успішному впровадженню збутових інновацій та значному споживчому попиту за каналами електронної комерції та спеціалізованими каналами продажів. Так, такі марки зоотоварів як Felix, Purina Pro Plan, Tails.com та нещодавно придбана Lily's Kitchen зростають найбільш помітними темпами.

Категорія кулінарних брендів продемонструвала підвищений споживчий попит у всіх сегментах, особливо на продукцію брендів Maggi та продукти рослинного походження. Так, бренд Garden Gourmet повідомляє про зростання

обсягів продажів майже на 60%, що підтверджується випуском нових продуктів та постійним розширенням каналів дистрибуції на 20 ринках, де він широко представлений.

Обсяги продажу дитячого харчування компанії Nestlé в даному регіоні найбільш динамічно зростали на території Росії та Близького Сходу.

Зростання продажів за категорією кондитерських виробів було майже не відчутним для масштабів діяльності компанії, оскільки підвищення попиту на хлібобулочні вироби компенсувалося зниженням продажів подарункових продуктів. Продаж води втримав свою частку ринку, але зафіксувала негативне зростання через зменшення продажів поза домом. Nestlé Professional зафіксував значний спад продажів.

Таким чином, рівень операційної прибутку за регіоном Європи, Близького Сходу та Північної Африки збільшився на 50 базисних пунктів станом на 2020 рік. Як і за попередній дослідженим регіоном діяльності компанії Nestlé спостерігалось зниження витрат на маркетинг, структурні скорочення витрат та досить значні обсяги витрати, пов'язані із усуненням негативних наслідків, спричинених COVID-19.

Органічне зростання обсягів продажів за регіоном Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари становило 0,5%, що є найнижчим показником за всіма дослідженими регіонами діяльності, падіння цін на продукцію компанії склало 0,5%. Негативний вплив від коливання валют в регіоні діяльності спричинив зменшення кількості продажів на 6,7%. Так, в загальному підсумку за всіма продуктовими категоріями компанії Nestlé продажі в регіоні Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари АОА зменшились на 6,3% до 20,7 млрд. швейцарських франків станом на 2020 рік (табл. 2.15). Так, значне падіння обсягів продажів продукції компанії було зафіксовано під час святкування Нового року в Китаї, де через введення карантинних обмежень скоротилися продажі продукції неспоживчого характеру.

Таблиця 2.15

Аналіз ключових показників операційної діяльності компанії Nestlé в регіоні Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари, млн. швейцарських франків

№ п/п	Показник	2019	2020
Обсяги продажів за територіями			
1	Ринки АСЕАН	7 248	7 105
2	Океанія та Японія	3 040	2 888
3	Інші ринки Азії	9 394	8 394
4	Африка на південь від Сахари	2 437	2 343
Обсяги продажів за категоріями продукції			
1	Порошкоподібні та рідкі напої	6 289	5 969
2	Вода	515	405
3	Молочні продукти та морозиво	4 982	4 862
4	Готові страви та кулінарні засоби	2 737	2 667
5	Кондитерські вироби	2 001	1 739
6	Зоотовари	628	673
7	Харчування та здоров'я	4 967	4 415
	Всього за всіма категоріями	22 119	20 730
Обсяги продажів за ключовими показниками			
1	Основний торговий операційний прибуток	4 977	4 599
2	Торговий операційний прибуток	3 724	4 466
3	Вклад у зростання капіталу	888	941

Джерело: побудовано автором на основі [48]

Напротивагу цьому, було зафіксовано деяке зростання в продажах кави через канали електронної комерції, і, як і в інших регіонах, особливою популярністю користувалися такі відомі бренди досліджуваної компанії як Nescafé та Starbucks. Обсяги продажів молочних продуктів та морозива, а також готових страв та продукції для кулінарії майже не змінилися, що можна пояснити вже згаданими вище обмежувальними заходами, які підвищили попит на товари домашнього вжитку в даному регіоні операційної діяльності компанії. Варто відмітити характерну особливість даного регіону в плані споживання категорії товарів, призначених для тварин. Як видно із інформації, представленої в табл. 2.15, на зоотовари компанії Nestlé припадає лише 3,2%

від усіх продажів, тоді як за іншими регіонами даний відсоток коливається в межах 18-28% станом на 2020 рік.

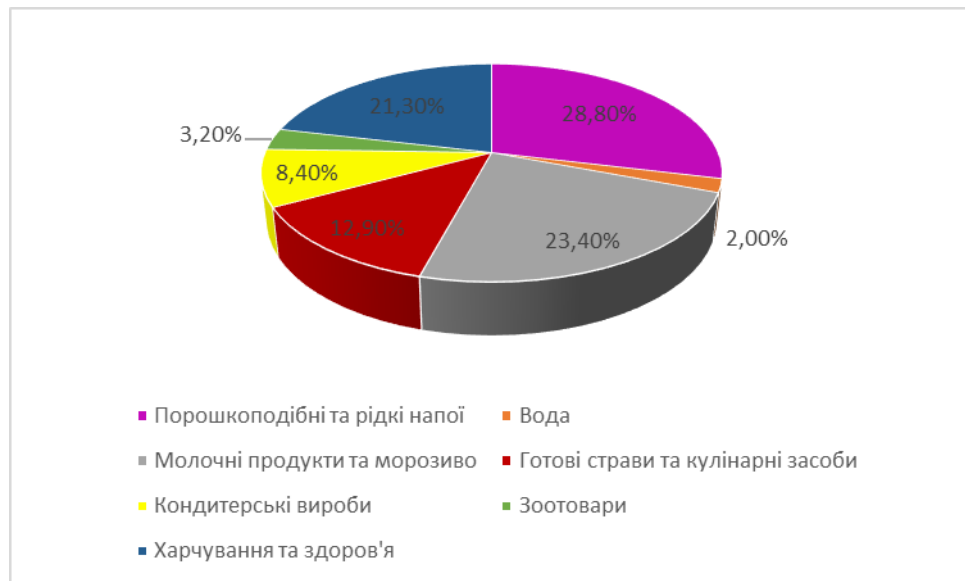


Рис. 2.12. Рис. 2.11. Доля категорій товарів компанії Nestlé в загальних обсягах продажів в регіоні Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари, 2020 рік, %

Джерело: побудовано автором на основі [48]

У Південно-Східній Азії спостерігалось незначне зростання обсягів продажів продукції компанії. Продажі на Філіппінах та в Індонезії зростали більш помітними темпами, що зумовлено збільшенням споживчого попиту на бренди BEAR BRAND та Milo в даних країнах. В Японії було зафіксовано падіння продажів в першій половині 2020 року, а пришвидшення їх темпів у другій половині року відбулося, в основному, за рахунок релізації кави різних брендів компанії. На продажі бренду Kit Kat в Японії негативно вплинуло обмеження на відвідування країни іноземними туристами.

Отже, за категоріями товарів найбільший вклад в стабілізацію обсягів продажів за регіоном Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари зробили продажі молочної продукції, кулінарія та кава. За кавовими напоями спостерігався найбільш значний попит на продукти бренду Starbucks, який є найбільш широко відомим у світі. Рівень операційного прибутку за регіоном Азії, Океанії та Африки на південь від Сахари зменшився на 30 базисних

пунктів. Товарна інфляція та витрати, пов'язані із COVID-19, переважали за обсягами маркетингові витрати компані в даному регіоні її діяльності, що свідчить про найбільший економічний вплив пандемії на її діяльність в даному регіоні.

2.3. Вплив економічної діяльності ТНК «Nestlé S.A.» на економіку України

Проведене в даному розділі випускної роботи дослідження дозволяє припустити, що позиціонування транснаціональної компанії на світовому ринку є комплексним завданням, вирішення якого можливе лише при використанні максимально ефективних організаційних та управлінських технологій, і в першу чергу слід відзначити, що стратегія позиціонування повинна бути вбудована в загальну стратегію розвитку кожної конкретної компанії.

В організаційному плані робота із позиціонування ТНК має будуватися в рамках служби GR (Government Relations) [19], що, як визначено нами в меті проведення дослідження в рамках даної випускної роботи, сприятиме гармонізації діяльності ТНК в рамках національної економіки та мінімізуватиме її негативний вплив на економічне зростання країн, що розвиваються. У ряді ТНК GR-служби вже існують і досить добре себе зарекомендували. У той же час, розгорнуте пояснення організаційної схеми діяльності GR-департаментів поки зустрічаються досить рідко. Так, при дослідженні організаційної структури діяльності ТНК Nestlé було встановлено, що даний департамент не виділяється як окрема структурна одиниця компанії, а його функції покладені на інші підрозділи.

У зв'язку з цим вважаємо за доцільне запропонувати компанії Nestlé, яка широко представлена за всіма регіонами світу, для зменшення існуючих ризиків країни і пом'якшення інвестиційного клімату організувати власні GR-департаменти в філіях та представництва, причому для підвищення

ефективності їх діяльності пропонується залучення на роботу в цих службах іноземних фахівців (представників приймаючих країн). З одного боку це пов'язано з тим, що досить складно підготувати фахівця в даній сфері діяльності на базі материнської компанії, який би досконало володів практикою та розумів особливості іншого регіону діяльності, з іншого боку, розширення зарубіжного штату є одним із критеріїв транснаціоналізації, основою зміцнення позицій на зарубіжному ринку.

Кінцевою метою GR-менеджменту, як і усіх інших сфер менеджменту, виступає підвищення інтегральної прибутковості компанії як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Це досягається за рахунок забезпечення найкращих конкурентних умов компанії в мінливого глобальному економічному середовищі її діяльності. З цією метою департамент повинен проводити:

- моніторинг діяльності органів державної влади, бізнес-спільноти, громадської думки;
- аналіз наслідків дії держави для компанії;
- аналіз ступеня впливу громадської думки на діяльність компанії;
- організацію заходів із підвищення іміджу компанії;
- організацію впливу на діяльність органів державної влади.

Регуляторна діяльність будь-якої держави створює як перспективи, так і загрози для бізнесу компаній. До того ж в деяких сферах діяльності компанії історично стикаються із дуже сильною регуляторною присутністю держави. Тому вибудовування позитивних відносин із органами влади виступає, особливо для великих компаній, одним із головних завдань для менеджменту.

У великих корпораціях, подібних за своєю структурою на ТНК Nestlé, можна виділити три рівні взаємодії з державними органами: вищий (стратегічний), середній (функціональний) і нижній (операційний).

Асоціація менеджерів, що проводила дослідження практики взаємодії ТНК з органами влади за кордоном виділяє більше 50 функцій GR-

Департаменту компанії і близько 160 напрямків діяльності. У західній практиці виділяється чотири основних групи функцій GR-департаменту:

- моніторинг дій органів влади;
- аналітика дій органів влади та їх впливу на компанію;
- внутрішня комунікація;
- власне взаємодія із органами влади.

На нашу думку, реалізація даних функцій на рівні GR-департаменту, який має бути виділений окремо для кожної філії ТНК Nestlé, повинна здійснюватися в такий спосіб.

Моніторинг державою політики, що проводиться урядом в сфері діяльності компанії є відправним пунктом для будь-якої GR-діяльності. Наприклад, моніторинг нормативно-правових актів у сфері діяльності компанії, моніторинг громадських дебатів і стану «ідей» в органах влади і т.д.

Після збору інформації необхідно її аналітично опрацювати. Мета аналітичної роботи:

- 1) визначити, наскільки діяльність компанії відповідає існуючому нормативно-правовому полю;
- 2) визначити, які ефекти на бізнес компанії можуть чинити прийняті державою рішення, і як скоро це станеться. При цьому слід розглядати не тільки негайні ефекти, але і середньостроковий і довгостроковий вплив на бізнес.

Поширення і збір інформації або внутрішня комунікація із вищим керівництвом, власниками, функціональними підрозділами компанії виступає критичним моментом при здійсненні GR-менеджменту. Як правило, діяльність GR-Департаменту в компанії вимагає його щільної взаємодії з цілим рядом інших підрозділів компанії, такими як юридичний департамент, департамент із маркетингу, департамент із регіонального розвитку та ін. Питання координації виступають, таким чином, для ефективності взаємодії підрозділів, досить важливим фактором при побудові діяльності GR-підрозділу.

Після того, як керівництвом компанії приймається рішення впливати на органи державної влади, настає активна фаза діяльності GR-департаменту або фаза лобіювання. Фаза лобіювання включає в себе широкий набір інструментів внутрішньої і зовнішньої GR-діяльності, такі як складання листа політичних контактів, виявлення розстановки сил в органах влади, підготовка довідкових і аналітичних матеріалів для держорганів, кампанія із написання листів, участь в громадських організаціях і т.д.

Досить складною є робота із пошуку фахівців відповідного профілю. Government relations менеджер - це відповідальна особа, яка здійснює управління відносинами ТНК із органами державної влади. Вимоги до «ідеального» за профілем керівника GR-департаменту іноземного представництва ТНК можна представити наступним чином (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Рекомендований профіль компетенцій керівника GR-департаменту іноземного представництва (філії, дочірньої компанії) ТНК Nestlé

№ п/п	Характеристика	Складові характеристики
1	Освіта	- вища; - пріоритетні сфери: державне управління, юриспруденція, економіка; - освіта в сфері діяльності компанії
2	Досвід роботи	- GR-менеджер в бізнес-компаніях (бажано в схожих сферах діяльності); - GR-менеджер в громадських організаціях; - державна адміністрація (із ухилом в діяльність із взаємодії з компаніями); - робота на виборних посадах
3	Знання та вміння	- високі комунікативні здібності; - організаторські здібності та навички - навички ефективного міжособистісного спілкування; - лідерські якості; - глибинне розуміння особливостей функціонування законодавчої і виконавчої влади, специфіки міжвідомчих відносин; - навички лобіювання, розуміння специфіки лобістської діяльності; - стратегічне мислення; - вміння формулювати проблеми і завдання; - креативність, здатність до нестандартного мислення
4	Інше	- наявність персональних зв'язків в державних органах влади; - участь в передвиборних компаніях;

Джерело: авторська розробка

Серед інших рекомендацій, які можуть бути використані ТНК Nestlé в процесі організації бізнесу за кордоном та підвищення конкурентних позицій на міжнародних ринках слід виділити такі напрямки, як превентивна робота із формування корпоративного іміджу в приймаючій країні, дослідження і аналіз різниці між політичними культурами і механізмами вирішення тих чи інших питань в Швеції та приймаючих країнах, організація професійних тренінгів для працівників компанії (наприклад «антимонопольне право і політика конкуренції», «процес прийняття рішень», «тарифна політика» і т.д.).

Завдяки перевагам глобального масштабу своєї діяльності ТНК Nestlé забезпечує економічну стійкість до кризових явищ як в світовій, так і в національній економіці (приймаючої країни або країни базування), як було встановлено за аналізом, проведеним в даному розділі випускної роботи. Під стійкістю ТНК розуміється довгострокове досягнення стабільного результату діяльності (відсутність різких коливань показників прибутковості, рентабельності і т.д.). Саме міжнародні комерційні операції підвищують стійкість досліджуваної корпорації в умовах кризи.

Хоча на практиці надзвичайно складно виділити етапи інтеграції і гармонізації інтересів ТНК і національної економіки в чистому вигляді та можна виявити тільки певні тенденції, при цьому існують як прямі, так і зворотні зв'язки між ними. Нами пропонується виділити ключові фактори, що впливають на узгодження (гармонізацію) інтересів ТНК Nestlé і національної економіки країни-реципієнта в рамках глобальної системи, що були виокремлені нами результатом проведення теоретичного дослідження в першому розділі випускної роботи та аналізу особливостей фінансово-економічної та операційної діяльності ТНК Nestlé в другому розділі (рис. 2.12).

Таким чином, на основі схематичного представлення на рис. 2.13 можна зробити висновок про те, що гармонізація економічних інтересів ТНК Nestlé і

національної економіки країни-реципієнта повинна сприяти, насамперед, розвитку її економічної системи в умовах глобалізації, що ґрунтується, в першу чергу, на формуванні позитивної трансгресії економічного інтересу із глобальної економіки в національну за участю ТНК. Це дозволить національній економіці використовувати в своїх інтересах вигоди від глобалізації, позиціонувати національні пріоритети в глобальній економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки із урахуванням взаємодії національних суб'єктів із ТНК Nestlé на основі трансгресії економічних інтересів.



Рис. 2.12. Ключові фактори, що впливають на узгодження економічних інтересів ТНК Nestlé та національних економік країн-реципієнтів

Джерело: авторська розробка

На основі ключових факторів, що наведені на рис. 2.12 можемо провести аналіз впливу діяльності ТНК Nestlé на економіку України. Перше за все слід зазначити, що починаючи із 2003 року ТНК Nestlé шляхом «інтернаціоналізації» своєї діяльності відкрила представництво в Україні – ТОВ «НЕСТЛІ УКРАЇНА», яке входить до Групи компаній Nestlé (рис. 2.13).

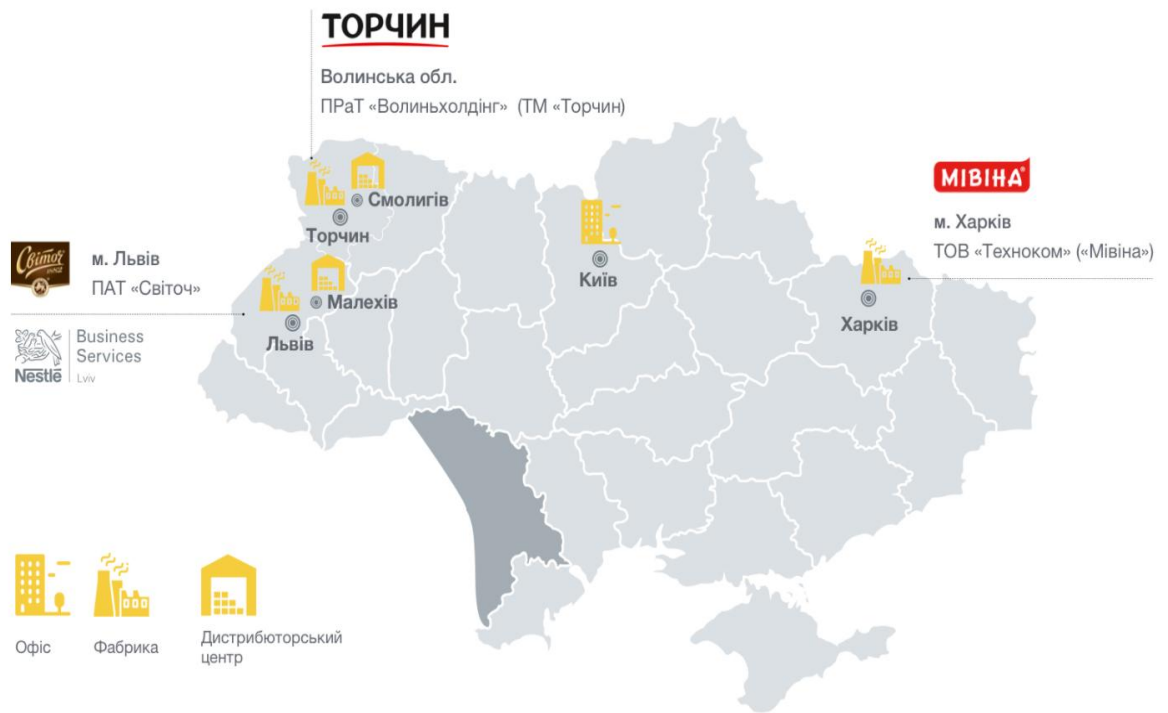


Рис. 2.13. Філіали та представництва ТНК Nestlé в Україні

ТНК Nestle стала одним із потужних інвесторів в економіку України. Так, на території нашої країни було побудовано три масштабні заводи (фабрики) (у Торчині недалеко від Луцька, Харкові та Львові), склади та бізнес-центр у Львові. Також було започаткована мережа представництв за ключовими регіонами України, які керуються головним офісом у Києві та забезпечують робочими місцями близько 5500 громадян України.

На думку провідних експертів ТНК Nestle, Україна є досить перспективною державою в ряді ключових секторів економіки. Так, особливу цікавість у представників компанії викликає потенціал виробництва та експорту зернових культур та соняшникової олії. При цьому вони зазначають, що при наявності даного потенціалу спостерігається неповне його використання.

Виходячи із даних висновків, на території нашої країни був започаткований проект «Господар», який покликаний підтримати агропромисловий сектор України та окремі фермерські господарства, які зацікавлені в активній співпраці зі світовим лідером у виробництві здорових продуктів харчування.

Як зазначається на офіційному сайті ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА», фабрики компанії, які розміщені на території України працюють переважно на українській сировині та пакувальних матеріалах (їх частка станом на 2020 рік становила 70% та використовувалася на фабриках «Світоч», «Волиньхолдінг» та «Техноком»), тоді як імпортна сировина становила близько 30%. Дане співвідношення свідчить про позитивний вплив діяльності філіалів ТНК Nestle на економіку України, адже компанії стимулюється розвиток вітчизняного агропромислового сектору та популяризується його продукція шляхом імпорту готових товарів закордон із зазначенням того, що вони були виготовлені із використанням української сировини. Слід зазначити, що продукція торгових марок NESCAFÉ, Nesquik, Coffee-mate, Nuts, KitKat, Lion, Purina, Gerber, «Світоч», «Торчин» та «Мівіна» не тільки активно продається, а й виготовляється на території України із використанням потужностей ТНК Nestle розміщених на території нашої держави.

При цьому основними видами діяльності ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА» є просування та реалізація на українському ринку продукції ТНК Nestlé. Розглянемо основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА» (табл. 2.17).

Протягом 2020 року перед ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА» стояло чимало викликів, одним із основних з яких стала глобальна проблема поширення коронавірусної хвороби COVID-19 із запровадженням карантину на всій території України та в більшості країн світу, яка спричинила суттєвий вплив на господарську діяльність та фінансові показники товариства. Подальший вплив поширення коронавірусної хвороби COVID-19 на господарську діяльність товариства та його фінансові показники в великій мірі залежить від тривалості і поширеності впливу вірусу на світову і українську економіку, наразі досить

складно прогнозувати та в повній мірі визначити ефект впливу цієї проблеми та діяльність товариств в майбутньому.

Таблиця 2.17

Основні показники фінансово-господарської діяльності
ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»

№ п/п	Найменування показника	2018	2019	2020
1	Усього активів	2449733	2683890	2869945
2	Основні засоби	188394	191091	315907
3	Запаси	590645	572830	704325
4	Грошові кошти та їх еквіваленти	190611	285900	144778
5	Нерозподілений прибуток	(3291450)	(2925287)	(3808295)
6	Власний капітал	(3290650)	(2924487)	(3807495)
7	Зареєстрований капітал	800	800	800
8	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	3702050	3300886	395373
9	Поточні зобов'язання і забезпечення	2038333	2307491	6282067
10	Чистий фінансовий результат	163325	339408	804152

Хоча незважаючи на всі складнощі, чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА» у 2020 році склав 9503628 тис. грн.

За 2019-2020 роки показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА» мають наступні значення (табл. 2.18).

Таблиця 2.18

Показники ліквідності, платоспроможності та фінансової стабільності
ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА»

№ п/п	Найменування показника	2019	2020
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,124	0,02
2	Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	0,94	0,35
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,691	0,25

Отже, за наведеними в табл. 2.18 розрахунками можемо говорити про падіння значень за всіма показниками ліквідності ТОВ «НЕСТЛЕ УКРАЇНА».

При цьому, всі показники даної категорії не відповідають нормативним значенням, що свідчить про негативний вплив економічної кризи на діяльність розглянуто підприємства.

Підсумовуючи вище викладене слід зазначити, що протягом 2020 року ТОВ «NESTLÉ УКРАЇНА» вживала заходи щодо мінімізації негативного впливу пандемії на її діяльність та підвищення рівня прибутковості діяльності. Подальші результати діяльності товариства будуть залежати від майбутнього розвитку ситуації із поширенням пандемії та темпів відновлення економіки України. Керівництво ТНК Nestlé, зі свого боку, стежить за станом розвитку поточної ситуації та вживає заходів для мінімізації будь-яких негативних наслідків, наскільки це можливо. Отже, можемо говорити про те, що розвиток ТОВ «NESTLÉ УКРАЇНА» відбувається в межах загальної стратегії розвитку ТНК Nestlé та підтверджує висновки, що були приведені нами при аналізі ключових факторів, що впливають на узгодження економічних інтересів ТНК Nestlé та національних економік країн-реципієнтів.

Висновки до розділу 2

Виконання аналітичного розділу випускної роботи дозволило встановити, що ринкова капіталізація компаній, що входять у топ-100, зменшилась на 3905 млрд. дол. (15%) до 21 471 млрд. дол. станом на березень місяць 2020 року, хоча при цьому варто зазначити, що дані глобальні компанії продемонстрували значно кращі результати діяльності, ніж більш малі представники їх секторів діяльності. Це є ознакою того, що при виборі найбільш сприятливих компаній для інвестування в секторах світової економіки інвестори мають оцінювати поєднання економічної стійкості та захисних якостей великих компаній, а також їх можливості для інвестування в усунення негативних наслідків коливань на ринках.

Nestle - багатонаціональна корпорація, яка, в основному, спеціалізується на виробництві харчових продуктів та фармацевтичних препаратів. Компанія

була заснована в 1866 році та має головний офіс у місті Веве, Швейцарія. Компанію заснували брати Джордж Пейдж та Чарльз Пейдж, коли вони зрозуміли, що у Швейцарії є багато постачальників молока, які здатні забезпечувати виробництво даним видом ресурсу. Визначивши це, два брати застосували знання, отримані ними на батьківщині в США, для створення першого виробництва згущеного молока в місті Чамі.

Як найбільша фірмова харчова компанія у світі, ТНК Nestlé відкидає ідею єдиного ринку та використовує географічну структуру, щоб зосередитись на місцевих потребах та конкуренції в кожній країні. Керівництво Nestlé робить великий наголос на автономії регіональних менеджерів, які знають місцеву культуру. Місцеві менеджери мають повноваження вирішувати питання що використання ароматизаторів, упаковки, розмірів порції або інших елементів продукту. Більшість з 8000 брендів компанії зареєстровані лише в одній країні.

Найвище значення коефіцієнта поточної ліквідності за аналізований період було досягнуто у 2018 році, коли компанія Nestle змогла виконати 95% своїх короткострокових зобов'язань. Станом на 2020 рік значення даного показника складало 0,858, що на 0,094 пункти або 9,874% менше за значення, отримане в 2018 році та свідчить про деяке зниження спроможності компанії розраховуватися за своїми короткостроковими зобов'язаннями.

За результатами проведених розрахунків, у 2018 році компанія Nestle була на найвищій позиції щодо конвертації своїх грошових коштів та оборотних активів у грошові кошти та погашення своїх зобов'язань. Станом на 2020 рік даний показник, як і попередні показники аналізованої групи, скоротився на 0,084 пункти або 11,312%, що свідчить про зниження здатності компанії швидко конвертувати свої активи в грошові кошти задля погашення заборгованостей.

Станом на 2020 рік коефіцієнт фінансового левериджу склав 1,67, а коефіцієнт фінансової залежності – 0,62. За аналізований період слід відзначити деяке підвищення коефіцієнта фінансової залежності (на 0,05 пункти). Більше

того, наявність такої ж тенденції протягом періоду підтверджує розрахунок коефіцієнту фінансового левеліджу, який підвищився на 23,81%.

Значення коефіцієнта фінансової залежності протягом 2018-2019 років відповідав нормативному значенню, тому можна сказати, що менеджмент компанії проводить досить збалансовану політику в сфері залучення позикових засобів

Через негативні наслідки COVID-19 неможливо точно визначити та кількісно позначити всі фінансові впливи на операційний прибуток компанії Nestle станом на 2020 рік. Основні статті додаткових витрати, пов'язаних із COVID-19, що впливають на результати економічної діяльності компанії Nestle, оцінюються у 420 мільйонів швейцарських франків

Компанія Nestlé здійснила злиттів та поглинань на загальну вартість близько 8,4 млрд. швейцарських франків у 2020 році. У січні 2020 році компанія Nestlé завершила продаж американського бізнесу із виробництва морозива за 4 мільярди доларів компанії Froneri. У червні 2020 року Nestlé закрила продаж компанії 60% акцій свого сахарного бізнесу під назвою Herta компанії Casa Herradellas. 31 грудня 2020 року компанія Nestlé завершила продаж підприємств вз виробництва арахісового молока та рисових каш Yinlu в Китаї компанії Food Wise Co., Ltd.

17 лютого 2021 року компанія Nestlé оголосила, що досягла домовленості про продаж своїх регіональних брендів джерельної води, бізнесу з очищення води та служби доставки напоїв у США та Канаді компанії One Rock Capital Partners у партнерстві з Metropoulos & Co. за 4,3 дол. млрд. Очікується, що угода завершиться навесні 2021 року.

В організаційному плані робота із позиціювання ТНК має будуватися в рамках служби GR (Government Relations), що, як визначено нами в меті провдення дослідження в рамках даної випускної роботи, сприятиме гармонізації діяльності ТНК в рамках національної економіки та мінімізуватиме її негативний вплив на економічне зростання країн, що розвиваються. У ряді ТНК GR-служби вже існують і досить добре себе зарекомендували. У той же

час, розгорнуте пояснення організаційної схеми діяльності GR-департаментів поки зустрічаються досить рідко. Так, при дослідженні організаційної структури діяльності ТНК Nestlé було встановлено, що даний департамент не виділяється як окрема структурна одиниця компанії, а його функції покладені на інші підрозділи.

Гармонізація економічних інтересів ТНК Nestlé і національної економіки країни-реципієнта повинна сприяти, насамперед, розвитку її економічної системи в умовах глобалізації, що ґрунтується, в першу чергу, на формуванні позитивної трансгресії економічного інтересу із глобальної економіки в національну за участю ТНК. Це дозволить національній економіці використовувати в своїх інтересах вигоди від глобалізації, позиціонувати національні пріоритети в глобальній економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки із урахуванням взаємодії національних суб'єктів із ТНК Nestlé на основі трансгресії економічних інтересів.

ВИСНОВКИ

В результаті виконання даної випускної роботи її мета була досягнута, а поставлені завдання виконані в повному обсязі, що дозволяє сформулювати наступні ключові висновки.

Визначено проблемні і найбільш сприятливі області економічної взаємодії транснаціональних корпорацій і держави на основі дослідження областей збігу і протиріччя їх інтересів, що дозволило запропонувати шляхи їх ефективною взаємодії. Поєднання інтересів ТНК і держави, на нашу думку, можна спостерігати в наступних випадках:

- активізація діяльності ТНК в національній економіці може сприяти поліпшенню іміджу держави на світовому рівні і, як наслідок, зробити її більш привабливою для інших корпорацій;

- ПІ зарубіжних ТНК у виробництво фінансують дефіцит платіжного балансу країни;

- реалізуючи свої стратегії, ТНК можуть сприяти структурній перебудові економіки та підвищенню її конкурентоспроможності;

- ТНК в національній економіці можуть сприяти розвитку наявних і створенню нових допоміжних галузей для свого виробництва.

Виявлено, що в основі всіх протиріч інтересів ТНК і держави лежить протиріччя між інтернаціональним глобальним характером операцій ТНК і територіально обмеженою юрисдикцією держави. Внаслідок даних явищ можемо спостерігати наступні процеси:

- в силу відмінності цілей ТНК і держави, корпорації можуть стримувати розвиток національної економіки через реалізації власних стратегій, як цілеспрямовано, так і непрямым чином;

- ТНК можуть негативно впливати на макроекономічну рівновагу в країні, так як вони можуть видозмінювати взаємозв'язку між макроекономічними показниками в силу великих можливостей в сфері транскордонного переміщення факторів виробництва та отриманого прибутку;

- ТНК здатні монополізувати технології, що виробляються в рамках проведених ними НДДКР і стримувати таким чином технологічний розвиток країни;

- ТНК можуть негативно впливати на екологічну ситуацію в країні через організацію та розміщення «брудних» виробництв;

- можливості ТНК використовувати трансферне ціноутворення всередині компанії призводить до зниження конкурентоспроможності національних ринків і ефективності економічної політики держави;

- ТНК спроможні лобіювати свої інтереси в уряді, що може тягти за собою прийняття законів, зручних для ТНК і несприятливих для загального економічного розвитку країни.

В другому розділі випускної роботи було проведено аналіз економічної діяльності ТНК «NESTLÉ S.A.» на світовому ринку харчових продуктів. Було встановлено, що Nestle - багатонаціональна корпорація, яка, в основному, спеціалізується на виробництві харчових продуктів та фармацевтичних препаратів. Компанія була заснована в 1866 році та має головний офіс у місті Веве, Швейцарія. Компанію заснували брати Джордж Пейдж та Чарльз Пейдж, коли вони зрозуміли, що у Швейцарії є багато постачальників молока, які здатні забезпечувати виробництво даним видом ресурсу.

Аналіз фінансово-економічної діяльності ТНК «NESTLÉ S.A.» за 2018-2020 роки дозволив встановити, що корпорація має збалансовані показники та демонструє позитивну динаміку розвитку незважаючи на кризові явища, які відбуваються у світовій економіці.

За результатами проведених розрахунків, у 2018 році компанія Nestle була на найвищій позиції щодо конвертації своїх грошових коштів та оборотних активів у грошові кошти та погашення своїх зобов'язань. Станом на 2020 рік даний показник, як і попередні показники аналізованої групи, скоротився на 0,084 пункти або 11,312%, що свідчить про зниження здатності компанії швидко конвертувати свої активи в грошові кошти задля погашення заборгованостей.

Станом на 2020 рік коефіцієнт фінансового левериджу складав 1,67, а коефіцієнт фінансової залежності – 0,62. За аналізований період слід відзначити деяке підвищення коефіцієнта фінансової залежності (на 0,05 пункти). Більше того, наявність такої ж тенденції протягом періоду підтверджує розрахунок коефіцієнту фінансового левериджу, який підвищився на 23,81%.

Значення коефіцієнта фінансової залежності протягом 2018-2019 років відповідав нормативному значенню, тому можна сказати, що менеджмент компанії проводить досить збалансовану політику в сфері залучення позикових засобів.

Зроблено припущення, що в організаційному плані робота із позиціонування ТНК має будуватися в рамках служби GR (Government Relations), що, як визначено нами в меті проведення дослідження в рамках даної випускної роботи, сприятиме гармонізації діяльності ТНК в рамках національної економіки та мінімізуватиме її негативний вплив на економічне зростання країн, що розвиваються. У той же час, розгорнуте пояснення організаційної схеми діяльності GR-департаментів поки зустрічаються досить рідко. Так, при дослідженні організаційної структури діяльності ТНК Nestlé було встановлено, що даний департамент не виділяється як окрема структурна одиниця компанії, а його функції покладені на інші підрозділи.

Запропоновано виділити ключові фактори, що впливають на узгодження (гармонізацію) інтересів ТНК Nestlé і національної економіки країни-реципієнта в рамках глобальної системи, що були виокремлені нами результатом проведення теоретичного дослідження в першому розділі випускної роботи та аналізу особливостей фінансово-економічної та операційної діяльності ТНК Nestlé в другому розділі. Передбачається, що гармонізація економічних інтересів ТНК Nestlé і національної економіки країни-реципієнта повинна сприяти, насамперед, розвитку її економічної системи в умовах глобалізації, що ґрунтується, в першу чергу, на формуванні позитивної трансгресії економічного інтересу із глобальної економіки в національну за участю ТНК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Безугла В.О. Парадигма економічного зростання в умовах відкритої економіки. Modern trends in scientific thought development: Materials Digest of the 2nd International Scientific and Practical Conference Economic Sciences. – Odessa: InPress, 2011. P. 160–163.
2. Висоцька І.Б. Чинники економічного зростання . Фактори економічного зростання: Збірник наук. праць Інституту економіки НАН України. К., 2001. С. 4–11.
3. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М., 1979. С. 285.
4. Дзюбик С.Д. Механізм регулювання ринкової економіки. К.: ІДУС, 1995. 66 с.
5. Дорнбуш Р., Фішер С. Макроекономіка / Пер. з англ. В. Мусієнко, В. Овсієнко. К.: Основи, 1996. 814 с.
6. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): Монографія. К.: Світ знань, 2002. 528 с.
7. Кабаці Б.І. Теоретичні аспекти дослідження впливу фінансово-кредитного механізму регулювання на економічне зростання. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.17. С. 210-217.
8. Кемпбелл Р.М., Брю С.Л. Аналітична економія: принципи, проблеми і політика / Пер. з англ. Львів: Просвіта, 1997. Ч. 1: Макроекономіка. 671 с.
9. Лимонова Е.М., Архіпова К.С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації. Європейський вектор економічного розвитку. 2014. №1 (16). С. 93-101.
10. Лозовський Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Сучасний економічний словник / відп. ред. Б.А. Райзберг. Київ, "Новий час". 2016. 560 с.

11. Македон В.В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). С. 250-258.
12. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 10. С. 84-88.
13. Нікітіна Т.А. Транснаціональні корпорації як нові гравці на світовому ринку. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. К.: КНТЕУ, 2002. Вип. 4. С. 20-25.
14. Новий тлумачний словник української мови: В 4-х т. / Укл.: В.В. Яременко, О.М. Сліпушко. К. : Аконіт, 2001. 911 с.
15. Овчарук М.П. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України. Фінансовий простір. 2013. № 3 (11). С. 61-67.
16. Панченко К.В. Вплив транснаціональних корпорацій на структурні зрушення в країнах з перехідною економікою. Консультант Плюс. 2014. № 7. С. 56-62.
17. Перес К. Технологический прогрес и возможности для развития в качестве динамической цели. Женева: ЮНКТАД, 1999. 50 с.
18. Радченко О.П., Шавлюк О.І. Розвиток та особливості впливу ТНК на економіку України. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2015. Т. 14. Вип. 2 (30). С. 102-111.
19. Рейтинг корпоративной репутации ведущих компаний. URL: <https://hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=6459>.
20. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. Economics: Учеб. пособие / Пер. с англ. 16-е изд. М.; СПб.; К.: Вильямс, 2000. 688 с.
21. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. Молодий вчений. 2016. №4. С. 197-200.
22. Тахтарова Е. Транснациональные корпорации, их роль в мировой экономике. URL: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/2_57697.doc.htm.

23. Титов К. ТНК і регіональна економічна інтеграція в ЄС. Світова економіка і міжнародні відносини. 2010. № 10. С. 47-52.
24. Чепінога В.Г. Основи економічної теорії: Навч. посібник. К.: Юрінком Інтер, 2003. 456 с.
25. Чернова О.В., Пазиніч О.В. Транснаціональні корпорації в міжнародній економічній системі. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 12. С. 24-26.
26. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. Схід. 2015. № 3 (117). С. 59-63.
27. Швець Ю.О., Сухаренко Т.А. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 3. Т. 1. С. 204-209.
28. Шніцер М. Порівняння економічних систем / Пер. з англ. К.: Основи, 1997. 519 с.
29. Шугарин С., Шимко П. Многонациональные корпорации (обзор понятий и сравнительный анализ определений). Экономика транснационального предприятия. 2008. С. 58–64.
30. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия / Пер. с англ.; Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. М.: Экономика, 1995. 540 с.
31. Щетинин В. Д. Международные экономические отношения: курс лекций. М.: Научная книга, 1996. С. 77-78.
32. Щетинін В.Д. Досвід транснаціональних корпорацій і шляхи до світового ринку. Фінансовий простір. 2016. № 4 (14). С. 61-67.
33. Bade, R., Parkin, M. (2003). Foundations of Macroeconomics. 4th Edition. Boston: Addison Wesley Higher Education. 250 p.
34. Behrman J.N. Some Patterns in the Rise of Multinational Enterprise. North Carolina. 1969. P. 61-62.
35. Best Countries For Business List. Forbes. 2020. URL : <https://www.forbes.com/best-countries-for-business>

36. Britannica. (2020). Nestle SA. Retrieved May 18, 2020, from Encyclopedia Britannica. URL: <https://www.britannica.com/topic/Nestle-SA>
37. Dunning J. H. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London, 1974. P. 13.
38. Fayerweather J. International Business Management: A Conceptual Approach. N.Y., 1969. P. 13.
39. Forbes Global 2000: найбільші компанії світу. Forbes. URL: <http://forbes.net.ua/ua/business/1416864-forbes-global-2000-najbilshi-kompaniyi-svitu#1>
40. Global 500. Fortune. 2020. URL: <https://fortune.com/global500>
41. Global ranking of the top 100 public companies by market capitalization. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/publications/global-top-100-companies.html>
42. ICBC. Forbes. URL: <https://www.forbes.com/companies/icbc/?list=global2000#2223f97216798>.
43. Kolde E.L. International Business Enterprise. N. Y. 1968. P. 218.
44. Kuznets, S. (1966). Modern Economic Growth. Yale University Press: New Haven. 230 p.
45. Matthews R. A. The Multinational Corporation and the World of Tomorrow. The Canadian Institute of International Affairs, Behind the Headlines, 1970. P. 12.
46. McDonald J. C, Parker H. Creating a Strategy for International Growth. International enterprise. N. Y., 1962. P. 17-19.
47. Nestle. (2020). The Nestle Company History. Retrieved May 18, 2020, from Nestle Company. URL: <https://www.nestle.com/aboutus/history/nestle-company-history>
48. Nestle. Financial statements. URL: <https://www.nestle.com/media/pressreleases/allpressreleases/nestle-annual-report-2020>

49. OECD, Impact of Covid-19 Pandemic on Trade and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/osg2020d1_en.pdf
50. OECD, Transnational corporation investment and development 2020, Number 1. URL: https://unctad.org/system/files/officialdocument/diaeia2020d1_en.pdf.
51. Robinson R.D. International Management / R.D. Robinson. N. Y., 1966. P. 153-154.
52. Strong Capacity Drives Buyer's Market for Political Risk Insurance. URL: <https://www.marsh.com/us/insights/research/strong-capacity-drives-buyers-market-political-risk-insurance.html>
53. The world's top 100 economies. URL: <https://blogs.worldbank.org/publicsphere/world-s-top-100-economies-31-ountries-69-corporations>
54. UNCTAD World Investment Report 2004: Shift Towards Services. UNCTAD, UNCTAD-DTCI, 2004. P. 23-25.
55. Vernon R. Economic Sovereignty in Bay.- Foreign Affairs. 1968. Oct. P. 114.
56. Zhavoronkova G., S. Miziuk, V. Zhavoronkov. The influence of transnational corporations on the economy of developing countries (Contemplating the example of how the Coca-Cola Company influences the economy of Ukraine) // Science. Business. Society. – Vol. 5 (2020). – P. 9-13. – ISSN : 2367-8380. (International scientific journal).

ДОДАТКИ

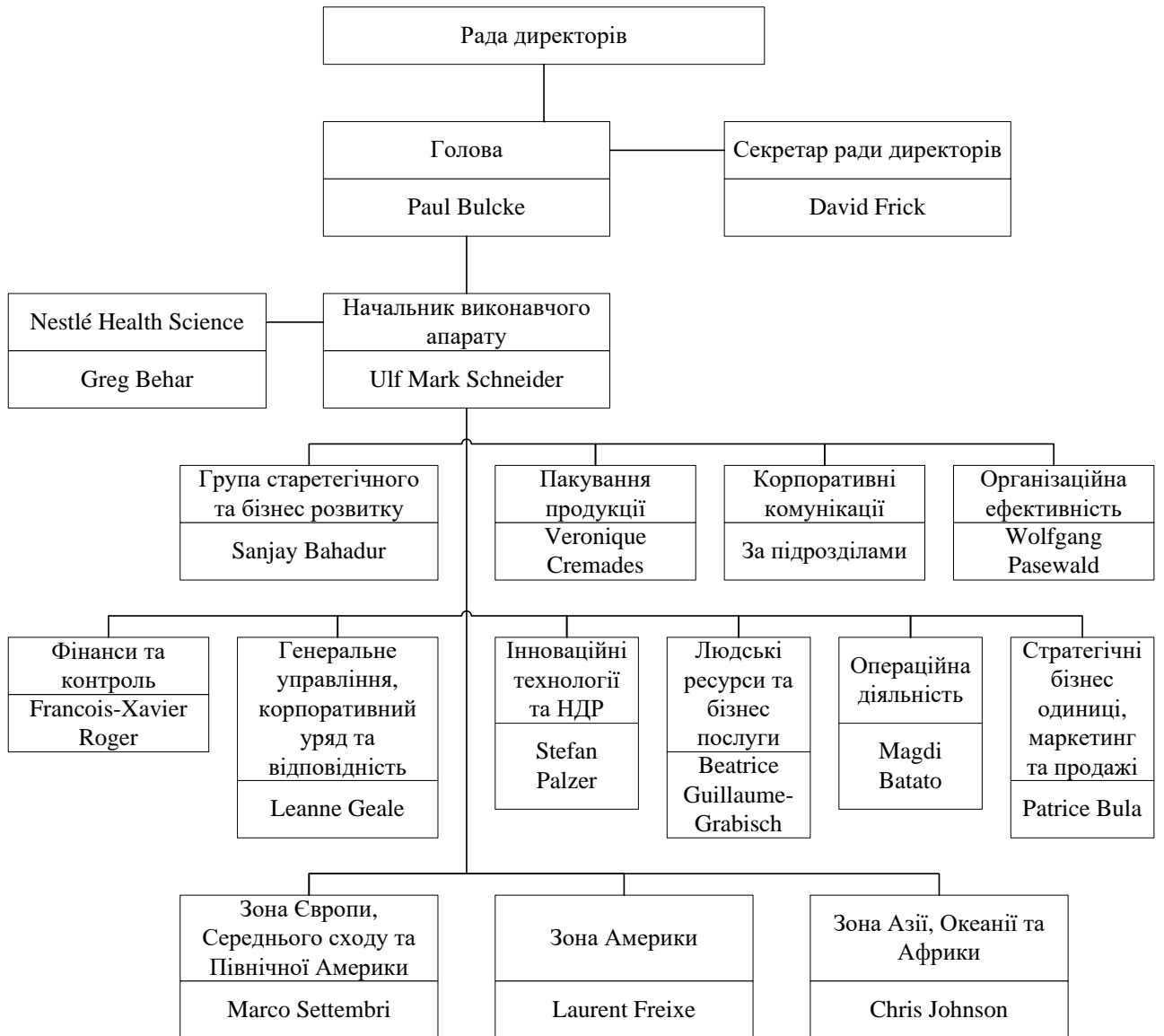
Підходи до визначення поняття «економічне зростання»

№ п/п	Автор	Сутність підходу
1.	С.Л. Брю та К.Р. Макконел [8]	Економічне зростання - це збільшення виробничих можливостей, що відбувається зі збільшенням кількості використовуваних факторів виробництва або вдосконаленням техніки і технології
2.	Р. Дорнбуш та С. Фішер [5]	Визначають економічне зростання з позиції зростання реального ВВП
3.	П. Самуельсон та В. Нордхауз [20]	Економічне зростання – це збільшення потенційного валового національного продукту країни, що в кінцевому рахунку являє собою розширення меж виробничих можливостей країни
4.	С. Кузнець [44]	Економічне зростання - це тривале підвищення можливості країни поставляти все більше і більше різноманітних економічних товарів і послуг населенню, засноване на розвитку технології і ефективному ідеологічному регулюванні
5.	М. Шніцер [28]	Розглядає економічне зростання на макроекономічному рівні як здатність країни розширювати свої можливості щодо виробництва потрібних людям товарів і послуг
6.	К. Перес [17]	Економічне зростання - це процес накопичення технологічного і соціального потенціалу в країнах, що розвиваються, який знаходиться в залежності від їхньої здатності використовувати різні можливості, які послідовно розкриваються перед ними
7.	Р. Бейд і М. Паркін [33]	Економічне зростання - це розширення кривих виробничих можливостей
8.	Й. А. Шумпетер [30]	Економічне зростання - це основний імпульс, який приводить капіталістичний механізм у рух і підтримує його поступ, походить від нових споживчих благ, нових методів виробництва і транспортування товарів, нових ринків і нових форм економічної організації, які створюють капіталістичні підприємства
9.	В.В. Яременко і О.М. Сліпушко [14]	Економічне зростання розглядається як абсолютна і відносна зміна макроекономічних показників, що характеризують стан економіки країни в часі і протягом тривалого періоду (року, декількох років)

Закінчення Додатку А

10.	Б.І. Кабаці [7]	Економічне зростання - це довгострокова тенденція до збільшення обсягів сукупного виробництва, яке відбувається в умовах структурної перебудови економіки країни відповідно до нормативних вимог технологічного та соціального прогресу, а також підвищення ефективності відтворювальних процесів
11.	С.Д. Дзюблик [4]	Економічне зростання - це збільшення обсягів суспільного виробництва та розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби населення в товарах та послугах
12.	С.А. Єрохін [6]	Економічне зростання – це особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей
13.	І.Б. Висоцька [2]	Економічне зростання - це збільшення в обсязі виробництва країни, тобто збільшення реального валового внутрішнього продукту на душу населення
14.	В.Г. Чепінога [24]	Економічне зростання проявляється як тривале збільшення виробничого потенціалу економіки, який пов'язаний із такими виробничими чинниками, як праця, капітал, технічні знання, земля, використання яких пов'язане із межею виробничих можливостей
15.	О.В. Безугла [1]	Системне економічне зростання має місце тільки тоді, коли виконані певні умови по відношенню до всіх цих аспектів зростання

Організаційна структура ТНК Nestlé станом на 2020 рік



Джерело: побудовано автором на основі [48]