

Міністерство освіти і науки України
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин
та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії

Кваліфікаційна робота магістра

на тему:

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ
КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ
УКРАЇНИ»**

Виконав:

студент групи УМБз-61
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»,
освітньо-професійної програми
«Міжнародний бізнес»
Котковський Д. В.

Керівник: д.е.н., проф. Лазаренко В. Є.

Рецензент: к.е.н., доц. Хорошилова І. О.

Харків – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародного бізнесу та економічної теорії
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

**В. о. завідувача кафедри міжнародного
бізнесу та економічної теорії**

Дерід І. О.

_____ підпис

ініціали, прізвище

«13» лютого 2023 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ**

Котковського Данили Володимировича

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи: «Дослідження діяльності ТНК та вдосконалення коопераційних зв'язків з підприємствами України»

Керівник роботи: д.е.н., проф., професор закладу вищої освіти Лазаренко
Володимир Євгенович

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затвержені наказом по університету від 06.02.2023 р.№ 4002-5/257

2. Строк подання студентом роботи: «24» листопада 2023 р.

3. Перелік питань, які потрібно розробити:

Теоретично-дослідницька частина. Дослідити теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій у глобальному бізнес-середовищі; визначити поняття, класифікацію та передумови виникнення транснаціональних корпорацій; обґрунтувати доцільність обраної теми дослідження; виявити невирішені питання, протиріччя; порівняти досягнення вітчизняних та зарубіжних фахівців з проблеми дослідження; проаналізувати інформаційну базу щодо діяльності ТНК; дослідити розвиток національного та міжнародного середовищ діяльності ТНК, визначити вплив коопераційних відносин між підприємствами на економіку України.

Аналітична частина. Проаналізувати сучасні детермінанти розвитку коопераційних зв'язків світових ТНК з підприємствами України; визначити тенденції функціонування та взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються; надати загальну характеристику досліджуваного підприємства, проаналізувати показники його діяльності; дослідити діяльність досліджуваного підприємства на ринку України, визначити особливості, проблеми та пріоритети цієї діяльності.

Практично-рекомендаційна частина. Окреслити перспективи співпраці ТНК з підприємствами України в умовах глобальної невизначеності; з'ясувати передумови та перебіг співпраці транснаціональних корпорацій з підприємствами України; окреслити напрямки вдосконалення діяльності досліджуваного підприємства в системі міжнародного бізнесу; надати рекомендації щодо пошуку шляхів та напрямків вдосконалення коопераційних зв'язків ТНК в умовах країнових відмінностей.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1	Вибір, погодження та затвердження теми, призначення наукового керівника
2	Робота з джерелами інформації для написання кваліфікаційної роботи; вивчення нормативних та урядових актів; складання бібліографії наукових джерел
3	Складання календарного плану та розширеного плану-конспекту роботи, узгодження з керівником
4	Написання першого, теоретично-дослідницького, розділу
5	Написання другого, аналітичного, розділу
6	Написання третього, практично-рекомендаційного, розділу, а також висновків з дослідження
7	Звіт керівника і студента про хід виконання роботи на кафедрі
8	Попередній захист кваліфікаційної роботи
9	Доопрацювання роботи у відповідності до зауважень з попереднього захисту; узгодження виправленого варіанту роботи з науковим керівником
10	Оформлення тексту роботи; подання роботи науковому керівникові для написання відгуку
11	Зовнішнє рецензування кваліфікаційної роботи
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні Державної екзаменаційної комісії

5. Дата видачі завдання: «13» лютого 2023 р.

Студент

підпис

Котковський Д. В.

ім'я, прізвище

Керівник роботи

підпис

Лазаренко В. Є.

ім'я, прізвище

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....	10
1.1 Поняття, класифікація та передумови виникнення транснаціональних корпорацій.....	10
1.2 Національне та міжнародне середовище діяльності ТНК, їх сутність і характеристика.....	19
1.3 Вплив коопераційних відносин між підприємствами на економіку України.....	29
Висновки до розділу 1.....	39
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ СВІТОВИХ ТНК З ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ.....	42
2.1 Аналіз взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються, та національною економікою України	42
2.2 Загальна характеристика ТНК Allianz Group та аналіз її фінансових показників.....	58
2.3 Діяльність досліджуваного підприємства на ринку України: особливості, проблеми, пріоритети.....	74
Висновки до розділу 2.....	81
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ.....	85
3.1 Вдосконалення діяльності Allianz Group в системі міжнародного бізнесу.....	85
3.2 Перспективи співпраці та взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються.....	90

3.3 Шляхи та напрямки вдосконалення коопераційних зв'язків	
ТНК в умовах країнових відмінностей.....	99
Висновки до розділу 3.....	113
ВИСНОВКИ.....	117
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	123
ДОДАТКИ.....	137

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Розвиток міжнародного бізнесу відбувається стрімко, тож сильніше формується тенденція, коли великі транснаціональні корпорації не бажають зупинятися на експансії на високорозвинуті ринки та задовольнятися роллю олігополіста на ринках обмеженого кола країн. Натомість вони прагнуть створювати власні екосередовища за допомогою місцевих підприємств приймаючих країн, поступово нарощуючи обороти та розширюючи базу іноземних бізнес-партнерів.

Ці тенденції відносяться до розвитку ринку великих компаній, діяльність яких має міжнародний характер. На сьогоднішній день у процесі свого розвитку найбільші ТНК чинять якщо не визначальний, то, у всякому разі, значний вплив на ринки країн, що розвиваються, при чому цей вплив настільки комплексний, що вимагає додаткового вивчення ролі ТНК у коопераційних відносинах між суб'єктами господарювання. Вивчення ролі коопераційних зв'язків у світовій економіці представляє на сьогоднішній день особливу актуальність. Розгляд шляхів вдосконалення діяльності іноземних ТНК логічно передбачає відповідь на питання про ступінь відповідності соціально-економічних показників української економіки потребам і цілям ТНК.

Актуальність вивчення зв'язків ТНК з підприємствами країн здійснення їхньої діяльності, зокрема, з підприємствами України, викликана з одного боку, неоднозначним трактуванням ролі ТНК у світовій та національних економіках, а з іншого – активізацією цих процесів. У ході виконання кваліфікаційної роботи автор спирався на напрацювання вітчизняних науковців різних напрямків економічної науки, які досліджували питання сутності транснаціональних корпорацій, а також проблеми вдосконалення їхніх коопераційних зв'язків з міжнародними підприємствами. Серед таких науковців можна відмітити С. Мочерного, Я. Ларіну, С. Фомішина, Н. Науменко, Д. Збожну, О. Немировську, М. Овчарука, В. Мотриченко, Р. Чемчикаленка, О. Охріменка, С. Пахомова, В.

Петренка, А. Карнаушенка, О. Бойка, Т. Бусарєву, Н. Волошко, І. Гладій, С. Гонту, К. Гудим, М. Іванову, Н. Кудрявську, І. Пенську, Л. Піддубну, П. Куцик, О. Ковтун, Г. Башнянина, Е. Лимонову, Ж. Лисенко, К. Марченка, А. Білик, О. Пісну, М. Прохорову, Е. Молчанову, Н. Левицьку, А. Ставицьку, А. Перетятко, Д. Ткаченка, І. Шкурат, О. Ярмак, О. Рогача, Б. Монастирського та інших. У дослідженні також були враховані судження та висновки представників зарубіжних наукових шкіл, серед яких: Дж. Даннінг, М. Портер, Дж. Блоуїн, Л. Робінсон, К. Омае, А. Ферраріс, Дж. Санторо, В. Скуотто, Р. Гілпін, Дж. Гілпін, К. Стінгер, Р. Коуз, Дж. Кантвелл, Г. Сантанджело, К. Томпсон, Х. Фам, Х. Тран, Р. Кейвз та Е. Шиен.

Недостатня дослідженість проблем, пов'язаних із взаємозв'язком міжнародного співробітництва та інтернаціоналізації в умовах технологічних змін, а також практична значущість вивчення цих питань для національної економіки визначили науковий інтерес до теми, мету та завдання кваліфікаційної роботи. *Метою* роботи є аналіз основних факторів та механізмів, що сприяють співпраці між транснаціональними компаніями в умовах міжнародної кооперації. Для досягнення цієї мети були поставлені наступні *завдання*:

- розглянути теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій у міжнародному бізнес-середовищі;
- визначити поняття, надати класифікацію та дослідити передумови виникнення транснаціональних корпорацій;
- дослідити національне та міжнародне середовище діяльності ТНК, їх сутність і характеристику;
- проаналізувати вплив коопераційних відносин між підприємствами на економіку України;
- здійснити аналіз взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються, а також національною економікою України;
- надати характеристику корпорації Allianz Group, здійснити аналіз її фінансових показників; дослідити діяльність Allianz Group в економіці України та визначити проблеми, з якими вона стикається, з метою її вдосконалення;

- дослідити перспективи співпраці та взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються;
- окреслити шляхи вдосконалення коопераційних зв'язків ТНК в умовах країнових відмінностей;
- визначити напрямки співпраці іноземних ТНК з підприємствами України.

Об'єктом дослідження є транснаціональні корпорації, що функціонують у міжнародному бізнес-середовищі та на внутрішньому ринку України, зокрема транснаціональна корпорація Allianz Group.

Предметом дослідження є вдосконалення коопераційних зв'язків в системі міжнародного бізнесу.

Для вирішення завдань кваліфікаційного дослідження була використана інформаційно-статистична база, представлена аналітичними та рекомендаційними даними світових ринків, а також внутрішніми даними групи Allianz. *Методологічну основу дослідження* було сформовано шляхом поєднання наступних методів: системного методу, тобто розгляду компанії як системи, що об'єднує елементи, необхідні для досягнення компанією своїх цілей; методу взаємодоповнення, тобто об'єднання організаційних, фінансово-економічних та правових аспектів корпоративного управління; емпіричного методу, тобто методу реалізації корпоративної стратегії, яка залежить від поточного стану внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища, а також інших наукових методів.

Основними результатами кваліфікаційної роботи можна вважати наступне: досліджено місце та роль транснаціоналізації у формуванні сучасного конкурентного середовища діяльності міжнародних фірм; описано еволюцію нових бізнес-форм у низці галузей економіки; висвітлений феномен кооперації внаслідок глобалізації, а також узагальнено і проаналізовано основні теорії міжнародного співробітництва та підходи до оцінки кооперації фірм; відзначено важливість фактологічного та якісного аналізу феномену кооперації; виявлені основні чинники конкурентоспроможності ТНК з точки зору оптимізації

застосовуваної бізнес-моделі, посилення коопераційної взаємодії та створення глобальної мережевої структури; визначений вплив прямих іноземних інвестицій на співробітництво ТНК з місцевими підприємствами, а також вплив світової фінансово-економічної кризи на конкурентоспроможність окремих компаній; систематизовано низку факторів, що формують стійкість великих міжнародних компаній; розроблені певні стратегії просування іноземних корпорацій на міжнародних галузевих ринках; доведено важливість переходу до інноваційних моделей розвитку з метою сприяння кооперації між міжнародними компаніями.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в тому, що вони окреслюють коло заходів щодо вдосконалення міжнародного співробітництва в транснаціональних компаніях на прикладі групи Allianz. Результати кваліфікаційної роботи можуть бути застосовані в роботі міжнародних бізнес-структур зі схожими напрямками діяльності та аналогічними масштабами. Матеріали дослідження також слугують основою для подальших теоретичних і практичних досліджень особливостей діяльності ТНК на міжнародних і національних ринках, а також для вивчення проблем побудови та розробки комплексу конкурентних стратегій просування ТНК на галузевих ринках.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження викладені у тезах Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки, фінансів, обліку та маркетингу» (26 жовтня 2023 р., м. Кременчук). Висновки та пропозиції опубліковано в матеріалах конференції [23].

Структура і обсяг. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків; містить 37 рисунків, 15 таблиць, 9 додатків, а також список джерел зі 121 найменування.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩІ

1.1 Поняття, класифікація та передумови виникнення транснаціональних корпорацій

Важливою тенденцією розвитку світової економіки, яка розкриває її сутність, особливості та спрямованість, є транснаціоналізація національних економічних систем. Інтернаціоналізація, як найбільш виразна форма транснаціоналізації національних економік та економічна основа посилення єдності та взаємозалежності цих економік, визначає характер взаємодії держави зі світовим господарством і реалізується через міжнародні зв'язки держави. Визначаючи позитивні аспекти глобалізації, необхідно підкреслити подвійну роль транснаціональних корпорацій у розвитку окремих економік, незважаючи на очевидні асиметрії, які виникають переважно внаслідок діяльності ТНК.

Водночас амбівалентний (подвійний) характер результатів практичної діяльності транснаціональних підприємств зумовлює актуальність дослідження механізмів їх впливу на економічне зростання в країнах, що розвиваються. Особливий інтерес становлять теоретичні та практичні аспекти транснаціоналізації українських підприємств. За показником ВВП на душу населення, Україна входить до групи країн, які розвиваються, що створює вимоги до стратегій розвитку та необхідність вивчення досвіду найуспішніших країн цієї групи. Протягом наступних двох десятиліть важливість країн, що розвиваються, у розвитку світової економіки зросте до рівня, який перевищить загальні показники сучасних розвинених країн, такі як прямі іноземні інвестиції та заощадження.

Сучасна економічна наука сходиться на думці, що інтернаціоналізація економіки є надзвичайно важливою в умовах необмеженої глобалізації, зростання масштабів та ефективності виробництва, розширення географічних

меж співробітництва, розвитку механізмів накопичення капіталу та ресурсів розвитку, уніфікації економічної сфери у вигляді зближення правил гри, домінування глобальних брендів і стандартів та гомогенізації (однорідності) споживчих уподобань. У цьому контексті активна участь у процесі інтернаціоналізації дозволяє національним економікам створювати нові джерела розвитку, забезпечувати галузеву продуктивність та підвищувати конкурентоспроможність.

В економічній літературі існує два протилежні погляди на роль транснаціональних корпорацій (надалі – ТНК) як суб'єктів сучасної глобальної економіки. Прихильники одного підходу, наприклад, Р. Гілпін та Дж. Гілпін, стверджують, що ТНК є продуктом розвитку економічної системи певної країни, визначаючи її політику та впливаючи на її середовище [105]. Цей аргумент ґрунтується на відмінностях у поведінці американських, європейських та японських корпорацій, які є результатом специфічних характеристик кожної країни, їхніх різних економічних структур та впливу певних особливостей корпоративного управління. Згідно з цією логікою, основне середовище діяльності ТНК, тобто їх економічна структура, економічна ідеологія, соціальні пріоритети та інші утворюючі фактори в країнах їхнього базування, має значний вплив на формування їх стратегій. Основний кут погляду на вищезазначене полягає в тому, що головними гравцями в глобалізації світової економіки є національні держави, а не корпорації.

Відповідно до іншого підходу, описаного в економічній літературі, деякі економісти, зокрема К. Омае, розглядають ТНК як наднаціональних гравців на світовій економічній арені [110]. Для них національні держави є анахронізмом у світовій економіці, що спричиняє лише політичну фрагментацію; ТНК розглядаються як потужні незалежні суб'єкти, які конкурують з національними державами і навіть перевершують їх за своєю силою і значенням. Великі масштаби міжнародної діяльності сучасних ТНК та нові глобальні стратегії закупівель і виробництва зробили ці компанії міжнародними і незалежними від країни їхнього походження. Критерієм для таких компаній є не ринок однієї

країни, а присутність у всіх основних регіонах глобальної економічної діяльності (Північна Америка, Західна Європа, Тихоокеанський басейн). Стратегічні альянси транскордонних компаній ще більше послаблюють значення національних кордонів, що розглядається як важливий аргумент на користь такої позиції.

Можна зазначити, що кожна з цих точок зору ґрунтується на абсолютизації специфічних особливостей та деталей функціонування ТНК. Однак, враховуючи інтенсивний процес інтернаціоналізації, стає все менше підстав розглядати сучасні ТНК як специфічну національну категорію. В рамках стратегії глобалізації країни базування все частіше розглядаються як одне з місць, де можна отримати перевагу від розташування.

Перехресні інвестиції між ТНК, злиття та поглинання, лістинг акцій на фондових біржах по всьому світу, штаб-квартири за межами країни базування, міжнародно диверсифіковані джерела постачання – все це посилює транснаціональний характер цих компаній. З часом деякі ТНК диверсифікували свої пакети акцій до такої міри, що стало дуже важко визначити їхню національну приналежність. Ця ситуація ще більше ускладнюється збільшенням кількості транскордонних злиттів і поглинань, які передбачають значні обміни акціями та перехресне володіння акціями між конгломератами. Тому слід погодитися з думкою, що саме це відрізняє сучасні транснаціональні корпорації від їхніх попередників, які мали чіткі ознаки національного характеру, національної лояльності та національної культури.

Тенденції руху капіталу ТНК та їх багатогранний вплив на економіку приймаючих країн неможливо проаналізувати без розуміння теоретичних аспектів виникнення та функціонування ТНК, причин організації міжнародних виробничих мереж та визначення їхньої природи.

Низка дослідників, а також авторитетних організацій та установ мають своє власне визначення транснаціональних корпорацій (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Визначення транснаціональних корпорацій

Джерело	Визначення
Е. Лимонова	ТНК – це асоціації підприємств, що здійснюють комерційну діяльність у двох або більше країнах, які дозволяють їм набувати економічної та політичної влади шляхом транскордонного пересування, яке виходить за рамки повноважень будь-якого суб'єкта національної економіки
Конференція ООН з торгівлі та розвитку	Транснаціональними вважаються підприємства, які, по-перше, мають дочірні компанії в організаційно-правових формах або сферах діяльності в двох або більше країнах, по-друге, здійснюють загальну координацію діяльності зовнішнього сектора економіки
Комісія ООН з ТНК	ТНК – це компанія, що включає одиниці у двох чи більше країнах незалежно від юридичної форми і поля діяльності, функціонує в рамках системи прийняття рішень, що дозволяють здійснювати узгоджену політику та впроваджувати загальну стратегію через один (чи більше) керуючий центр; в якій окремі одиниці пов'язані власністю чи іншим способом так, що один з них (чи більше) може мати значний вплив на діяльність інших, зокрема, розподіляти знання, ресурси і відповідальність з іншими
Організація економічного співробітництва та розвитку	ТНК як компанію, яка включає підприємства приватної, державної чи змішаної форм власності, що розміщені в різних країнах. При цьому одне або більше із цих підприємств можуть істотно впливати на діяльність інших підприємств, насамперед у галузі обміну знаннями та ресурсами

Джерело: [28, 109, 118, 119]

Транснаціональні корпорації – це підприємства, які є національними з точки зору капіталу та контролю, але міжнародними з точки зору операцій. Вони мають іноземні активи, створені на основі прямих іноземних інвестицій. Такі компанії мають всесвітню мережу філій, але материнська компанія капіталізована в одній країні.

На відміну від транснаціональних корпорацій, багатонаціональні компанії контролюються капіталом більш, ніж однієї країни. Вони також мають глобальну мережу філій, але їхній акціонерний капітал розпорошений по всьому світу. Прикладами транснаціональних компаній є італо-британська *Pirelli-Dunlop* та *Unilever* з англо-голландським капіталом.

В Конвенції про транснаціональні корпорації визначення «транснаціональна корпорація» охоплює цілу низку структур, включаючи промислово-фінансові групи, об'єднання, спільні підприємства, акціонерні товариства з іноземною участю. Відповідно до Конвенції, ТНК: володіє,

управляє або керує майном на території двох або більше країн; заснована юридичними особами двох або більше країн; є юридичною особою (групою юридичних осіб), зареєстрованою відповідно до положень цієї Конвенції.

На думку американського економіста Р. Кейвза, основними правовими ознаками ТНК є: наявність єдиного адміністративного, політичного та фінансового центру; ТНК охоплюють країни, відмінні від країни базування; міжнародний характер структури капіталу; дочірні компанії та філії підпорядковуються рішенням головного офісу; головний офіс регулює виробничу, торговельну, фінансову та управлінську політику периферійних компаній; цивільно-правова правосуб'єктність та можливість укладання контрактів з іншими державами та приватними компаніями [98].

С. Мочерний, Я. Ларіна та С. Фомішин ставлять поняття монополії в центр визначення ТНК і виводять його за межі національних кордонів на міжнародний рівень. Достатньо навести приклади з автомобільних ринків, де активно реалізують свою продукцію ТНК, які базуються в США, Німеччині, Франції, Італії, Китаї, Індії та інших країнах [37]. О. Рогач визначає ТНК як компанію з міжнародною виробничою діяльністю, що базується на прямих іноземних інвестиціях і прямому контролю над своїми зарубіжними філіями [70]. Припускаючи, що ми в цілому погоджуємося з цим визначенням, варто зазначити, що ТНК можуть використовувати форми співпраці з місцевими компаніями, які не передбачають прямого володіння або участі в статутному капіталі. Це, зокрема, франчайзинг, ліцензування та управління контрактами І Дахно зазначає, що ТНК – це акціонерне товариство, діяльність якого не обмежується кордонами однієї країни. На нашу думку, такий підхід до визначення ТНК є занадто широким. Це пов'язано з тим, що він допускає включення до складу ТНК компаній, які займаються імпортно-експортною діяльністю, що явно несумісне із сутнісним змістом ТНК.

О. Кравчук та Л. Киришун розглядають ТНК як економічно консолідовані згруповані системи, що діють у двох або більше країнах, переважно у формі прямих іноземних інвестицій, залучені до процесу глобалізації, впливають на

економічну політику як країн базування, так і приймаючих країн, зазвичай управляються і контролюються єдиною штаб-квартирою, що складається з материнської компанії, дочірніх компаній, філій та відділень [24]. Ми вважаємо, що обмеження діяльності ТНК лише двома країнами як мінімальний критерій на сьогодні не є доцільним. Найважливішим принципом геоцентричного підходу є глобальний підхід до діяльності центру (материнської компанії) та кожної філії. Кожна філія повинна розглядатися не як повністю незалежна компанія, а як елемент загальної корпоративної системи, що функціонує в глобальному масштабі і орієнтована на досягнення глобальних і локальних цілей. При цьому кожна філія робить унікальний внесок у діяльність бізнесу в цілому.

Згідно з офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD), транснаціональна корпорація (транснаціональна корпорація, багатонаціональна корпорація, багатонаціональна компанія, багатонаціональне підприємство) – це підприємство, яке об'єднує юридичні особи та форми діяльності всіх організаційно-правових форм з двох або більше країн, проводить єдину політику і загальну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень [118].

Експерти ООН визначили такі критерії для віднесення підприємства до категорії багатонаціональних: наявність філій щонайменше у п'яти країнах та частка продажів за межами країни базування. Підприємства класифікуються як транснаціональні за такими критеріями: кількість країн, в яких підприємство здійснює свою діяльність (2–5 за різними підходами); мінімальна кількість країн, в яких підприємство має виробничі потужності; мінімальна частка доходів або продажів підприємства, отримана від операцій за кордоном (зазвичай від 25 %); володіння не менше ніж чверть акцій з правом голосу щонайменше в трьох країнах; багатонаціональний склад працівників або вищого керівництва компанії [119].

Підходи до трактування поняття ТНК вітчизняними та міжнародними експертами становлять науковий інтерес і згруповані за трьома критеріями:

– структуралізм – ТНК визначаються за кількістю зацікавлених країн, або за належністю менеджменту до кожної країни, або за кількістю організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, представництв), або за кількістю зацікавлених країн, або за кількістю країн, де знаходиться менеджмент ТНК;

– орієнтованість на результати діяльності – визначає ТНК за їхніми закордонними активами та прибутками, прямими інвестиціями, оборотом та часткою закордонних ринків у їхній діяльності;

– системність – визначає ТНК з точки зору поєднання трьох попередніх підходів, а також з точки зору того, що вона є гравцем у процесі інтернаціоналізації та фасилітатором (активізатором діяльності) глобалізації (додаток А, табл. А.1).

У літературі з глобальної економіки використовуються різні терміни для опису фірм, що здійснюють міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (наприклад, транснаціональні корпорації, міжнародні корпорації, багатонаціональні корпорації, глобальні корпорації, наднаціональні корпорації, міжнародні корпорації). Змістовна оцінка огляду теоретичних підходів до природи ТНК показує, що залежно від форми власності на капітал підприємства, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два типи: багатонаціональні корпорації та транснаціональні корпорації.

Отже, на нашу думку, більш загальним і сучасним визначенням ТНК буде таке: транснаціональні корпорації – підприємства, які розташовані та здійснюють свою діяльність у різних країнах; контролюються головним офісом, розташованим переважно в певній країні; керуються спільною стратегією та скоординованою політикою; мають міжнародний масштаб діяльності, а також впроваджують єдину бізнес-ідеологію; впливають на міжнародні політичні процеси; мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Варто зазначити, що складність і багатогранність феномену ТНК, динамізм їх діяльності та зміни в багатьох напрямках зумовили появу різних теоретичних

підходів до аналізу не тільки самого феномену ТНК, але й характеру пов'язаних з ним процесів глобального розвитку.

Огляд літератури свідчить про існування різних поглядів щодо причин виникнення ТНК. Це пов'язано, по-перше, з різноманітністю типів міжнародного виробництва ТНК (сировинне, експортоорієнтоване, глобально орієнтоване); по-друге, з тим, що концепція ТНК пов'язана з різними розділами економічної теорії (міжнародний рух капіталу, міжнародна торгівля, розміщення виробництва, промислова організація, зростання фірми, інновації тощо); по-третє, діяльність ТНК можна аналізувати на різних рівнях: макроекономічному (переважно національному), глобальному (міжнародні та світові тенденції), мезоекономічному (тенденції взаємодії між фірмами на галузевому рівні) та мікроекономічному (тенденції зростання окремих фірм) [27].

На основі таких критеріїв, як тип відносин між материнською компанією та закордонною філією, орієнтація на зовнішні ринки, концентрація управлінських рішень, контроль за діяльністю закордонної філії, кадрова політика, організаційна структура та інформаційні потоки, ТНК фактично можна поділити на міжнародні, багатонаціональні та глобальні, що відображає стадію розвитку ТНК. В результаті еволюції ТНК переходять від одного типу до іншого.

За останні десятиліття кількість ТНК у світі значно зросла – з 300 наприкінці 1930-х рр. до понад 82 тис. на початку ХХІ ст. Глобальні корпорації, які є різновидом багатонаціональних корпорацій, характеризуються інноваційним динамізмом, безперервним розвитком всередині компанії та активним пошуком нових напрямків і сфер діяльності. З початку століття до глобальних корпорацій стали відносити великі компанії (за деякими оцінками, їх кількість становить близько 800), які об'єднують в собі потужність сучасного фінансового, промислового, технологічного та інтелектуального капіталу.

Зі створенням 500 великих монополій у 1950–1960-х рр. і 200 у 1970–1980-х рр. глобальна економічна влада була сконцентрована у 100 або навіть 50 найвпливовіших компаніях, причому 150 компаній контролювали майже половину активів усіх ТНК. Сьогодні ядро з менш ніж 1 % компаній фактично

формує надбудову глобальної економіки і контролює майже половину світової економіки. Кількісні оцінки ролі мільярдерів в економіці окремих країн є досить цікавими, оскільки вони показують, що у світовій економіці домінують мільярдери, які є або власниками, або засновниками найвпливовіших компаній світу [56].

У глобальних ланцюгах доданої вартості здебільшого домінують транснаціональні корпорації, на які припадає близько 80 % світової торгівлі. На глобальні ланцюги доданої вартості припадає значна частина подвійного рахунку – 28 % або 5 трлн дол. США з 19 трлн дол. світового експорту. Це відбувається тому, що проміжні товари враховуються багато разів, тоді як вони повинні враховуватися лише один раз. Глобальні ланцюги доданої вартості створюють у середньому 30 % ВВП у країнах, що розвиваються, порівняно з 18 % у розвинених країнах.

Найбільш зрілий тип ТНК – глобальна корпорація – характеризується географічно орієнтованим підходом до відносин між материнською компанією та її дочірніми підприємствами. Весь світ є ареною, на якій діють географічно орієнтовані ТНК. Для таких ТНК характерні: оцінка ринку з глобальної точки зору і конкуренція в глобальному масштабі; використання глобального підходу до управління дочірніми компаніями і філіями; координація діяльності філій на основі нових інформаційних технологій, уніфікованого обліку і аудиту, адаптивності корпоративної структури; утримання значної частки прибутку (особливо у високотехнологічному секторі); поділ світового ринку з невеликою кількістю подібних глобальних ТНК; підтримання високої конкурентоспроможності. Будучи одночасно і наслідком, і причиною глобалізації, транснаціональні компанії здатні визначати соціально-економічну структуру окремих країн і світової економіки в цілому.

Отже, оскільки результат взаємодії між окремими країнами та ТНК не є заздалегідь визначеним, здатність країн, що розвиваються, зокрема, адаптуватися до нових умов функціонування в глобальному турбулентному економічному середовищі, де ТНК є основною рушійною силою розвитку

економічної глобалізації, є вирішальною. Транснаціоналізація як глобальне явище є об'єктивним процесом глобальної інтеграції, який розвивається в результаті зростання міжнародного бізнесу транснаціональних корпорацій.

1.2 Національне та міжнародне середовище діяльності ТНК, їх сутність і характеристика

Як відкрита система на глобальному рівні, транснаціональні корпорації переплітаються із зовнішнім світом багатьма зв'язками. Для ТНК наднаціональний глобальний економічний простір та його системи попиту і різноманітні національні економіки з їхніми власними умовами ведення бізнесу інтегровані у дуже складний і суперечливий спосіб. Двоїстість середовища, що оточує ТНК, є основним джерелом проблем у міжнародному бізнесі: оскільки виробничі потужності ТНК розосереджені в різних країнах, їхнє зовнішнє середовище характеризується зростаючою складністю, мінливістю та невизначеністю. З одного боку, діяльність ТНК регулюється міжнародними витратами виробництва, світовими цінами, глобальними стандартами якості та ефективності виробництва, міжнародними правовими нормами та морально-етичними нормами. Така ситуація вимагає постійного і ретельного моніторингу глобальної ринкової кон'юнктури та передбачення її змін. Водночас, підприємці мають ретельно і всебічно аналізувати середовище в кожній країні, в якій вони працюють. Це пов'язано з тим, що успіх компанії залежить від її знання місцевого середовища.

Важливо підкреслити, що характеристики міжнародного бізнес-середовища пов'язані зі складністю його географічних і галузевих аспектів. Географічна складність середовища, що оточує міжнародні компанії, пов'язана з тим, що воно охоплює три елементи: домашнє середовище, середовище приймаючої країни та нейтральне середовище (наприклад, нейтральні води та повітряний простір, територія міжнародних організацій, нейтральна Антарктида

тощо). Якщо компанія хоче досягти успіху в певній країні, вона повинна ретельно вивчити можливості і способи взаємодії своєї політики з економічною і правовою системою, культурою і станом технологічного розвитку приймаючої країни.

Ці фактори разом з елементами зовнішнього середовища формують певне бізнес-середовище, яке може бути сприятливим для діяльності ТНК, а може містити певні ризики та загрози для підприємства; врахування керівництвом корпорацій особливостей середовища приймаючої країни забезпечить сталий розвиток та ефективне функціонування всіх ланок корпорації. Це дасть змогу забезпечити сталий розвиток та ефективне функціонування більшості підрозділів. Цьому сприяє те значення, яке транснаціональні корпорації надають концепції екологічного бізнесу, що дозволяє їм підтримувати стабільність своєї діяльності, поєднуючи контроль внутрішнього розвитку з адаптацією до впливу зовнішнього середовища.

На наш погляд, дуже важливим є аналіз економічних механізмів, що діють всередині ТНК, зокрема її внутрішнього ринку. Слід зазначити, що це питання є життєво важливим для транснаціональних компаній, які мають систему внутрішніх ринків. Внутрішній ринок компанії можна визначити як систему, в якій філії та дочірні підприємства однієї макроструктури пропонують поставки за трансфертною ціною, тобто ціною, яка встановлюється на товари або послуги, вироблені всередині транснаціональних корпорацій, або між залежними компаніями, або між підрозділами одного підприємства. Такий ринок може бути утворений у будь-якій макроструктурі, яка об'єднує багато філій та юридичних осіб. Багато операцій, які формально є ринковими (здійснюються відповідно до договорів купівлі-продажу, поставки тощо), насправді є передачею товарів і послуг в межах однієї макроструктури.

Першою теоретичною основою для аналізу внутрішнього ринку ТНК стала контрактна теорія Р. Коуза; він розглядав підприємство як приватизований ринок ресурсів і стверджували, що основна відмінність між внутрішніми та зовнішніми ринками полягає в тому, що економічні суб'єкти мають вільний доступ до

зовнішніх ринків. На основі цієї теорії була розроблена концепція інклюзивної інтернаціоналізації, в якій внутрішній ринок аналізується як одна з передумов для виникнення та становлення ТНК. Згідно з цією теорією, внутрішній ринок сприяє максимізації доходів та ефективності управління ТНК, зокрема через систему трансфертного ціноутворення. Також внутрішній ринок є одним з механізмів, за допомогою якого окремі компанії інтегруються в макроструктуру [99].

Міжнародний характер діяльності ТНК означає, що вони працюють на постійно зростаючій кількості різних ринків. Згідно з функціональним аналізом ТНК, проведеним групою дослідників, географічні характеристики зарубіжних підрозділів ТНК суттєво змінилися за період з 1962 по 2008 рр. – у 1962 р. 100 найбільших промислових ТНК світу мали закордонні філії у 99 країнах. Найбільшу кількість мала Канада, за нею йшли Велика Британія, Німеччина та Франція. Лише 22 ТНК (2 %) були розташовані у США і лише 18 – в Японії. У 1998 р. ситуація змінилася на протилежну – США були однією з найбільших приймаючих країн, на яку припадало 15 % всього іноземного сектору (1479 з 9977); Велика Британія була другою після США за кількістю дочірніх компаній ТНК, на яку припадало 8 % (827) від загальної кількості дочірніх компаній. Роль Японії як приймаючої країни була обмежена 302 іноземними дочірніми компаніями, розташованими в країні [56].

Порівнюючи сутність відносин власності промислових ТНК між розвиненими країнами у 1971 та 1998 рр., автори дійшли висновку, що у 1971 р. США домінували у двосторонніх відносинах більше, ніж будь-яка інша розвинена країна. Наприклад, в той час як материнська компанія володіла 109 дочірніми компаніями у Великій Британії, самі ТНК цієї країни володіли лише дев'ятьма дочірніми компаніями в США. Подібні диспропорції також були виявлені дослідниками у Німеччині (69:0), Франції (53:3), Швейцарії (45:0) та Японії (31:5). Ці співвідношення суттєво змінилися у 1998 р., зокрема, співвідношення між США та Японією (японські ТНК мають 619 підрозділів у США, тоді як американські ТНК мають 182 підрозділи в Японії); кількість

підрозділів німецьких та швейцарських ТНК у США також значно зросла. Ці тенденції дозволяють зробити наступні висновки: по-перше, ТНК прагнуть домінувати як у своїй країні, так і в країнах-партнерах; по-друге, поглиблення інтеграційних процесів у Європі розширює можливості та стимули для розвитку відносин між головними офісами та дочірніми компаніями як між США та Європою, так і всередині Європи [40].

Левову частку глобальних прямих іноземних інвестицій здійснюють ТНК, більшість з яких є приватними компаніями. Однак спостерігається також зростання закордонної експансії найбільших державних підприємств у деяких великих країнах (переважно країнах, що розвиваються) та в деяких секторах (особливо тих, що пов'язані з розробкою природних ресурсів).

Китай залишається країною з найбільшою кількістю закордонних філій ТНК (1/3 від загальної кількості закордонних філій у світі). Однак низька частка Китаю у світовому притоці капіталу свідчить про те, що ці сектори порівняно невелику.

Найбільш значною зміною за останні два роки стало збільшення кількості компаній з країн, що розвиваються, з п'яти до семи (шість в Азії та одна в Мексиці). Однак концентрація іноземних активів найбільших ТНК залишається відносно стабільною протягом останнього десятиліття.

На даний момент у світі існує близько 83 тис. транснаціональних корпорацій, які мають близько 820 тис. філій у різних країнах. Вони контролюють понад 50 % світової торгівлі. На частку транснаціональних корпорацій припадає 90 % продажів патентів, ліцензій, ноу-хау. Серед п'ятисот найбільших транснаціональних корпорацій у 2022 р. перебувало 139 американських та 97 китайських компаній. США є визнаним лідером за кількістю транснаціональних корпорацій, проте компанії інших розвинутих країн, таких як Японія, Південна Корея, Китай, країни Західної Європи також займають високі позиції.

Приблизно 500 транснаціональних компаній складають ядро глобальної економічної системи. Їхні сукупні активи оцінюються приблизно в 9 трлн дол.

Виторг 500 найбільших компаній світу за минулий рік склав 37,8 трлн дол. США. Лідерами рейтингу Fortune Global 500 є компанії Walmart, Saudi Aramco, State Grid, Amazon, China National Petroleum та інші ТНК (табл 1.2). Треба зазначити, що компанія Walmart з 2003 р. утримує 1-е місце у Fortune 500 (за винятком 2006 та 2009 рр.) [104]. Також ця ТНК регулярно очолює світовий рейтинг Global Powers of Retailing, який складає консалтингова компанія Deloitte – на Walmart припадає 10 % загальної виручки всіх учасників рейтингу. Як можна бачити з таблиці, річний дохід Walmart складає фантастичні 600 млн дол. США [113].

Таблиця 1.2 – Топ-25 найбільших ТНК світу за рейтингом Fortune Global 500 у 2023 р.

Місце	ТНК	Країна походження/базування	Дохід, млн дол. США	Прибуток, млн дол. США	Активи, млн дол. США	Кількість співробітників, осіб
1	Walmart	США	611289	11680	243197	2100000
2	Saudi Aramco	С. Аравія	603651	159069	663541	70496
3	State Grid	Китай	530009	8192	710763	870287
4	Amazon	США	513983	-2722	462675	1541000
5	China National Petroleum	Китай	483019	21080	637223	1087049
6	Sinopec Group	Китай	471154	9657	368751	527487
7	Exxon Mobil	США	413680	55740	369067	62000
8	Apple	США	394328	99803	352755	164000
9	Shell	Нідерланди/ В. Британія	386201	42309	443024	93000
10	UnitedHealth Group	США	324162	20120	245705	400000
11	CVS Health	США	322467	4149	228275	259500
12	Trafigura Group	Сінгапур	318476	6994	98634	12347
13	China State Construction Engineering	Китай	305885	4234	386,249	382492
14	Berkshire Hathaway	США	302089	-22819	948452	383000
15	Volkswagen	Німеччина	293685	15223	602612	675805
16	Uniper	Німеччина	288309	-19961	129616	7008
17	Alphabet/Google	США	282836	59972	365264	190234
18	McKesson	США	276711	3560	62320	48000
19	Toyota Motor	Японія	274491	18110	559765	375235
20	TotalEnergies	Франція	263310	20526	303864	101279
21	Glencore	Швейцарія	255984	17320	132583	81706
22	British Petroleum	В. Британія	248891	-2487	288120	67600
23	Chevron	США	246252	35465	257709	43846
24	Cencora	США	238587	1699	56561	41500
25	Samsung Electronics	П. Корея	234129	42398	356470	270372

Джерело: [104]

У розвинених країнах транснаціональні компанії працюють в усіх секторах економіки. Найбільші ТНК володіють близько 50 % усіх світових активів. Більше того, ТНК контролюють 80 % патентів і ліцензій на обладнання, технології та ноу-хау і близько 90 % прямих іноземних інвестицій; валютні резерви ТНК у кілька разів перевищують валютні резерви всіх національних банків разом узятих; ТНК усувають усі бар'єри на шляху руху капіталу, товарів і робочої сили та мають об'єктивну зацікавленість у розширенні сфери свого впливу шляхом формування світу, в якому роль кожного учасника міжнародних відносин чітко визначена, а раціональне використання грошових ресурсів дозволяє максимізувати прибуток. Згідно з дослідженнями, 53 зі 100 найбільших ТНК працюють у шести секторах: автомобілебудуванні (13), нафтопереробці (10), виробництві електронного та електричного обладнання (8), фармацевтиці (8), телекомунікаціях (7), а також постачанні електроенергії, газу та води (7). Найбільші транснаціональні компанії світу мають в середньому 39 філій за кордоном.

Існує значний інтерес світових транснаціональних корпорацій до ринку України, але цей інтерес обмежується низкою несприятливих характеристик вітчизняної національної економіки. Зокрема, в Україні зареєстровано за два десятки міжнародних транснаціональних компаній, і лише шість з них займаються виробничою діяльністю.

Національна конкурентоспроможність стала одним з найважливіших питань для уряду України. Однак, незважаючи на всі дискусії, переговори та публікації на цю тему, досі не існує переконливої теорії, яка б пояснювала конкурентоспроможність нашої країни у національному масштабі. Більше того, не існує навіть загальноприйнятого визначення конкурентоспроможності країни. Більше того, в той час як концепція конкурентоспроможності фірми є дуже чіткою, цього не можна сказати про концепцію конкурентоспроможної країни.

Міжнародні компанії часто стикаються з вищим ступенем ризику та невизначеності на глобальних ринках через недостатню обізнаність з культурою країни, політичною та економічною ситуацією, інституційною структурою

дистрибуторських мереж, потенційними конкурентами та їхньою поведінкою, а також гарантіями та легальністю посередників. У табл. 1.3 наведено порівняння національного та міжнародного бізнес-середовищ.

Таблиця 1.3 – Ключові відмінності національного та міжнародного бізнес-середовищ

Національне середовище	Міжнародне середовище
Одна основна мова, національність, культура	Багатомовність, багато національностей і багато культурність
Порівняно однорідний ринок	Фрагментарні і різноманітні ринки
Необхідні дані звичайно достовірні і легко збираються	Збирання даних — важливе завдання, що потребує значно більшого бюджету і особового складу
Політичні чинники порівняно неважливі	Політичні чинники часто життєво важливі
Порівняно свобода від урядового втручання	Національні економічні плани, урядовий вплив на рішення бізнесу є звичайним явищем
Відносно стабільне навколишнє середовище	Численність середовищ, велика імовірність нестабільності, але й потенційної прибутковості
Однаковий фінансовий клімат	Різноманітність фінансових кліматів, ранжированих від дуже конвертованих до широко-інфляційних
Одна валюта	Численність валют, що розрізняються стабільністю і реальною вартістю
Правила бізнесу розроблені, зрозумілі	Правила різні, змінні і часто незрозумілі

Джерело: [25]

Тенденція транснаціональних корпорації до створення інтегрованих виробничих систем означає, що взаємозалежність країн зростає і з'являються нові форми та аспекти цієї взаємозалежності.

Вивченням міжнародної конкурентоспроможності займалися американські дослідники Дж. Кантуелл та Г. Сантанджело, реалізувавши свій науковий пошук в концепції технологічного накопичення. Він вважав, що основні напрямки потоків прямих іноземних інвестицій пов'язані переважно з технологічними факторами та інноваційними процесами, і висунув тезу про те, що зростання ТНК безпосередньо пов'язане з розвитком технологій та інноваційними процесами. Розміщуючи своє виробництво в нових країнах, ТНК

отримують такі переваги, як доступ до нових елементів технологічного розвитку, які, накопичуючись, інтегруються в науково-технічний потенціал підприємства і формують основу для динамічного зростання та успіху в конкурентній боротьбі [97].

Економічні дослідження з питань конкурентоспроможності професора Гарвардської школи бізнесу М. Портера також присвячені проблемам транснаціональних корпорацій. Теорія конкурентних переваг Портера не ставить за мету спеціально дослідити причини виникнення та зростання транснаціональних компаній, але пояснює їх стратегії та механізми, за допомогою яких створюються конкурентні переваги [57].

Як недолік теорії М. Портера дослідники вказують на те, що теорія ігнорує вплив припливу прямих іноземних інвестицій на конкурентоспроможність приймаючої країни. Іноземні фірми, які базуються в країні, не розглядаються як джерело конкурентних переваг у цій країні, оскільки не вважається, що вони мають конкурентні переваги в приймаючій країні. Для подальшого розвитку теорії конкурентних переваг необхідно глибше досліджувати сутність ТНК, зокрема, розглядати їх діяльність як доповнення до ролі урядів країн.

Аналіз літературних джерел показує, що дослідження А. Сміта також заслуговують на увагу. Як зазначає Л. Піддубна, А. Сміт запровадив ідею системності конкурентного процесу та виокремив серед його параметрів час конкуренції («особливі обставини»), поле конкуренції («особи та класи»), умови («закони справедливості») та ефективність конкуренції («сума правильної та раціональної поведінки суб'єктів»), підкресливши основну ідею, що раціональна поведінка суб'єктів бізнес-відносин визначає загальний позитивний результат конкуренції, а отже, і кінцевий стан економічного розвитку. Таким чином, висококонкурентний стан національної економічної системи є позитивною функцією ефективності конкуренції [55].

В економічній літературі просторові визначення конкурентоспроможності зазвичай пов'язують з рівневою структурою та мережевою організацією економічної діяльності, а деякі автори описують її розвиток як «цивілізаційний

поворот». Л. Піддубна стверджує, що просторовий підхід до конкурентоспроможності є особливо плідним у контексті структурування економічного простору шляхом аналізу інтенсивності економічних зв'язків, рівня взаємодії між акторами, поділу простору за рівнями зв'язків, готовності тощо. Однак така методологічна призма конкурентоспроможності, допускаючи певні відмінності (як пізнавальні моменти явища), не дозволяє виявити головні відмінності, тобто внутрішню структуру явища та причини його виникнення. Дослідниця вважає, що системний підхід до визначення конкурентоспроможності знаменує собою зрушення в уявленнях вчених-економістів, які зосереджуються на пошуку нових підходів до пояснення поняття та розширюють горизонт візіонерського підходу до аналізу національної конкурентоспроможності. Логіка цього підходу полягає в тому, що системний характер економічної діяльності визначає системний характер конкурентоспроможності.

Дослідження С. Пахомова підтверджують, що сучасна конкурентоспроможність країни визначається не лише кількісними параметрами, але й якісними показниками економічного та соціального розвитку (рис. 1.1).

Таким чином, категорія «національна конкурентоспроможність» визначається в науковій літературі з різних позицій: як політико-економічна концепція, як довгострокове зростання, як характеристика економіки та як здатність країни утримувати свою присутність на міжнародному ринку. Йдеться саме про здатність країни створити внутрішнє бізнес-середовище, в якому в умовах вільного і справедливого ринку вітчизняні виробники можуть досягти і сформувати стабільні позиції на певних сегментах світового ринку.

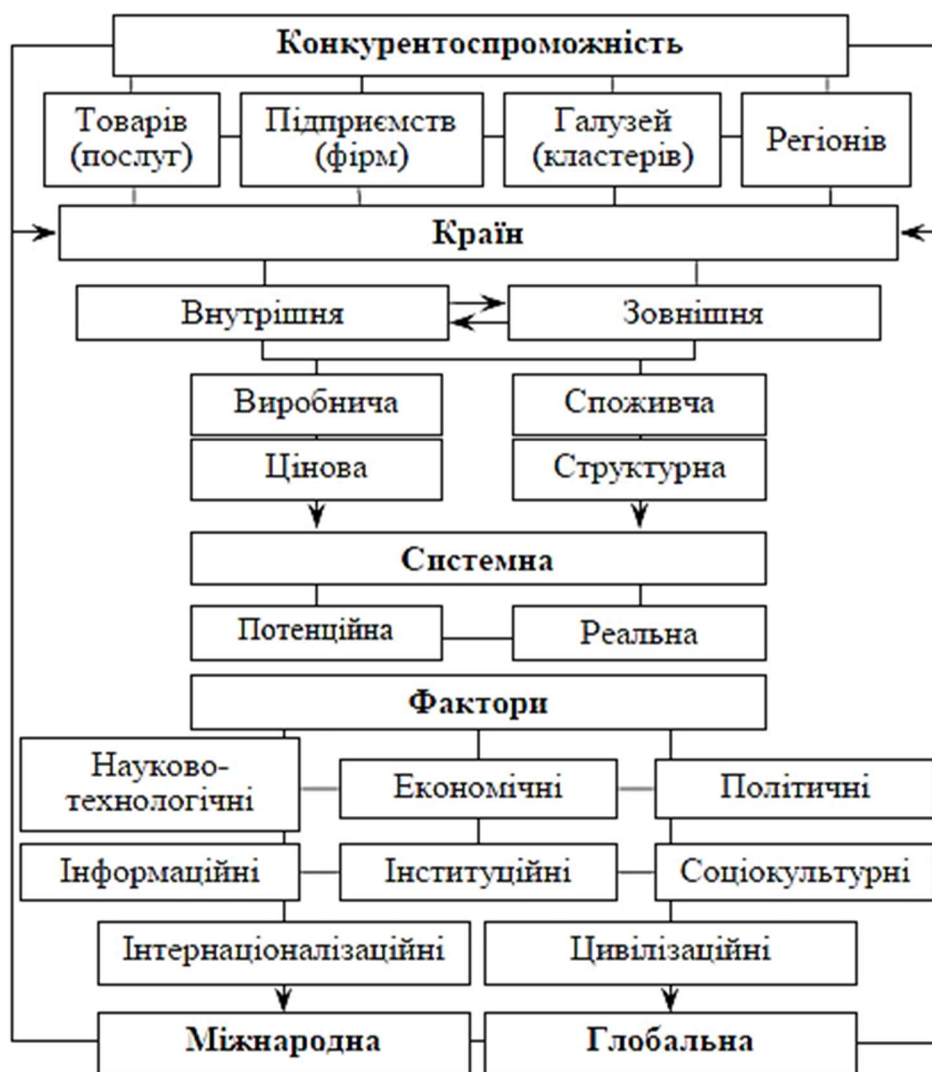


Рисунок 1.1 – Конкуренентоспроможність країн та її чинники

Джерело: [50]

На нашу думку, категорія «національна конкурентоспроможність» характеризує ефективність діяльності органів державної влади щодо створення сприятливих економічних, політичних, соціальних та інших умов для забезпечення сталого розвитку країни та добробуту її громадян. Іншими словами, на нашу думку, країну слід вважати конкурентоспроможною, якщо вона є привабливою для життя і пропонує його високий рівень.

У XXI ст. питання ефективності економічного розвитку країн, регіонів та окремих підприємств набуло як ніколи актуального значення. Фундаментальний і важливий характер таких понять, як «продуктивність», «ефективність» та «конкуренентоспроможність», їх еволюційна основа, взаємозалежність і

взаємозв'язок з іншими категоріями бізнес-середовища визначають специфіку управлінських моделей, схем і алгоритмів висхідного розвитку. Іншими словами, чим складнішим стає сучасний економічний розвиток і рівень його ефективності, тим слабкішими стають його теоретичні міркування і тим очевиднішою стає обмеженість суто економічного інструментарію для його розуміння.

Отже, транснаціоналізація збільшує взаємозалежність між державами до безпрецедентного рівня. Транснаціональні корпорації, як координаційні центри та двигуни глобального виробництва і обміну, створюють мережу транснаціональних зв'язків всередині своїх холдингів та між ними. Для України час не стоїть на місці, і цей процес стає надважливим. Стратегічні питання зовнішньоекономічного розвитку України необхідно вирішувати вже сьогодні.

1.3 Вплив коопераційних відносин між підприємствами на економіку України

Кооперація в загальному розумінні (від лат. cooperatio – співробітництво) – це форма організації праці або діяльності, при якій певна кількість людей (підприємців, господарників, споживачів) або підприємств спільно беруть участь або в тому самому їх загальному трудовому, виробничому процесі, або ж у різних, але пов'язаних між собою процесах праці, виробництва та споживання [61].

Можна вважати, що початок інтернаціоналізації сучасного українського бізнесу припадає на кінець 1980-х рр., точніше на грудень 1988 р., з прийняттям Постанови Ради Міністрів СРСР «Про подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності державних, кооперативних та інших громадських підприємств, об'єднань і організацій». Ця постанова надала право всім підприємствам і організаціям з 1 квітня 1989 р. самостійно виходити на зовнішні ринки і здійснювати там підприємницьку та комерційну діяльність. В результаті підприємства стали основною ланкою радянського

зовнішньоекономічного комплексу. За радянських часів соціалістичне суспільство мало відносно розвинену систему розподілу праці та міжнародного співробітництва. Інтернаціоналізація господарської діяльності радянських підприємств здійснювалася на державних підприємствах разом з аналогічними суб'єктами в системі зовнішньоекономічної діяльності [41].

В СРСР великі державні підприємства діяли як вертикально інтегровані транснаціональні корпоративні структури, які здійснювали повний контроль над ланцюгами поставок по всій мережі підприємств. З розпадом Радянського Союзу вся система зруйнувалася, ланцюги поставок були знищені, а існуюча кооперація між підприємствами зникла. Як наслідок, одним з головних викликів, що постали перед підприємствами в незалежній суверенній державі Україна на початку перехідного періоду, було відновлення ланцюгів поставок та пошук нових ринків збуту для використання надлишкових виробничих потужностей. На появу та характер діяльності підприємств на українському ринку в першу чергу вплинули великий внутрішній ринок, сприятлива структура вільної робочої сили (регіон має значні ресурси як компетентної, так і дешевої робочої сили для масового виробництва) та традиційно тісні економічні зв'язки між країнами колишнього соцтабору. Було прийнято міжнародні стандарти фінансової звітності, придбано частки в іноземних компаніях та створено конкурентоспроможну на міжнародному рівні вертикально інтегровану структуру.

Коопераційні зв'язки світових ТНК з підприємствами України сприяють створенню спільних підприємств. Спільне підприємство (СП) – це форма участі країни у міжнародному розподілі праці шляхом створення підприємства (юридичної особи) на основі спільно внесеної власності учасниками з різних країн, спільного управління, спільного розподілу прибутків та ризиків [6, 75]. СП є формою спільного підприємництва у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу. Термін став популярним в СРСР наприкінці 1980-х рр. в ході економічної реформи, одним із напрямів якої було надання більшої самостійності підприємствам, організаціям, фірмам, органам управління.

У міру розвитку економічних процесів у СРСР та на пострадянському економічному просторі, з прийняттям нових законодавчих актів на зміну терміну «спільне підприємство» прийшов інший термін – «підприємство з іноземними інвестиціями». Тож, зробимо висновок, що діяльність СП нерозривно пов'язана з інвестуванням у підприємства України.

За даними Міністерства економіки України, на першому місці з прямих іноземних інвестицій, загальна сума яких у 2023 р. склала 2,9 млрд дол. США, знаходиться харчова промисловість (близько 20–21 %), потім роздрібна й оптова торгівля та громадське харчування (16–17 %). За оцінками фахівців, найбільш масштабним було інвестування іноземного капіталу в тютюнову індустрію що призвело до контролю над 80 % ринку тютюну в Україні. Список інвесторів цієї галузі очолюють американська ТНК Philip Morris, британська British American Tobacco і німецька Reemtsma. Ця галузь все більше набуває експортоорієнтованого характеру, забезпечуючи щорічний експорт з України близько 20 млрд шт. цигарок [17].

Іноземні ТНК представлені також в галузях харчової промисловості, наприклад, швейцарські Kraft Foods і Nestlé та американська Mars. Особливий інтерес проявляють іноземні компанії до текстильної промисловості (Billerbeck) і системи громадського харчування (Macdonald's).

Присутність провідних міжнародних ТНК на українському ринку є показником інвестиційної привабливості країни, оцінкою її глобального бізнес-потенціалу та свідченням того, що місцева бізнес-система відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. З цією метою видання «Влада грошей» вимірює щорічний рейтинг 25 найуспішніших міжнародних компаній, а також виділяє окрему категорію міжнародних компаній, які є лідерами у своїх галузях на українському ринку. Рейтинг охоплює як продуктові бренди, торгові марки, так і компанії, що надають фінансові, консалтингові, логістичні та інші послуги. Рейтинг ґрунтується на інформації з різних відкритих джерел, включаючи офіційну інформацію компаній, повідомлення ЗМІ та думки

галузевих експертів; він намагається охопити широкий спектр галузей, а також представити всебічну географію компаній.

Dell Technologies. Вийшла на український ринок у 2006 р., а роком пізніше відкрила офіційне представництво. На той час це було частиною реорганізації всієї партнерської мережі компанії в Європі. Компанія поставила собі за мету стати одним з найбільших постачальників комп'ютерної продукції в Україні і вона її досягла.

FMC Україна. Корпорація FMC працює на глобальному ринку і є лідером вже понад 130 років. Сьогодні це п'ята за величиною агрохімічна компанія у світі. FMC має 26 виробничих підприємств, 23 дослідницькі центри та представництва у більш ніж семидесяти країнах світу, а в Україні працює з 1992 р. У листопаді 2017 р. FMC придбала значну частину глобальних операцій DuPont, пропонуючи ще ширший портфель популярних засобів захисту рослин. Це інсектициди на основі бренду Ринаксипір, відомого в Україні як Кораген®, інсектициди на основі бренду Циазипір, включаючи інсектициди Ексірел® та Верімарк®, а також сульфонілсечовинні гербіциди. Це відкриває нові можливості для українських аграріїв у захисті своїх посівів та отриманні якісного та високого врожаю.

Group SEB – великий французький консорціум з виробництва дрібної побутової техніки. Group SEB володіє такими відомими брендами як Krups, Moulinex, Rowenta і Tefal. Навіть в умовах значної конкуренції з боку китайських демпінгових компаній, брендам, що належать Group SEB, вдалося зберегти стабільні продажі. Сьогодні група SEB працює у 150 країнах світу і завдяки своїй розгалуженій мережі та відомим світовим брендам посідає лідируючі позиції на всіх континентах. Темпи інноваційного розвитку визначаються командою дослідників та розробників і підходом компанії до відкритих інновацій.

Alfred Kärcher SE&Co. В Україні Kärcher пропонує широкий асортимент прибиральної техніки у двох секторах: для побутового та екологічного використання, а також комерційні пилососи та обладнання для муніципалітетів Lifecell. Надаючи доступний високошвидкісний мобільний інтернет, Lifecell

пропонує сучасний мобільний зв'язок користувачам різного віку та з різними технічними знаннями. Оператор належить турецькій компанії Turkcell, інтегрованому постачальнику телекомунікаційних і технологічних послуг. У 2015 р. компанія запустила першу телекомунікаційну мережу 3G+ в Україні, у 2017 р. була визнана лідером за швидкістю та якістю мобільного інтернету 3G+. А навесні 2018 р. Lifecell стала першою компанією, яка запустила швидкісний зв'язок 4,5G у найбільшій кількості обласних центрів України. 313 спеціалізованих магазинів Lifecell працюють у 162 містах України; абоненти Lifecell можуть замовити телеком-послуги у 27260 звичайних точках продажу по всій Україні.

LG Electronics імпортує побутову техніку в Україну з 1996 р., коли компанія відкрила представництво в Україні, надаючи інформаційну підтримку, сервісне обслуговування та допомогу своїм клієнтам. В Україні LG продає побутову техніку: холодильники, пральні машини, кондиціонери та мікрохвильові печі, а також техніку для бізнесу та розваг, таку як телевізори, монітори, колонки та саундбари. Наразі LG Україна підтримує ініціативу Національного училища фізичного виховання і спорту та Української федерації кіберспорту щодо створення нової освітньої програми – магістерської програми з кіберспорту.

Група L'Oreal – одна з провідних світових компаній в індустрії краси. Сьогодні її портфоліо налічує 36 міжнародних брендів у всіх сегментах ринку, включаючи мас-маркет, люкс, професійну та активну косметику. L'Oreal Україна працює в усіх сегментах ринку краси з 2004 р. і дотримується програми сталого розвитку з моменту її підписання у 2013 р.

Microlife – світовий лідер у розробці та виробництві медичного діагностичного обладнання для використання вдома та в медичних установах. Основними продуктами компанії є тонометри, цифрові термометри, монітори астми та гнучкі грілки. Microlife використовує всю свою глобальну мережу, включаючи представництва в Україні, щоб в кінцевому підсумку принести користь кожній людині.

Socar Energy Ukraine є дочірньою компанією Державної нафтової компанії Азербайджанської Республіки. Представництво Socar в Україні було відкрито у 2008 р., і сьогодні мережа преміальних автозаправних станцій налічує 55 станцій в 11 регіонах України. Інша компанія холдингу Socar – Торговий дім «Сокар Україна» – свого часу була найбільшим приватним імпортером природного газу в країні. На сьогоднішній день компанія інвестувала понад 6 млн дол. США в розвиток соціальних і культурних проєктів.

TUI Україна – один з провідних туроператорів, що працює під європейським брендом з 2009 р. Маючи мережу з понад 260 агентств та франшиз, TUI Ukraine до війни обслуговувала близько 500 тис. туристів на рік. Оператор планує повністю відновити свою діяльність після завершення бойових дій та скасування воєнного стану в Україні.

Gedeon Richter. Компанія заснована у 1901 р. в Угорщині; сьогодні вона працює на п'яти континентах через шість дочірніх та спільних підприємств, 29 представництв та 40 компаній з продажу та маркетингу. В нашій країні продукція Gedeon Richter відома з 1954 р. У 1995 р. в Україні було відкрито представництво компанії, яка стала однією з перших іноземних фармацевтичних компаній, чії препарати стали використовуватися українцями та лікарями у повсякденній практиці. Сьогодні Gedeon Richter має широкий спектр медичних представництв у різних регіонах України, обласних центрах, великих районних центрах та містах обласного значення, на додаток до головного офісу в Києві. Майже всі лікарі в Україні використовують продукцію компанії у своїй практиці.

Mareven Food Holdings – міжнародний холдинг зі 100 % в'єтнамсько-японським капіталом є одним з найбільших виробників продуктів швидкого харчування та кулінарної продукції в Україні. Компанія є лідером у категоріях макаронних виробів швидкого приготування, картопляного пюре швидкого приготування та універсальних приправ під торговими марками «Роллтон» та «Бігбон». У 2011 р. компанія відкрила завод у м. Біла Церква, на якому зараз працює близько 500 осіб. У 2013 р. ТОВ «Маревен Фудз Європа» було нагороджено дипломом «Кращий роботодавець», у 2014 та 2017 рр. – золотою

нагородою «Експортер року», у 2018 р. – нагородою «Лідер зовнішньоекономічної діяльності» за версією Національного бізнес-рейтингу.

McDonald's. Ця компанія була піонером глобальної торгівлі в усіх країнах, відкритих для світу, і Україна не є винятком. Однак сьогодні McDonald's в нашій країні – це значною мірою локальний бізнес. Їжа, яку подають у всіх 95 закладах в Україні, складається переважно з українських інгредієнтів. Наприклад, яловичину для гамбургерів і молоко для кави виробляють на заводах у Вінницькій області, булочки поставляються з фабрики у Дніпрі, морозиво – з Вилківського молокозаводу, яйця, хлібобулочні вироби, салат і овочі – з заводу в Київській області. Україна також виробляє напої, вівсяні пластівці, паперові стаканчики та серветки, упаковку для гамбургерів та іншу картонну упаковку. Нажаль, з початку бойових дій робота мережа McDonald's в Україні не працює повному обсязі.

Nestlé – одна з найбільших у світі компаній-виробників продуктів харчування та напоїв, яка представлена у 187 країнах світу і налічує 300 тис. співробітників, які працюють задля досягнення спільної мети – покращення якості життя та сприяння здоровому майбутньому. Nestlé пропонує широкий асортимент продуктів і послуг для сімей та домашніх улюбленців. В Україні компанія працює вже 25 років, має три фабрики в Україні, які виробляють продукцію під міжнародними та місцевими брендами, такими як «Світоч», «Торчин» та «Мівіна». Компанія також розвиває такі бренди, як Nescafe, Nesquick, Nuts, Friskies та Kit Kat. Nestlé є одним з найбільших інвесторів в Україні та активно підтримує соціальний розвиток. Протягом багатьох років компанія підтримує соціальні ініціативи у сфері харчування, працевлаштування молоді, сталого сільського господарства, відповідального ставлення до тварин та захисту навколишнього середовища.

PepsiCo Україна. Один з найбільших виробників продуктів харчування та напоїв в Україні, що випускає соки та фруктові соки, такі як «Сандора», «Садочок» напої Pepsi®, 7UP®, Mirinda®, Lipton Ice Tea® та мінералізовані напої. Вода Aqua Minerale добре відома серед дітей та дорослих. На ринку снєків

компанія працює під брендами Lay's® та Crunchteam®. На ринку молочної продукції присутні бренди «Чудо», «Слов'яночка» та «Машенька», а на ринку дитячого харчування – бренд «Агуша». За роки свого існування компанія стала одним з найбільших інвесторів в українську економіку та платників податків. PepsiCo є одним з найбільших в країні переробників сирого молока, сезонних овочів та фруктів. Компанія володіє трьома підприємствами в різних регіонах України – заводом з переробки фруктів, овочів, соків і снєків; заводом з виробництва газованих напоїв і холодного чаю; і молочним заводом.

Компанії Nestlé та PepsiCo відмовилися, нажаль, піти з російського ринку з початком збройної агресії останньої проти України, тому були внесені Радою національної безпеки і оборони України до компаній – спонсорів війни.

Renault, найбільший французький автовиробник, давно присутній на українському ринку. У 2000 р. бренд Renault почав працювати в Україні з невеликою кількістю співробітників і одним салоном. Через два десятиліття по тому Renault має 35 дилерських центрів у великих містах України та понад 1 тис. співробітників.

Zeppelin GmbH – німецька промислова група, яка працює у 20 країнах світу як дилер та виробник різноманітного обладнання. ТОВ «Цеппелін Україна» розпочала свою діяльність у 1996 р. і постачає промислову, сільськогосподарську та будівельну техніку підприємствам та фермерам в Україні. Асортимент продукції включає обладнання багатьох всесвітньо відомих брендів, які є лідерами на ринку сільськогосподарської техніки: Fendt, Valtra, Caterpillar, SEM, Bourgault, Berthoud та Carrullo. Компанія також є єдиним офіційним дилером бренду Caterpillar в Україні.

Банк Crédit Agricole, найстаріший іноземний банк в Україні, присутній на українському ринку з 1993 року і є стратегічним партнером для агробізнесу та головним банком для автомобілістів. Банк є частиною міжнародної групи Crédit Agricole (Франція), лідера у сфері банківського страхування та управління активами в Європі та банку номер один за версією журналу Euromoney.

Надійність та ділова репутація банку підтверджуються найвищим рейтингом стабільності банків.

Idea Bank. Цей банк працює на українському ринку з 1989 р. і має представництва в усіх регіонах України. Єдиним акціонером банку є Getin Holding SA, фінансова група, акції якої котируються на Варшавській фондовій біржі. Сьогодні банк є одним з найбільш стабільних, успішних і надійних банків у галузі, що робить абсолютним пріоритетом виконання своїх зобов'язань перед клієнтами та партнерами. Ідея Банк також є банком, що найактивніше розвивається з точки зору чистих активів, кредитного портфеля та депозитів клієнтів. Протягом останніх кількох років, незважаючи на виклики економічної кризи, банк є лідером ринку в роздрібному сегменті кредитів готівкою. Крім того, Ідея Банк Україна є членом багатьох фінансових та громадських організацій і визнаний професіоналами банківського ринку та клієнтами.

Mastercard – глобальна технологічна компанія, яка працює у сфері платіжних послуг. Компанія об'єднує споживачів, фінансові установи, уряди та бізнес у більш ніж 210 країнах і територіях. У 2006 р. Mastercard відкрила представництво в Україні та систематично пропонує інноваційні рішення, які змінюють ринок. За останні кілька років Mastercard стала абсолютним лідером українського платіжного ринку з часткою 67 %, а успіх Mastercard обумовлений успішними бізнес- та маркетинговими стратегіями, спрямованими на розвиток карткових продуктів і послуг для масового, преміального та комерційного сегментів, розвиток мереж прийому платежів, безконтактних платежів і розумних міст, електронної комерції, грошових переказів і цифрових гаманців, а також широким спектром переваг для держателів карток.

Visa. Історія Visa бере свій початок у 1958 р., коли Bank of America запустив першу в США програму споживчих кредитних карток для споживачів середнього класу та малого бізнесу. В Україні Visa є не тільки одним з лідерів платіжного ринку, але й працює над збільшенням своєї частки в безготівкових розрахунках у споживчому та бізнес-сегментах. За даними компанії, в Україні безготівкові платежі складають менше 50 % від загального обсягу карткових

операцій, тому на шляху до безготівкової економіки на платіжному ринку є місце для всіх бажаючих.

Міжнародні спільні підприємства забезпечують доступ до іноземних ринків набагато швидше та економічно ефективніше, ніж придбання існуючої компанії в регіоні або створення нового підприємства. Спільні підприємства забезпечують вільний доступ до каналів дистрибуції та надають партнерам-нерезидентам можливість отримання знань і ноу-хау місцевого ринку, що значно підвищує ймовірність успіху спільного підприємства. Партнери-резиденти зазвичай мають зв'язки з ключовими постачальниками та клієнтами, а також знання культури та традиційних звичаїв. Ці переваги особливо важливі для міжнародних підприємств, які не мають вільного капіталу, ресурсів або досвіду для реалізації проєктів власними силами, адже, як вже зазначалося, конкурентоспроможність визначається і як політико-економічна концепція, і як довгострокове зростання, і як характеристика економіки, а також як здатність країни утримувати свою присутність на міжнародному ринку. Тож, міжнародна кооперація дозволяє вітчизняним підприємствам послідовно розвивати конкурентні переваги і займати стійкі позиції у певному сегменті світового ринку завдяки потужному економічному потенціалу, який гарантує економічне зростання на інноваційній основі, на розвиненій системі ринкових відносин, а також на володінні певним інтелектуальним та інвестиційним капіталом. Міжнародні спільні підприємства дозволяють партнерам працювати швидко, економічно ефективно та надійно на місцевих ринках, беручи до уваги репутацію місцевого партнера (додаток Б, рис. Б.1).

Рушійні сили коопераційних зв'язків між іноземними підприємствами-партнерами, зазначені вище, є важливими, але не вичерпними. Це пов'язано з тим, що кожен суб'єкт визначає власні причини та мотиви. Ми переконані, що основним мотивом для суб'єкта господарювання при створенні спільного підприємства є максимізація прибутку та задоволення потреб компанії та її власників або засновників.

Висновки до розділу 1

Транснаціоналізація економіки є важливою в умовах необмеженої глобалізації, зростання масштабів та ефективності виробництва, розширення географічних меж співробітництва, розвитку механізмів накопичення капіталу та ресурсів розвитку, уніфікації економічної сфери у вигляді зближення правил гри, домінування глобальних брендів і стандартів. Тенденції руху капіталу ТНК та їх багатогранний вплив на економіку приймаючих країн можливо проаналізувати за допомогою розуміння теоретичних аспектів виникнення та функціонування ТНК, причин організації міжнародних виробничих мереж та визначення їхньої природи.

Транснаціональні корпорації – це підприємства, які є національними з точки зору капіталу та контролю, але міжнародними з точки зору операцій. Вони мають іноземні активи, створені на основі прямих іноземних інвестицій. Такі компанії мають всесвітню мережу філій, але материнська компанія капіталізована в одній країні.

Відповідно до Конвенції про транснаціональні корпорації, ТНК: володіє, управляє або керує відокремленим майном на території двох або більше країн; заснована юридичними особами двох або більше країн; є юридичною особою (групою юридичних осіб), зареєстрованою відповідно до положень цієї Конвенції. Згідно з офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку, транснаціональна корпорація – це підприємство, яке об'єднує юридичні особи та форми діяльності всіх організаційно-правових форм з двох або більше країн, проводить єдину політику і загальну стратегію через один або кілька центрів прийняття рішень. Організація об'єднаних націй визначає в якості критерієв для віднесення підприємства до категорії багатонаціональних: наявність філій щонайменше у п'яти країнах та частку продажів за межами країни базування.

Загальноживаним визначенням ТНК буде таке: транснаціональні корпорації – підприємства, які розташовані та здійснюють свою діяльність у різних країнах; контролюються головним офісом, розташованим переважно в певній країні; керуються спільною стратегією та скоординованою політикою; мають міжнародний масштаб діяльності, а також впроваджують єдину бізнес-ідеологію; впливають на міжнародні політичні процеси; мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Сьогодні у світі існує близько 83 тис. транснаціональних корпорацій, які мають близько 820 тис. філій у різних країнах. Вони контролюють понад 50 % світової торгівлі. На частку транснаціональних корпорацій припадає 90 % продажів патентів, ліцензій, ноу-хау, а також і близько 90 % прямих іноземних інвестицій. Серед п'ятисот найбільших транснаціональних корпорацій у 2022 р. перебувало 139 американських та 97 китайських компаній. США є визнаним лідером за кількістю транснаціональних корпорацій, проте компанії інших розвинутих країн, таких як Японія, Південна Корея, Китай, країни Західної Європи також займають високі позиції. Приблизно 500 транснаціональних компаній складають ядро глобальної економічної системи. Їхні сукупні активи оцінюються приблизно в 9 трлн дол. США. Виторг 500 найбільших корпорацій світу за минулий рік склав 37,8 трлн дол. США.

Існує значний інтерес світових транснаціональних корпорацій до ринку України, але цей інтерес обмежується низкою несприятливих характеристик вітчизняної національної економіки. Зокрема, в Україні зареєстровано за два десятки міжнародних транснаціональних компаній, і лише шість з них займаються виробничою діяльністю.

Можна вважати, що початок транснаціоналізації нерозривно пов'язаний із кооперацією. Кооперація в загальному розумінні – це форма організації праці або діяльності, при якій певна кількість підприємців або підприємств спільно беруть участь або в тому самому їх загальному трудовому, виробничому процесі, або ж у різних, але пов'язаних між собою процесах праці, виробництва та споживання. Коопераційні зв'язки світових ТНК з підприємствами України сприяють

створенню спільних підприємств. Спільне підприємство є формою спільного підприємництва у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу. Діяльність спільних підприємств нерозривно пов'язана з інвестуванням у підприємства України.

Присутність провідних міжнародних ТНК на українському ринку є показником інвестиційної привабливості країни, оцінкою її глобального бізнес-потенціалу та свідченням того, що місцева бізнес-система відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. Міжнародні спільні підприємства забезпечують доступ до іноземних ринків набагато швидше та економічно ефективніше, ніж придбання існуючої компанії в регіоні або створення нового підприємства. Спільні підприємства забезпечують вільний доступ до каналів дистрибуції та надають партнерам-нерезидентам можливість отримання знань і ноу-хау місцевого ринку, що значно підвищує ймовірність успіху спільного підприємства. Партнери-резиденти зазвичай мають зв'язки з ключовими постачальниками та клієнтами, а також знання культури та традиційних звичаїв. Ці переваги особливо важливі для міжнародних підприємств, які не мають вільного капіталу, ресурсів або досвіду для реалізації проєктів власними силами. Міжнародні підприємства дозволяють партнерам працювати швидко, економічно ефективно та надійно на місцевих ринках, беручи до уваги репутацію місцевого партнера.

РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ СВІТОВИХ ТНК З ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

2.1 Аналіз взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються, та національною економікою України

Транснаціональні корпорації впливають на конкурентне середовище та глобальне конкурентне середовище в цілому. Вони є дієвими рушіями виробництва та розподілу товарів у всьому світі. Україна має особливе значення для світових ТНК, тому питання вдосконалення коопераційних зв'язків з підприємствами нашої країни має не аби яку актуальність.

Частка продукції, виробленої транснаціональними компаніями, у ВВП України зростає. Наразі в Україні працює понад 30 глобальних транснаціональних компаній, серед яких Coca-Cola Беверіджиз Україна Лтд, Procter & Gamble Україна, McDonald's Юкрейн Лтд, Toyota Україна, Metro Cash & Carry Україна, Philip Morris Україна, Райффайзен Банк Аваль, Nestle Україна, Bayer AG, Porsche Україна, Samsung Electronics Україна Компані та інші.

За даними Державної служби статистики України, станом на 2022 р. валовий внутрішній продукт України склав 5,191 трлн грн, що на 29,1 % менше, ніж у попередньому році. Втім, значних змін у структурі ВВП не відбулося (рис 2.1).

Основними бюджетоутворюючими секторами української економіки є сільське господарство, промисловість, торгівля та транспорт. ТНК особливо зацікавлені в секторах української економіки, де немає жорсткої конкуренції і конкурентні переваги вітчизняних підприємств не є очевидними.

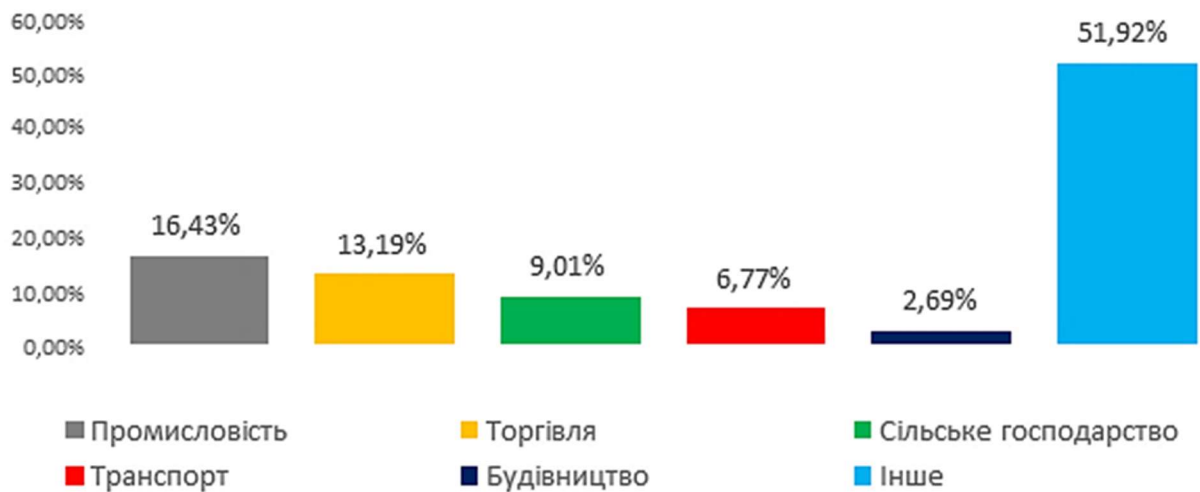


Рисунок 2.1 – Структура валового внутрішнього продукту України за підсумками 2022 р., %

Джерело: [84]

У табл. 2.1 наведено найбільші світові ТНК, що працюють в Україні. Кожна з них внаслідок збройної агресії РФ зазнала значних збитків, а дехто призупинив свою діяльність на невизначний термін, як, наприклад, McDonald's, ресторани якого лише нещодавно стали потроху відкриватися. Втім, з другої половини 2023 р. спостерігається незначне поживлення.

Таблиця 2.1 – Найбільші транснаціональні корпорації та їх філії, які діяли в Україні у 2022 р.

Корпорація	Галузь	Дохід, млрд грн	Країна походження
ПАТ Арселор Міттал Кривий Ріг	Виробництво і дистрибуція сталі й прокату	43,82	Індія
ПАТ Philip Morris Україна	Виробництво і дистрибуція тютюнових виробів	30,3	США/Швейцарія
ПАТ Vodafone Україна	Надання послуг мобільного зв'язку та Інтернету	19,8	Велика Британія
ТОВ Samsung Electronics Україна Компані	Виробництво і дистрибуція споживчої електроніки	14,15	Південна Корея
ТОВ Nestlé Україна	Виробництво і дистрибуція продуктів харчування	12,1	Швейцарія
ТОВ Auchan Україна	Дистрибуція продуктів через власні супермаркети	10,69	Франція
ПІІ Toyota Україна	Виробництво і дистрибуція: легкових автомобілів	10,32	Японія

Продовження таблиці 2.1

ТОВ Lifecell	Надання послуг мобільного зв'язку та Інтернету	9,41	Туреччина
ПІ Coca-Cola Беверіджиз Україна Лтд	Виробництво і дистрибуція безалкогольних напоїв та соків	8,35	США
ТОВ Bayer AG	Виробництво і дистрибуція фармпрепаратів та аграрної продукції	7,2	Німеччина
ТОВ Sandora / PepsiCo	Виробництво і дистрибуція безалкогольних напоїв та соків	6,42	США
ТОВ Procter & Gamble Трейдінг Україна	Виробництво і дистрибуція: засобів для догляду за собою та побутової хімії	6,36	США
ПІ McDonald's Юкрейн Лтд	Мережа швидкого харчування	3,26	США
ТОВ Metro Cash & Carry Україна	Дистрибуція продуктів через власні супермаркети	3,04	Німеччина
ПІ British American Tobacco Україна	Виробництво і дистрибуція тютюнових виробів	2,33	Велика Британія
ПАТ Carlsberg Україна	Виробництво і дистрибуція безалкогольних напоїв та пива	1,53	Данія
ТОВ Porsche Leasing Україна	Виробництво, дистрибуція і оренда легкових автомобілів	0,785	Німеччина

Джерело: [17, 22, 67]

У табл. 2.1, можна побачити, що перше місце серед ТНК за рівнем доходу займає індійська компанія Арселор Міттал Кривий Ріг з доходом у 43,82 млрд грн. Друге місце займає американо-швейцарська Philip Morris Україна – 30,3 млрд грн. Третьою найприбутковішою корпорацією на території України стала умовно британська Vodafone Україна з показником 19,8 млрд грн (умовно – бо бренд Vodafone належить британській телекомунікаційній компанії, але ліцензія на його використання продається по всьому світу, тож інформація про бенефіціарів Vodafone Україна ретельно приховується, адже раніше це була російська МТС).

Діяльність транснаціональних корпорацій на території інших країн неможлива без прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це інвестиції, спрямовані на тривалий контроль інвестора над господарськими операціями компанії-отримувача в іншій країні, забезпечуючи прямий контроль над менеджментом або іншими активами компанії-отримувача інвестицій.

Пріоритетними галузями інвестування транснаціональних компаній в українську економіку є промисловість, фінанси та страхування, оптова та роздрібна торгівля.

На рис. 2.2 показано структуру ПІІ в Україну за видами економічної діяльності. частку іноземних підприємств в галузях нашої економіки наведено у додатку В, рис. В.1.



Рисунок 2.2 – Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності, %

Джерело: [84]

Незважаючи на війну в Україні, іноземні інвестори збільшують свої інвестиції у фінансовий та страховий сектори. На страховому ринку переважають європейські компанії, такі як AXA Group (Франція), UNIQA Group (Австрія) та Allianz Group (Німеччина). Кожна з цих компаній має розгалужену мережу відділень та велику клієнтську базу.

Лише протягом одного року в нашу країну інвестували 2 млрд 451,7 млн дол. прямих інвестицій. Сумарно в Україну інвестували понад три десятки країн. До переліку основних країн-інвесторів, на які припадає майже 85 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 млрд 79,7 млн дол., Німеччина – 4 млрд 323,5 млн дол., Нідерланди – 3 млрд 112,5 млн дол., Австрія – 2 млрд 727,3 млн дол., Велика Британія – 2 млрд 115,7 млн дол., Віргінські Острови – 1 млрд

779,5 млн дол., Франція – 1 млрд 415,7 млн дол., Швейцарія – 1 млрд 370,3 млн дол., Італія – 890,1 млн дол. Лідерами з ПП є американські компанії PepsiCo, Inc., The Coca-Cola Company та McDonald's Corporation з обсягами інвестицій 250, 230 і 100 млн дол. США відповідно [36].

В той час як у світі існує понад 820 тис філій транснаціональних компаній, в Україні налічується приблизно 7362 філії. Це означає, що на Україну припадає 0,9 % від загальної кількості.

Слід зазначити, що транснаціональні компанії здійснюють експансію в усі сектори вітчизняного ринку, що, безумовно, покращує параметри внутрішнього конкурентного середовища та позитивно впливає на мікро- та макроекономічну динаміку. Однак проблема покращення інвестиційного клімату в Україні не вирішена, а інфляція та падіння ВВП у поєднанні з побоюваннями інвесторів щодо можливостей ведення бізнесу в Україні залишаються вкрай гострими на сьогоднішній день. Крім того, існують значні проблеми з фінансуванням реального сектору економіки, якому загрожують корупція, складні митні процедури та затримки з відшкодуванням податку на прибуток. Українська економіка є привабливою для іноземних інвесторів завдяки своєму природно-ресурсному потенціалу, відносно дешевій робочій силі та високому рівню професійних навичок. Модернізація капіталомістких виробництв транснаціональними компаніями, безсумнівно, покращить загальний рівень технологій та підвищить конкурентоспроможність на міжнародних товарних ринках.

Залучення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою залежить насамперед від якості інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат є визначальним фактором для розміщення філій, дочірніх компаній та спільних підприємств транснаціональних компаній у приймаючій країні, а також для створення унікальної системи транснаціональних відносин. Інвестиційний клімат в Україні як приймаючій країні стрімко погіршується, що проявляється у низці перешкод. Основними перешкодами є ненадійне правове забезпечення (21,7 %), недостатні правові гарантії (23,8 %), економічна

нестабільність в країні (30,4 %), відсутність державної підтримки розвитку міжнародного бізнесу українськими компаніями (30,4 %), відсутність досвіду міжнародної діяльності в українських компаній (8,5 %), недостатність фінансових ресурсів (8,7 %), високий податковий тиск (23,8 %), прихований протекціонізм на внутрішньому ринку (14,3 %) та експоненціально зростаюча корупція, повільний розвиток інституцій та фінансових ринків; високі інвестиційні ризики, що обмежують приплив іноземного капіталу, характерні для первинного накопичення капіталу в умовах гострої економічної кризи [17].

Однак, незважаючи на несприятливий інвестиційний клімат в Україні, пов'язаний насамперед із війною, ТНК все ще зберігають свої позиції на внутрішньому ринку. Зацікавленість корпорацій у доступі до ринку складає 15 %, збільшенні частки на світовому ринку – 7 %, експортних можливостях – 12 %, підтримці експорту – 9,8 %, доступі до ресурсів – 8,8 %, низьких витратах – 11 %, а також у вигідному географічному розташуванні України та близькості до країн, де працюють материнські компанії. Позиціонування ТНК на ринку України характеризується подальшим зміцненням їхнього становища через створення спільних підприємств та розвиток власної мережі.

Близько трьох чвертей іноземних брендів в Україні – це європейські бренди. Найпоширенішими країнами є Італія (20 брендів), Іспанія та Німеччина (13 та 14 брендів відповідно). Після Італії найбільшу кількість іноземних брендів представляють американські компанії – 17 брендів. На Францію, Польщу та Велику Британію припадає по десять брендів. Це значною мірою пов'язано з географічною близькістю європейських країн та міжнародною популярністю брендів. Наприклад, велика кількість турецьких ритейлерів в Україні також пояснюється цими факторами [73].

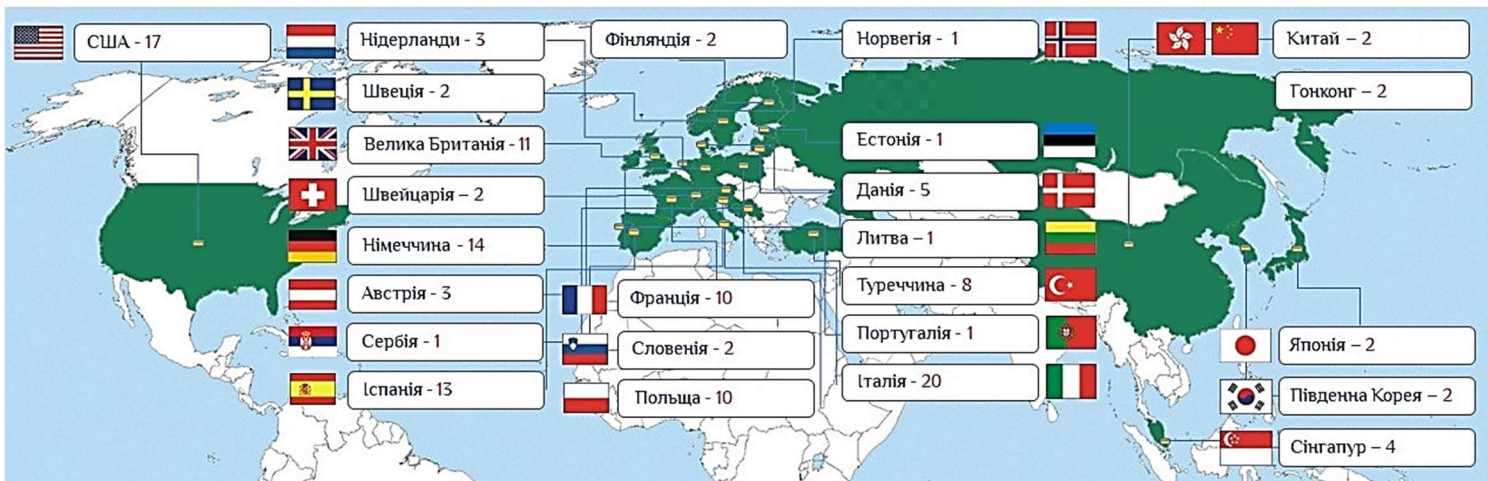


Рисунок 2.3 – Кількість світових брендів, присутніх на ринку України, по країнах

Джерело: [73]

Преважна більшість іноземних брендів (80) припадає на модні торгові марки; на аксесуари та ювелірні прикраси – 15 марок. Однак велика кількість торгових марок зовсім не означає велику кількість торгових точок. Зазвичай, відомий преміум-бренд представлений одним-двома магазинами в центрі столиці або місті-мільйоннику. У кращому випадку мова йде про десяток-півтора магазинів конкретної торгової марки по всій країні. Найчастіше міжнародні бренди одягу розташовані в великих торгових центрах або на центральних вулицях великих міст. Існує практика, коли кілька марок відразу представляє українська компанія-імпортер. Що стосується іноземних інвестицій, то зі зрозумілих причин вони зараз майже відсутні. Тож розглянемо деякі перспективні галузі, в які глобальним транснаціональним корпораціям було б вигідно інвестувати після нашої перемоги.

Сільське господарство. На відміну від більшості розвинених європейських країн, Україна вважає, що її аграрний сектор може залучити значні інвестиції. Це пов'язано з низкою позитивних факторів, таких як сприятливі кліматичні умови, розташування країни в Центральній Європі, дешеві місцеві ресурси, добре розвинена інфраструктура, сільськогосподарське машинобудування, близькість до споживачів на Близькому Сході та в ЄС, а також схильність населення до фермерства. Ці фактори роблять Україну привабливою для аграрних інвесторів,

особливо у сфері зернової логістики, сільського господарства та органічного землеробства. Компанії з міжнародним капіталом вже присутні в українському сільському господарстві: Cargill, Bunge (зерно, соняшникова олія), Louis Dreyfus, ADM (зерно), Delta Wilmar (соняшникова олія, маргарин), Bayer, Monsanto (насіння, пестициди), Serna (зерно), Pfeiffer & Langen (цукор) Danone (молочні продукти), Zeppelin (сільськогосподарська техніка), FMC (агрохімія), Glencore Agriculture, Nibulon (переробка зернових та олійних культур), Syngenta (насіння та засоби захисту рослин). Серед сільськогосподарських конгломератів найбільшими ТНК на українському ринку є Agroprosperis Group (США) та Continental Farmers Group (Саудівська Аравія) [14].

ІТ-технології. Ситуація в ІТ-секторі не така однозначна, як може здатися на перший погляд. Великі успіхи в аутсорсингу розробки програмного забезпечення пояснюються наявністю висококваліфікованих працівників і низькими зарплатами (порівняно з США та Західною Європою). Додаємо до цього той факт, що навіть обчислювальні потужності часто доводиться наймати з-за кордону, тому розраховувати на серйозні інвестиції. Втім, в ІТ-секторі є і перспективні напрямки. По-перше, це центри досліджень і розробок. Окрім дефіциту програмістів у США та ЄС, у Східній Європі достатньо R&D-центрів, щоб було вигідно відкрити такий офіс в Україні. Те саме стосується і центрів обробки даних. Розташування України між Китаєм та США ставить її у вигідне становище в цьому відношенні. Дата-центри допоможуть розвантажити інформаційні канали для таких великих компаній, як Google та Amazon. Ціни можуть бути встановлені на 15–25 % нижчими. Важливо, щоб уряди давали корпораціям впевненість у завтрашньому дні. Ще одна перспективна галузь – збірка електронного обладнання. Європа близько, а податкова система не така обтяжлива. Наразі в цьому секторі успішно працюють Samsung Electronics та LG Electronics (обидві – виробництво й дистрибуція), EPAM Systems (програмне забезпечення), Dell Technologies (комп'ютери, інфраструктура та інформаційна безпека), Lifecell (мобільний зв'язок та Інтернет).

Фармація та медицина. Рівень фармацевтики в Україні відстає від світових стандартів, що робить цей сектор привабливим для стартаперів та інвесторів. Україна має сприятливі умови для відкриття нових виробничих потужностей, а існуючі виробничі потужності мають потенціал для розширення. Серед інших стимулів – наявність достатньої кількості кваліфікованого персоналу. Фармацевтичний ринок не є затовареним, і нові продукти знаходять своїх покупців. Позитивну роль відіграють державні програми підтримки фармакології. Те ж саме можна сказати і про лікарняне обладнання, яке здебільшого є застарілим. Найпривабливішими сферами для інвестицій є електронна охорона здоров'я та діджиталізація, біотехнології та регенерація органів, а також активний розвиток приватних клінік, у тому числі вузькоспеціалізованих. Наразі в Україні працюють такі компанії, як Sanofi, Gedeon Richter, Laboratoire Innotech International, Takeda Pharmaceuticals, Acinopharma та Microlife.

Харчова промисловість. Це найбільш конкурентна галузь української економіки, але це також величезний ринок і одна з найширших інвестиційних можливостей. Саме тому міжнародні ТНК вже давно опанували цю галузь, і їхні приклади наочно демонструють, що інвестувати в Україну може бути вигідно. Але всі вони починали з нуля. У більшості випадків вони придбали вже існуючі компанії та їхнє обладнання. Величезний потенціал споживчого ринку добре видно на прикладі компанії Coca-Cola, продукція якої стоїть на полицях будь-якого магазину. Можна також згадати бренди, пов'язані з певними регіонами. Наприклад, карпатська мінеральна вода, фрукти та гриби можуть бути запропоновані як для внутрішнього ринку, так і для експорту. Наразі в Україні працюють транснаціональні компанії Mondelez, Nestlé (кондитерські вироби та кава), Imperial Tobacco, JTI, В.А.Т. Україна, Philip Morris (тютюнові вироби), Coca-Cola, PepsiCo (напої), Royal Canin (корми), Maleben Food Europe (фаст-фуд), McDonald's (продукти харчування), Carlsberg, SUN InBev (пиво) та інші [36].

Сукупний дохід великих ТНК становить 60 % світового ВВП. У США цей показник становить 67%, у Китаї – 46 %, у Франції та Канаді – 70 %, в Італії та Великобританії – 40%. Сукупний дохід дочірніх підприємств ТНК в Україні становить 17 % від загального ВВП. Для порівняння, у Польщі цей показник становить 40 %, в Угорщині – 30 %, в Румунії та Словаччині – 20 %. Німеччина має цікаву статистику – лише 20 % ВВП. І це країна – батьківщина Volkswagen, BMW, Siemens, Bosch та багато інших ТНК. Відповідь криється у структурі ВВП Німеччини: майже 50 % її ВВП створюють малі та середні підприємства, в яких працює 70 % працездатного населення. Для порівняння, частка РФ та Білорусі становить лише 5 % та 2 % відповідно. Отже, 81 % загального доходу транснаціональних компаній генерується в 10 % країн світу [74].

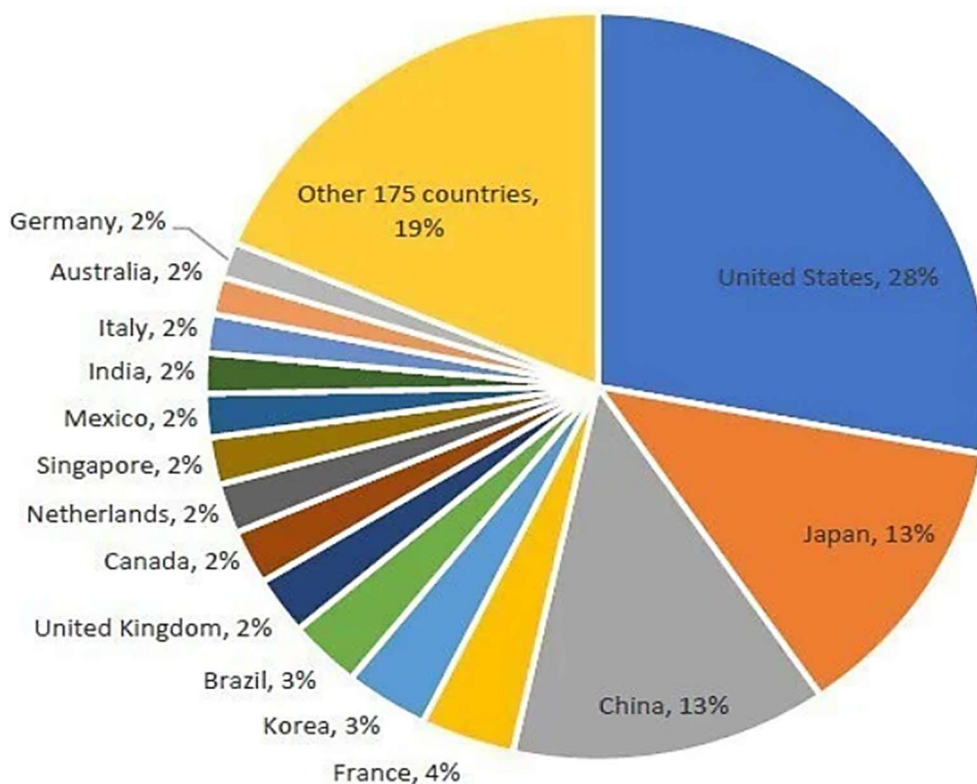


Рисунок 2.4 – Частка ТНК у світовому ВВП по країнах

Джерело: [74]

Кумулятивний прибуток ТНК склав 1,3 трлн дол. США, що становить 6 % світового сукупного прибутку ТНК. Водночас, лише цього року за кордон було виведено 190 млрд дол. США.

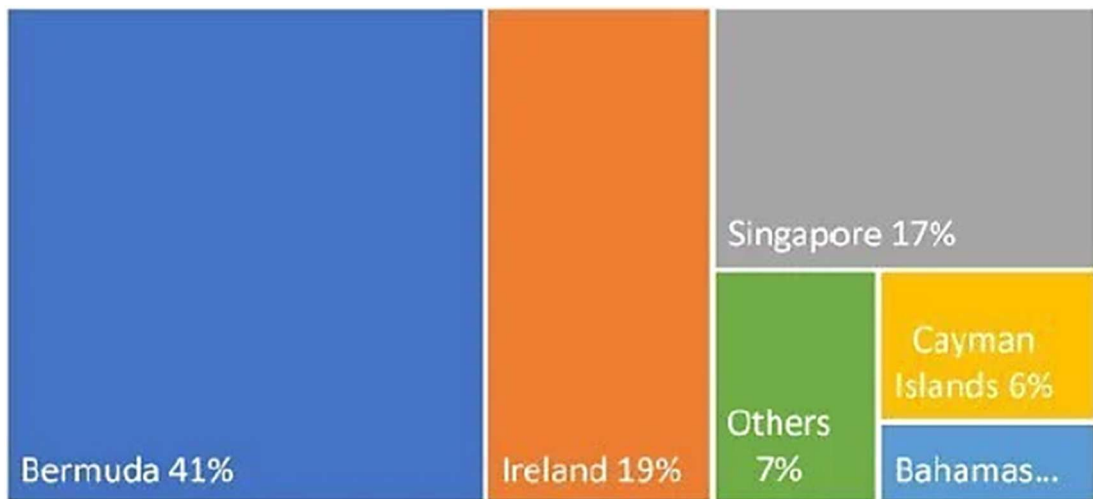


Рисунок 2.5 – Частка офшорних країн у прибутку ТНК

Джерело: [74]

Незважаючи на те, що формально Сінгапур та Ірландія не відносяться до офшорних країн, в них одні з найменших ефективних ставок, тобто відношення фактично сплаченого податку на прибуток до прибутку до оподаткування (profit before tax). Україна, на жаль, до таких країн не відноситься. Це є однією з перешкод для повсюдної експансії глобальних ТНК на наш ринок.

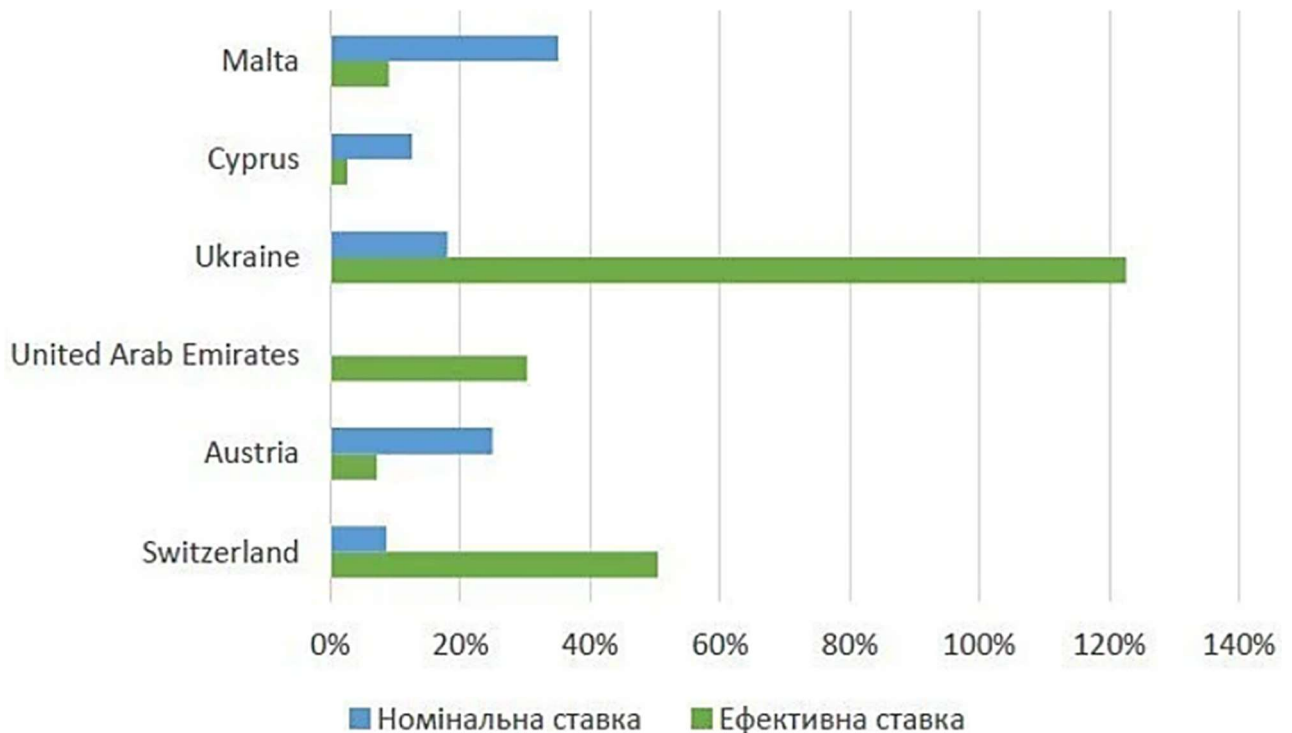


Рисунок 2.6 – Співвідношення ефективної та номінальної ставки в оподаткуванні країн

Джерело: [74]

Активна діяльність та розвиток коопераційних зв'язків ТНК з підприємствами України призвели до запровадження інструментів державного регулювання. Діяльність транснаціональних компаній регулюється під впливом наднаціональних нормативних актів, законодавчих та адміністративних органів влади, а також на муніципальному рівні. В період незалежності України іноземні компанії інвестували в українську економіку понад 50 млрд дол. США. Зважаючи на значний потенціал українського ринку, діяльність іноземних ТНК обмежується тіньовою економікою, яка становить майже половину ВВП, відсутністю ефективного захисту прав інвесторів і інтелектуальної власності, неефективним антимонопольним законодавством та корумпованою системою ліцензування.

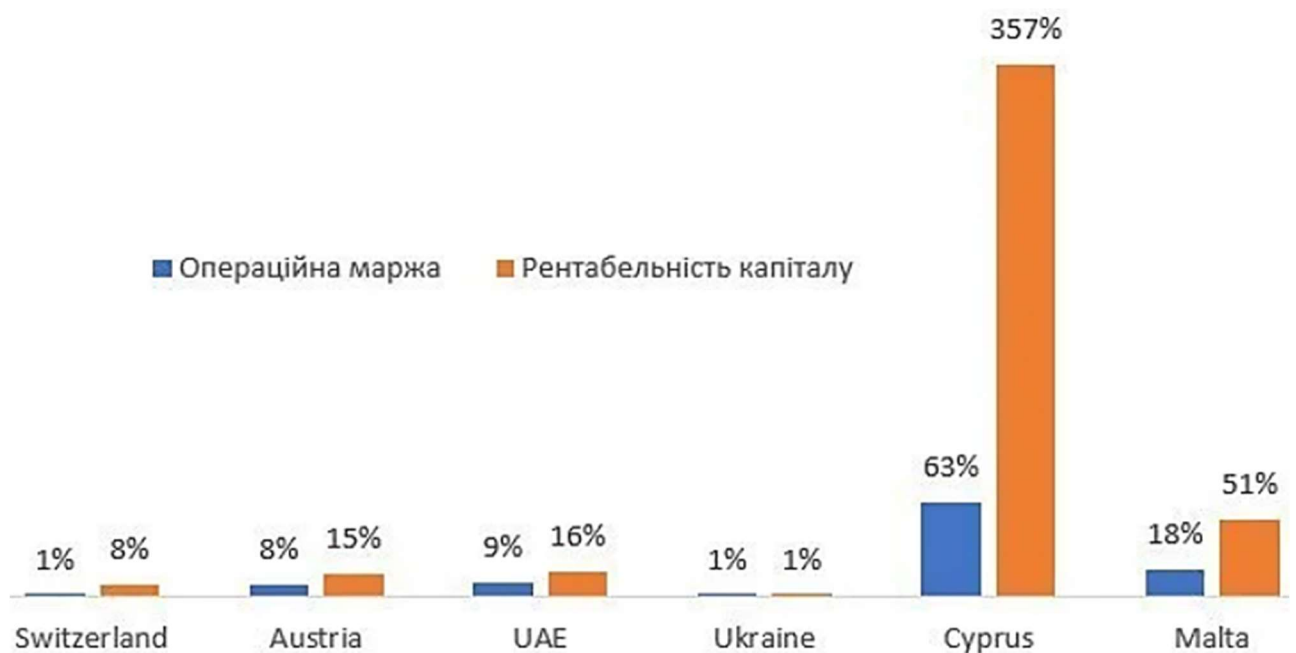


Рисунок 2.7 – Співвідношення операційної маржі та рентабельності капіталу діяльності ТНК по країнах

Джерело: [74]

Тобто, нижче 5 % рентабельності взагалі ніхто не працює. Україна в цьому сенсі з її 1 % – виключення, як завжди. Втім, ми маємо змогу визначити види діяльності, які найчастіше декларують ТНК в Україні. Показовою є категорія «Призупинена діяльність» (рис. 2.8).

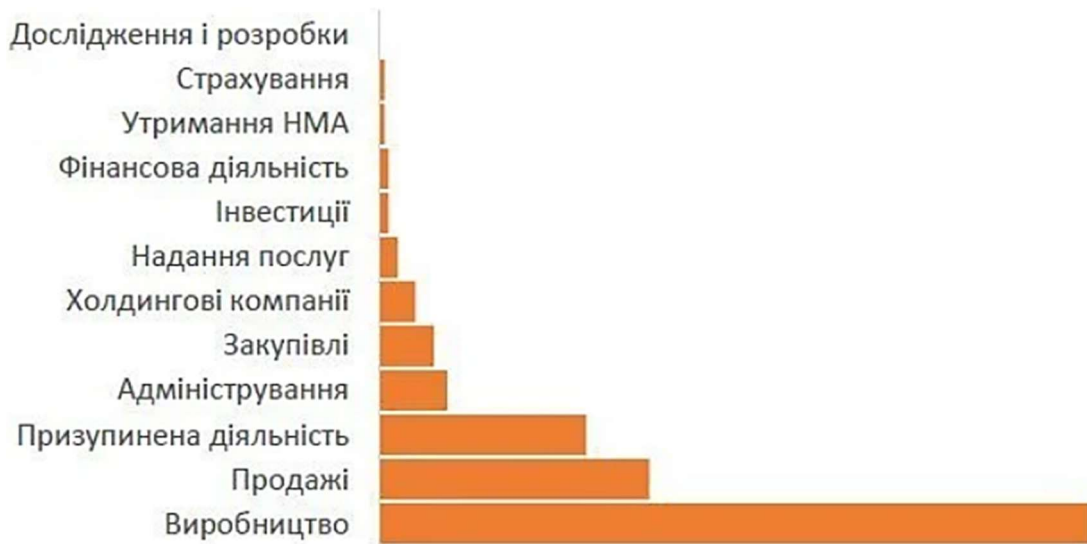


Рисунок 2.8 – Види діяльності, задекларовані транснаціональними корпораціями в Україні

Джерело: [74]

Щодо топ-країн присутності ТНК, то розподіл їх діяльності виглядає наступним чином:

Країна	№1	№2	№3
United States	Холдингові компанії	Надання послуг	Продажі
Japan	Продажі	Виробництво	Надання послуг
China	Продажі	Виробництво	Надання послуг
France	Продажі	Надання послуг	Виробництво
Korea	Продажі	Фінансова діяльність	Виробництво
Brazil	Продажі	Виробництво	Надання послуг
United Kingdom	Призупинена діяльність	Холдингові компанії	Продажі
Canada	Продажі	Надання послуг	Холдингові компанії
Netherlands	Холдингові компанії	Продажі	Виробництво
Singapore	Продажі	Холдингові компанії	Адміністрування

Рисунок 2.9 – Види діяльності ТНК по країнах

Джерело: [74]

Економіка України запропонувала іноземним інвесторам можливість збільшувати свій капітал за допомогою використання природних ресурсів та дешевої робочої сили. Важливою причиною приходу ТНК у національну економіку є також можливість опанування нового великого ринку збуту

продукції та послуг. До основних країн-інвесторів можна віднести США та Францію.

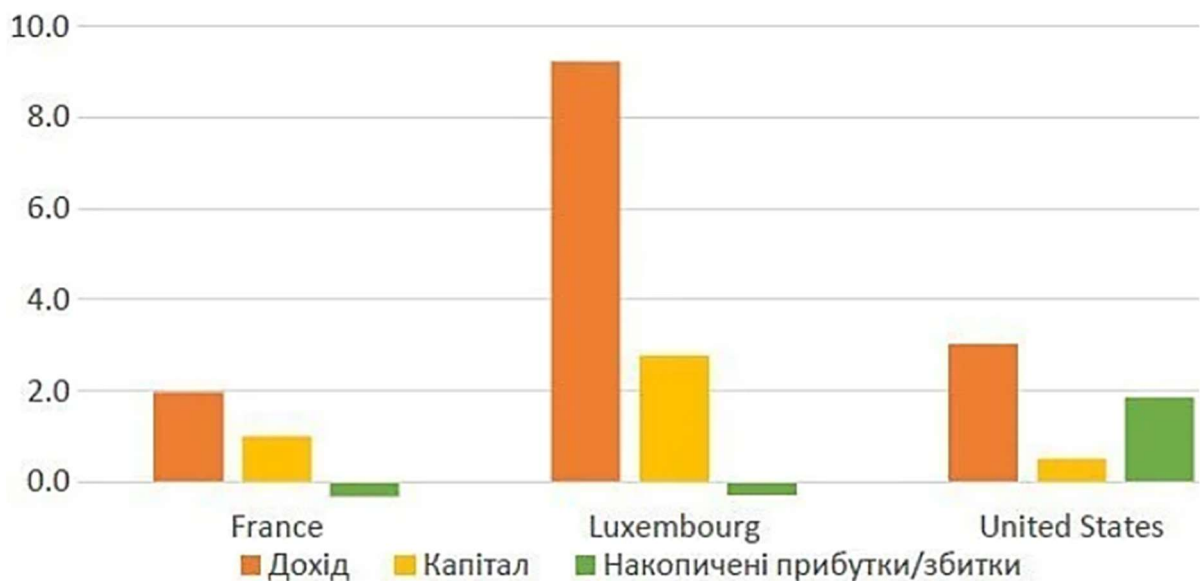


Рисунок 2.10 – Основні країни-інвестори

Джерело: [74]

В даному випадку йдеться не про інвестиції в прямому розумінні. Графік показує ті країни, групи компаній з яких працюють в Україні. Тобто, наприклад, дочірні компанії американських груп згенерували в Україні 3 млрд дол., доходів, інвестували 0,5 млрд дол. капіталу та накопичили майже 2 млрд дол. прибутку, з яких сплатили податок в Україні. До речі, Кіпру (а це майже 50 % прямих інвестицій в Україну) тут немає через те, що, по-перше, сам Кіпр не афішує дані, і ТНК також не звітували про це. По-друге – на Кіпрі просто дуже мало класичних ТНК у розумінні ОЕСР, тобто з оборотом понад 750 млн євро. Через Кіпр проходить українських бенефіціарів, який, як правило, не потрапляє під вимоги місцевого податкового законодавства.

Співвідношення інвестицій ТНК в економіку сусідніх країн, а також доходу і прибутку на одну особу наведено на рис. 2.11.

Країна	Інвестиція на 1 чол	Дохід на 1 чол	Прибуток на 1 чол
Azerbaijan	1,544	818	321
Kazakhstan	338	133	138
Hungary	80	282	135
Estonia	54	185	80
Lithuania	36	144	52
Poland	135	237	41
Belarus	78	153	35
Slovak Republic	70	231	26
Romania	65	161	21
Ukraine	53	117	10
Moldova	59	66	1
Armenia	6	53	-1
Kyrgyzstan	257	33	-11
Latvia	122	249	-12
Georgia	24	364	-32
Uzbekistan	253	158	-626

Рисунок 2.11 – Інвестиції ТНК в економіку країн із розрахунку на одну особу

Джерело: [74]

Отже, показники діяльності ТНК в Україні є наступними: 1 % маржі (160 місце з 205 країн); 50 тис. дол. США інвестицій на одного працівника (162 місце); 50 % операцій здійснюються на внутрішньому ринку (у середньому по іншим країнам світу – 30 %); доходи ТНК – 17 % від ВВП (60 % у середньому по країнах); 1 % податкового навантаження, тобто сплачені податки на дохід (у середньому по іншим країнам світу – 2%).

Створення спільних підприємств в Україні стало одним із стратегічних пріоритетів державної політики на початку ХХІ ст., який зміцнює конкурентоспроможність економіки за умови створення сприятливого зовнішнього середовища. Монопольне становище державних підприємств певною мірою захищає національні інтереси та сприяє подальшому розвитку економічної структури України, інтернаціоналізації виробництва та капіталу, інтеграції України у світову економіку та її участі у глобальних трансформаційних процесах.

Протягом багатьох років Україна була привабливою для інвестиційних проєктів, в країну вливалися великі гроші. Але потім ситуація змінилася: у середині 2000-х рр. великих проєктів було дуже мало, а державні підприємства та міністерства країни не могли подавати заявки на суму щонайменше 10 млрд дол. США. Потім прийшов COVID-2019, а потім російське вторгнення. Ми не маємо жодних сумнівів щодо нашої перемоги та відновлення економіки.

2.2 Загальна характеристика ТНК Allianz Group та аналіз її фінансових показників

Allianz Group (надалі – Allianz) – найбільший страховик Німеччини та одна з найбільших страхових компаній світу, що входить до переліку страховиків, які мають системне значення для світової економіки. Минулого року компанія посіла 28 місце у рейтингу Fortune Global 500. Також компанія є членом європейської фондової біржі Stoxx 50 [45].

Страхова компанія Allianz була заснована в Берліні у 1890 р. Засновниками стали члени наглядової ради Munich Re Group, представники міста Мюнхена, низка промисловців і Deutsche Bank, що значно прискорило розвиток проєкту. Акціонерний капітал Allianz Group на момент заснування становив 4,1 млн дойчмарок.

У 1893 р. було відкрито першу закордонну філію в Лондоні, у 1895 р. акції Allianz вперше торгувалися на Берлінській фондовій біржі, у 1906 р. Allianz відшкодувала страхувальникам збитки, спричинені землетрусом у Сан-Франциско, і пережила серйозну фінансову кризу. У квітні 1912 р. Allianz також виплатила страхові відшкодування тим, хто зазнав серйозних збитків під час катастрофи Титаніка; у 1918 р. Allianz почала пропонувати клієнтам послуги з автостраховання, а в 1922 р. заснувала Allianz Lebensversicherungs AG, дочірню компанію, яка спеціалізувалася на страхуванні життя. У 1920-х рр. по всій Німеччині прокотилася хвиля злиттів та поглинань, в результаті чого Allianz

придбала кілька інших страхових компаній, в тому числі Франкфуртську страхову компанію і Баварський страховий банк, які до ХХ ст. працювали незалежно один від одного.

У 1932 р. Allianz відкрила науково-дослідний інститут для вивчення пошкоджень різних матеріалів, який згодом став Технологічним центром Allianz. Метою інституту було отримання інформації про можливі ризики та збитки і надання цих даних компаніям, які бажають мінімізувати ризики. Протягом 1933–1945 рр. Allianz розширює свою діяльність у нових сферах, надаючи страхування Німецькій націонал-соціалістичній робітничій партії та купуючи єврейську страхову компанію. Крім того, будівлі та персонал концтаборів Аушвіц і Дахау були застраховані Allianz. Згодом компанія зазнала нищівної критики та громадського осуду за допомогу нацистському режиму під час його панування.

Із закінченням Другої світової війни штаб-квартира Allianz переїжджає до Мюнхена, а дочірня компанія зі страхування життя – до Штутгарта. Allianz була однією з перших компаній, яка запровадила комп'ютерну обробку даних. Для цього використовувалися комп'ютери ІВМ, які складали основу парку компанії з обчислювальною технікою, а дані записувалися на спеціальні перфокарти. З 1959 р. компанія Allianz розпочинає свою міжнародну експансію, спочатку в європейських країнах – Великій Британії, Нідерландах та Іспанії. Потім Allianz почла розширюватися за кордоном, відкривши філії в США та Бразилії. Втім, справи в США йшли не дуже добре через жорстку конкуренцію з боку кількох великих американських страхових компаній (зокрема American International Group). Allianz пішла альтернативним шляхом – придбала низку невеликих страхових компаній в цих країнах і перетворила їх на свої філії.

У 1970-х рр. Allianz починає скорочувати персонал і робить комерційне страхування одним з основних напрямків своєї діяльності. У 1985 році компанія перетворюється на міжнародну страхову холдингову компанію. Щоб відсвяткувати своє сторіччя, Allianz придбала страхову компанію Novato Firemen's Fund Insurance Company з Каліфорнії за 1,1 млрд дол. США. У 1990 р. Allianz придбала державні страхові компанії Німецької Демократичної

Республіки (незадовго до об'єднання з Федеративною Республікою Німеччини). У тому ж році компанія розпочала свою діяльність у Східній Європі, придбавши найбільшу страхову компанію Угорщини, а також розширила свою присутність в Азії і на австралійському континенті, заснувавши дочірні компанії в Японії, Індонезії, Китаї та Австралії. У 1994 р. компанія придбала страхову групу Vereinte Versicherung, а в 1997 р. вийшла на німецький ринок медичного страхування. З придбанням 51 % акцій французької страхової компанії Assurance General des France Allianz стала найбільшою страховою групою у світі. У 1998 р. було створено підрозділ з управління активами, який через два роки був посилений придбанням PIMCO, каліфорнійської компанії, що управляє активами на суму 256 млрд дол. Наразі активи під управлінням компанії знаходяться у США.

У 2001 р. Allianz вперше в своїй історії зазнала збитків у розмірі більш, ніж 1 млрд. євро. Основними причинами збитків стали події 11 вересня, збільшення страхових виплат постраждалим через стихійні лиха в Центральній Європі, втрати внаслідок кризи на міжнародних фінансових ринках та придбання Dresdner Bank Commerzbank. У 2002 р. Allianz заснувала компанію з продажу вживаних автомобілів Auto World Ltd., яка продала більш, ніж 1,5 млн автомобілів. З 2005 р. Allianz пропонує поліси автострахування через Інтернет; у 2008. позбувається Dresdner Bank.

У 2006 р. материнська компанія групи Allianz змінила свою юридичну структуру з німецького акціонерного товариства (AG – Aktiengesellschaft) на європейське акціонерне товариство (SE – Societas Europaea) і стала називатися Allianz SE.

Основними видами діяльності групи Allianz є страхування ризиків, накопичувальне страхування та керування активами, а також банківська діяльність. Група Allianz має близько 600 дочірніх компаній у більш ніж 70 країнах світу і налічує близько 150 тис. осіб штатного персоналу та півмільйона страхових агентів. Allianz обслуговує понад 90 млн клієнтів по всьому світу з

наданням послуг зі страхування життя, медичного страхування, страхування від нещасних випадків, а також страхування майна.

Протягом багатьох років Allianz є визнаним брендом у міжнародній фінансовій спільноті. Вона посідає 28 місце у списку найбільших ТНК світу рейтингу Fortune Global 500 та 35 місце у списку найбільших ТНК рейтингу Forbes Global 2000. Більше половини компаній зі списку Fortune Global 500 є клієнтами Allianz. Компанія має надійні рейтинги від провідних міжнародних організацій, включаючи AA від S&P 500, AA3 від Moody's та A+ від A. M. Best. Обсяг бізнесу групи Allianz у 2022 р. становить 152,7 млрд євро [45].

Як вже зазначалося, діяльність Allianz зосереджена на трьох основних напрямках: страхування, управління активами та банківська справа. На страхування життя, припадає понад більше половини надходжень. Allianz є визнаним авторитетом у страхуванні ризиків. Медичне страхування – це сфера, в якій Allianz є лідером ринку в Німеччині та займає провідні позиції в Європі. Управління активами – значний бізнес-напрямок Allianz, який був створений як окрема компанія Allianz Global Investors у 1998 р. Сьогодні вона входить до п'ятірки провідних компаній у відповідному секторі світового ринку із загальним обсягом активів в управлінні 1635 млрд євро на кінець 2022 р.

Компанія Allianz визнана у всьому світі за свою надійність та фінансову стабільність. Рейтинг фінансової стійкості Allianz значно вищий за національні рейтинги, а це означає, що клієнти компаній групи краще захищені від політичних та економічних ризиків. Окрім збалансованих фінансових показників, важливу роль у зміцненні конкурентних переваг Allianz та постійному підвищенні інвестиційної привабливості відіграють глобальна диверсифікація портфеля послуг, досконалі бізнес-процеси, стратегія створення доданої вартості та компетентний персонал.

Основними джерелами доходів Allianz Group є страхові премії (75,7 млрд євро), чистий процентний дохід (20,4 млрд євро), комісійний дохід (12 млрд євро) та інвестиційний дохід (10,3 млрд євро). У 2020 р. активи компанії становили 1,06 трлн євро, з яких 657 млрд євро – інвестиції (283 млрд євро – корпоративні

облігації, 244 млрд євро – державні облігації); 111 млрд євро – кредити; основною статтею пасивів були резерви за страховими та інвестиційними контрактами на суму 611 млрд євро. З активами в управлінні 2,358 трлн дол у 2017 р. вона посіла п'яте місце серед найбільших інвестиційних компаній у світі (після чотирьох американських компаній).

Allianz має широку мережу філій та дочірніх компаній по всій земній кулі. Найбільш поширена мережа функціонує у Франції (Assurances Generales de France), Великій Британії (Cornhill Insurance), Італії (Riunione Adriatica di Sicurta), Швейцарії (Elvia) та Сполучених Штатах (Fireman's Fund). У 2000 р. до складу групи увійшла американська PIMCO Advisors. Компанія також поступово розширює свою присутність у Азії та Східній Європі.

Група Allianz працює в наступних регіонах світу: Центральна та Східна Європа: Німеччина, Австрія, Швейцарія, Польща, Угорщина, Болгарія, Румунія, Хорватія Словаччина, Чехія, Україна; Західна й Південна Європа та Азія: Велика Британія, Франція, Нідерланди, Італія, Бельгія, Люксембург, Туреччина, Греція, Індія, Китай, Малайзія, Індонезія, Сінгапур, Таїланд, Лаос, Японія, Південна Корея, Пакистан, Шрі-Ланка, Філіппіни; Піренейський півострів та Латинська Америка: Мексика, Аргентина, Іспанія, Бразилія, Португалія, Колумбія; Північна Америка: США та Канада; інші країни: Ірландія, Австралія, Ліван, Єгипет, Камерун, Саудівська Аравія, Республіка Конго, Кот-д'Івуар, Гана, Мадагаскар, Кенія, Нігерія, Марокко, Сенегал.

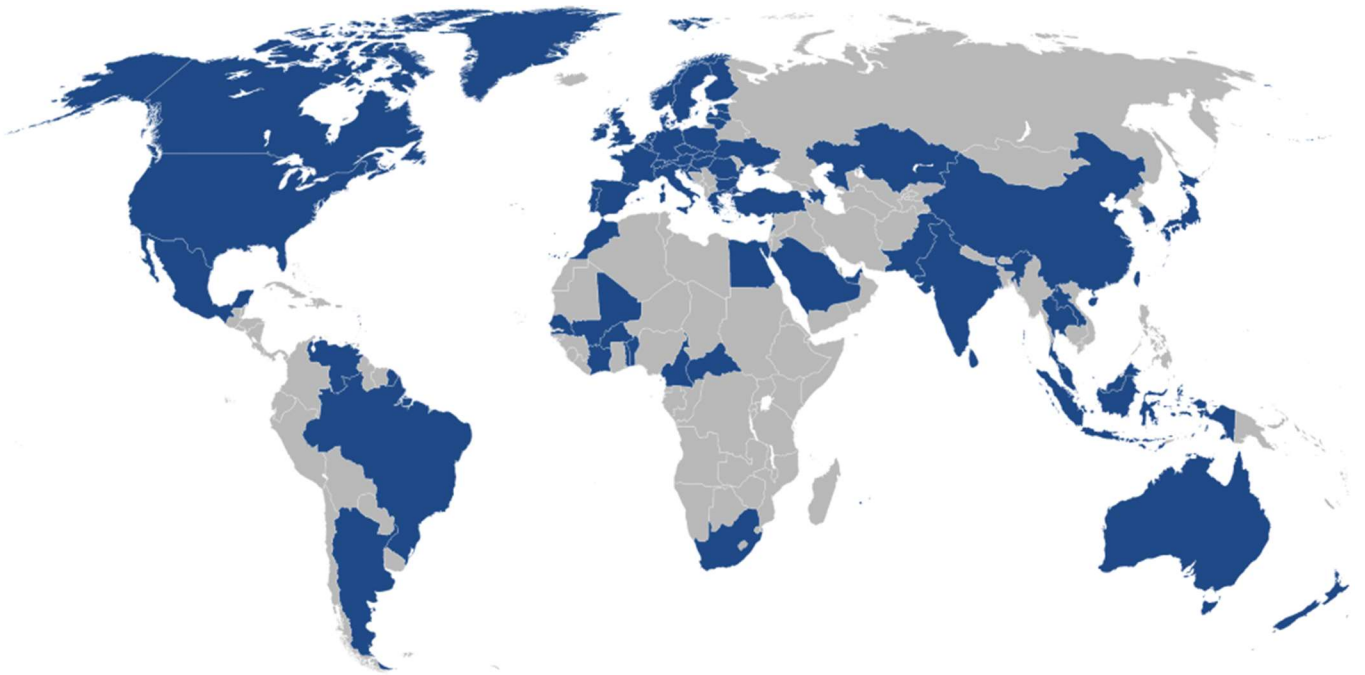


Рисунок 2.12 – Географія діяльності групи Allianz

Джерело: [78]

В Україні Allianz Group представлена філією ТДВ «Альянс Україна», яка була зареєстрована у 2005 р. і є однією з провідних страхових компаній в Україні [46]. Після початку широкомасштабного вторгнення РФ в Україну Allianz оголосила про призупинення свого страхового бізнесу в РФ, але не пішла з її ринку. Allianz повідомила про завершення продажу контрольного пакету акцій російського бізнесу, але залишається міноритарним акціонером з 49,9 % акцій.

З кінця XIX ст. робітники Allianz Group по всьому світу наполегливо працюють, щоб захистити життя людей і подарувати клієнтам бачення майбутнього. Разом з клієнтами співробітники Allianz формують світову страхову індустрію і прагнуть бути надійним партнером для захисту та примноження найцінніших активів своїх клієнтів. Ці активи включають не тільки матеріальні активи клієнтів, але й фінансові активи та людські активи, такі як здоров'я та добробут. Allianz може досягти своїх цілей і завдань за умови виконання наступних трьох зобов'язань:

- баланс інтересів зацікавлених сторін;
- забезпечення результатів в перспективі;

– сталий розвиток у мінливому світі.

Allianz робить значний внесок у реальне соціальне, економічне та культурне життя. Людські ресурси є ключовим елементом цього внеску. Тож компанія продовжує створювати привабливе, більш різноманітне та інклюзивне середовище, де кожен може повністю розкрити свій потенціал для забезпечення стійкої цінності та найкращого у своєму класі обслуговування клієнтів. Allianz ставить клієнта в центр всього; компанія прагне бути лідером у сфері лояльності клієнтів; вона прагне залишатися страховим брендом номер один у світі та розвиватися далі.

Стратегічні цілі групи Allianz є наступними (рис. 2.13):

– розвиток. Компанія Allianz має постійно шукати можливості для розвитку свого бізнесу та побудови добробуту для своїх співробітників. Саме так Allianz забезпечує своє лідерство на ринку. Завдяки повному спектру продуктів і послуг Allianz є надійним партнером, який пропонує комплексні рішення для задоволення потреб всіх клієнтів;

– підвищення прибутковості. Allianz постійно потребує підвищення прибутковості та ефективності з метою задоволення очікувань своїх акціонерів. Тому Allianz прагне розвивати високоприбуткові бізнеси, постійно вдосконалюючи свою діяльність, включаючи канали дистрибуції. Вона також планує продовжувати свою трансформацію, щоб стати простішою, діджиталізованішою та масштабованішою;

– використання капіталу. Компанія Allianz постійно шукає шляхи найбільш ефективного використання капіталу і вживає заходів, щоб не допустити його падіння нижче порогового значення ROE (return on equity – рентабельність власного капіталу).



Рисунок 2.13 – Алгоритм досягнення стратегічних цілей Allianz Group

Джерело: [89]

Allianz має на меті збільшити прибуток на акцію на 5–7% протягом наступних трьох років у середньорічному обчисленні. Для досягнення цієї мети Allianz продовжує впроваджувати ініціативи, зосереджені на п'яти аспектах своєї програми оновлення. Allianz визначила п'ять стратегічних напрямків для реалізації своїх цілей зростання і прискорення створення додаткової вартості своїх послуг, а саме:

- з розвитком франшизи Allianz збільшує свою частку ринку в секторі страхування та охорони здоров'я та прискорює перехід до більш ефективної моделі управління капіталом. Крім того, Allianz розширює свої альтернативні інвестиційні послуги та пропонує своїм клієнтам унікальні пропозиції;

- зміцнюючи свою позицію глобального лідера, Allianz прагне досягти лідируючих позицій на ключових ринках за рахунок органічного зростання, злиттів та поглинань. Крім того, Allianz реорганізує свій бізнес-портфель відповідно до найпривабливіших ринкових тенденцій;

- з прискоренням зростання за допомогою масштабованих платформ Allianz збільшить обсяги бізнесу та маржу за рахунок розширення клієнтоорієнтованого підходу та створення нових операційних платформ.

– з посиленням глобальної вертикальної інтеграції та гнучкості її впровадження Allianz прагне вертикально інтегрувати свою операційну модель у конкретні функції, щоб визначити цінність своїх послуг;

– з підвищенням ефективності використання капіталу та стійкості Allianz підвищує ефективність використання капіталу в існуючих бізнесах, перерозподіляючи наявний капітал на зростаючі інноваційні бізнес-моделі та рішення. Компанія також вдосконалює свою здатність управляти ризиками й знижувати їх рівень за допомогою перестраховання, посилюючи свої можливості андеррайтингу, аналізуючи ризики, які вона страхує, та переглядаючи своє ставлення до ризику. На додаток до зміцнення своєї капітальної бази, компанія також зміцнює свою організаційну стійкість, зосереджуючись на розвитку людських ресурсів та асортименту послуг.

Allianz Group є холдинговою корпорацією, генеральним директором якої станом на 2023 р. є пан Олівер Бейте [89]. Організаційна структура корпорації представлена на рис. Г.1 додатку Г.

Allianz SE є материнською компанією групи Allianz і відповідає за всі дочірні компанії та інші підприємства Allianz. Ці дочірні компанії та підприємства об'єднані в десять основних функціональних груп (Н1–Н10), а саме: Н1 – виконавча рада; Н2 – фінанси, контроль та ризики; Н3 – управління інвестиціями; Н4 – операційна діяльність та інформтехнології; Н5 – персонал, юридичний відділ, злиття та поглинання, комплаєнс (дотримання внутрішніх і зовнішніх вимог і правил); Н6 – страховий бізнес у Західній та Південній Європі та Азійсько-Тихоокеанському регіоні; Н7 – страхування в германомовних країнах та Центральній і Східній Європі; Н8 – управління активами; страхування життя у США; Н9 – глобальні страхові напрямки та ринки у Великій Британії, на Близькому Сході та в Африці; Н10 – страхування на Піренейському півострові та в Латинській Америці [91].

Кожен член виконавчої ради Allianz контролює та керує однією з цих десяти функціональних груп і звітує безпосередньо перед генеральним директором.

Як видно з організаційної структури Allianz, частини бізнесу, включаючи дочірні компанії та інші підрозділи, поділяються на групи спеціалізації (Н1– Н5) та сфери страхових та управлінських продуктів і послуг (Н6– Н10). Ці групи працюють незалежно одна від одної і мають власні управлінські структури.

Отже, можна стверджувати, що Allianz має функціональну організаційну структуру, тобто тип організаційної структури, що базується на знаннях і використовується для організації та групування працівників відповідно до їхніх конкретних навичок, та який заснований на типовій ієрархії і включає в себе різні відділи під керівництвом відповідного менеджера. Організації з широким спектром діяльності, такі як Allianz, зазвичай віддають перевагу саме функціональній організаційній структурі. Це пов'язано з тим, що функціональні організаційні структури спрощують управління різними бізнес-підрозділами і роблять операції більш ефективними. Функціональні організаційні структури також допомагають співробітникам досягати поставлених цілей і сприяють співпраці, оскільки вони об'єднують людей зі схожими і взаємодоповнюючими знаннями та навичками.

Allianz Group, найбільша страхова група в Європейському Союзі та одна з найбільших страхових груп у світі, проаналізувала результати своєї діяльності за 2022 р. та першу половину 2023 р. і повідомила про зростання ключових фінансових показників. Згідно з її прес-релізом, операційний прибуток групи збільшився на 5,7 % до 14,2 млрд євро, чистий прибуток – на 1,9 % до 6,7 млрд євро. У 2022 р. загальний дохід Allianz від премій, інвестицій та інших доходів сягнув 152,7 млрд євро, що на 2,8 % більше, ніж у 2021 р.:

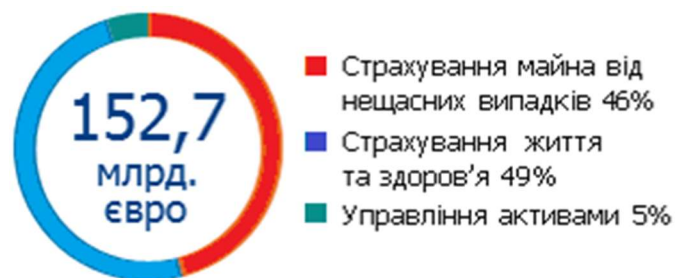


Рисунок 2.14 – Дохід Allianz Group у 2022 р. за сегментами, млрд євро

Джерело: [89]



Рисунок 2.15 – Дохід Allianz Group у 2022 р. за регіонами, млрд євро

Джерело: [89]



Рисунок 2.16 – Прибуток від основної діяльності, рівень дивідендів та динаміка акціонерного Allianz Group за період 2018–2022 рр. млрд євро

Джерело: [89]

Компанія встановила кумулятивний показник операційного прибутку на 2022 р. у розмірі 14,2 млрд євро \pm 1 млрд євро:



Рисунок 2.17 – Прибуток від операційної діяльності Allianz Group у 2022 р. за сегментами, млрд євро

Джерело: [89]



Рисунок 2.18 – Прибуток від операційної діяльності Allianz Group у 2022 р. за регіонами, млрд євро

Джерело: [89]

Структура акціонерного капіталу має наступний вигляд: 6,9 % – BlackRock, Inc; 3,85 % – DWS Investment GmbH; 2,97 % – State of Norway; 86,28 % – інші акціонери. Дивіденди Allianz для акціонерів у 2022 р. були встановлені на рівні 11,40 євро за одну акцію, що на 5,6 % більше, ніж у 2021 р. Вартість однієї акції залишається на рівні 200 євро протягом останніх п'яти років (рис. 2.20).



Рисунок 2.19 – Рівень ринкової капіталізації Allianz Group

Джерело: [89]

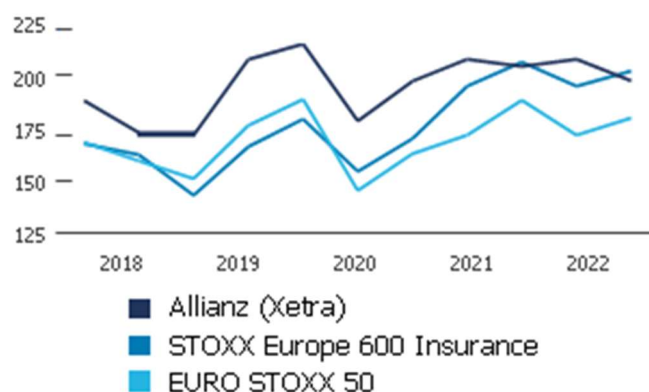


Рисунок 2.20 – Динаміка вартості акцій Allianz Group

Джерело: [89]

Станом на 31 грудня 2022 р. кількість штатних робітників компанії становила 159 253 особи:

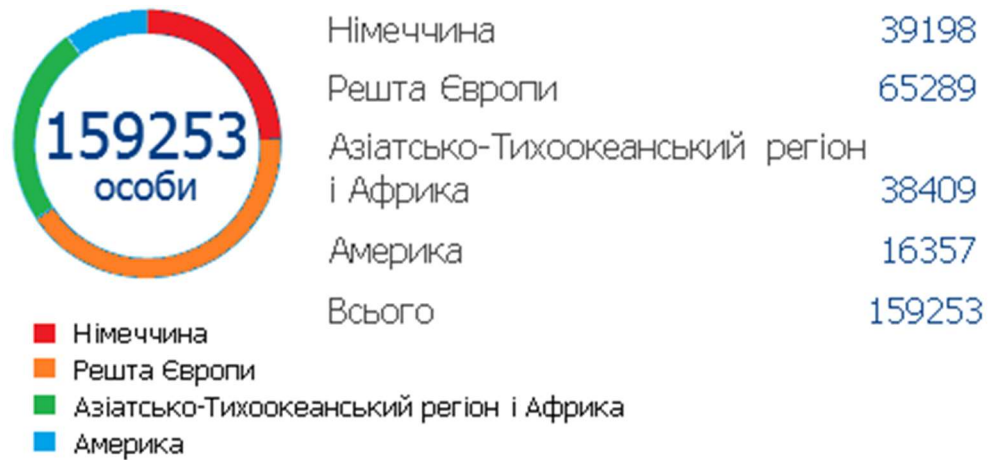


Рисунок 2.21 – Кількість штатних робітників групи Allianz станом на 31 грудня 2022 р. усього та по регіонах, осіб

Джерело: [89]

У 2022 р. страхові премії Allianz збільшилися на 1,683 млрд євро (+18 %) у річному обчисленні до 11,169 млрд євро (у 2021 р. – 9,486 млрд євро) завдяки зростаючій базі клієнтів, підвищенню тарифів (в середньому на 11% з урахуванням коригувань), новим бізнес-напрямкам і сприятливим валютним курсам. Більшість видів страхування зростали, зокрема страхування майна, енергетики та будівництва, а коефіцієнт валових витрат зменшився на 2,5 % порівняно з попереднім роком до. Таке покращення було зумовлене сприятливим співвідношенням витрат та доходів завдяки покращенню страхового портфеля та зменшенню збитків, пов'язаних зі стихійними лихами. Позитивні показники андеррайтингу (тобто оцінки та аналізу стану емітента для підготовки цінних паперів до продажу на ринку) дозволили Allianz достатньою мірою наростити власні резерви, в основному для покриття інфляційних ризиків.

Найважливішим показником фінансово-економічної стабільності Allianz Group є позитивна динаміка зростання доходів компанії:

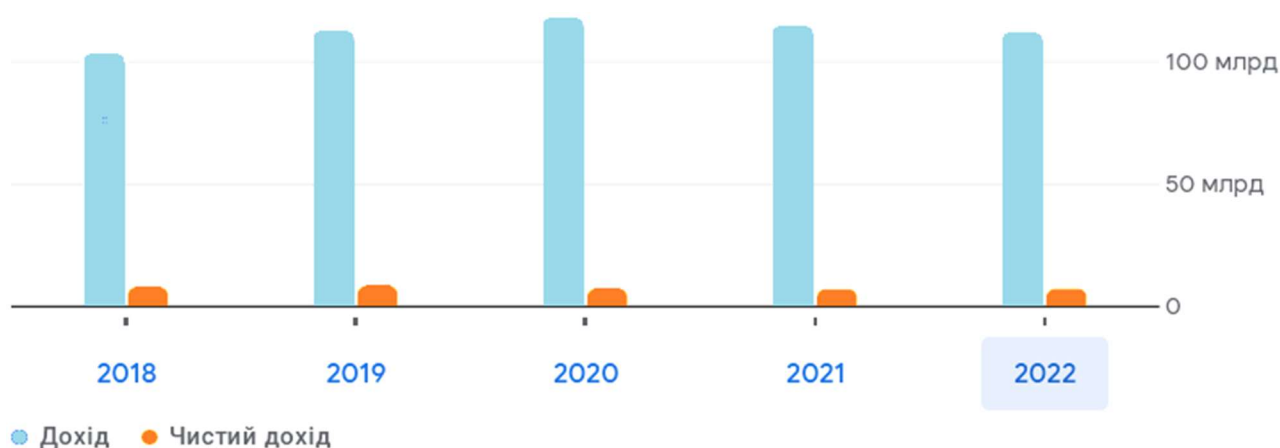


Рисунок 2.22 – Звіт про доходи Allianz Group у 2018–2022 рр., млрд дол. США

Джерело: [77]

Докладний графік динаміки зміни доходів Allianz Group за період 2005–2022 рр. зображений на рис. Д.1 додатку Д.

Таблиця 2.3 – Річний звіт Allianz Group за фінансовий рік, що завершився 31.12.2022 р., млрд дол. США та % до зміни

Показник	Сума	Зміна за рік
Дохід	110,59	–3,39 %
Операційні витрати	0,378	17,39%
Чистий дохід	6,74	1,94%
Маржа чистого прибутку	6,09	5,55%
Прибуток на акцію	1,73	–92,47%
ЕВІТДА (обсяг прибутку до вирахування витрат)	10,05	22,49%
Ефективна ставка податку	25,57%	–

Джерело: [77]

У 2023 р. Allianz поліпшила свої показники в порівнянні із попереднім роком: у другому кварталі поточного року загальний обсяг бізнесу компанії зріс на 5,9 % і сягнув позначки 39,6 млрд євро. За той же період операційний прибуток зріс на 7,1 % до 3,8 млрд євро; чистий прибуток акціонерів показав зростання на 22,9 % до 2,5 млрд євро. За перше півріччя поточного року загальний обсяг бізнесу зріс на 4,8 % і сягнув позначки 85,6 млрд євро. Коефіцієнт капіталізації складає 208 % порівняно з 201 % з 2022 р.

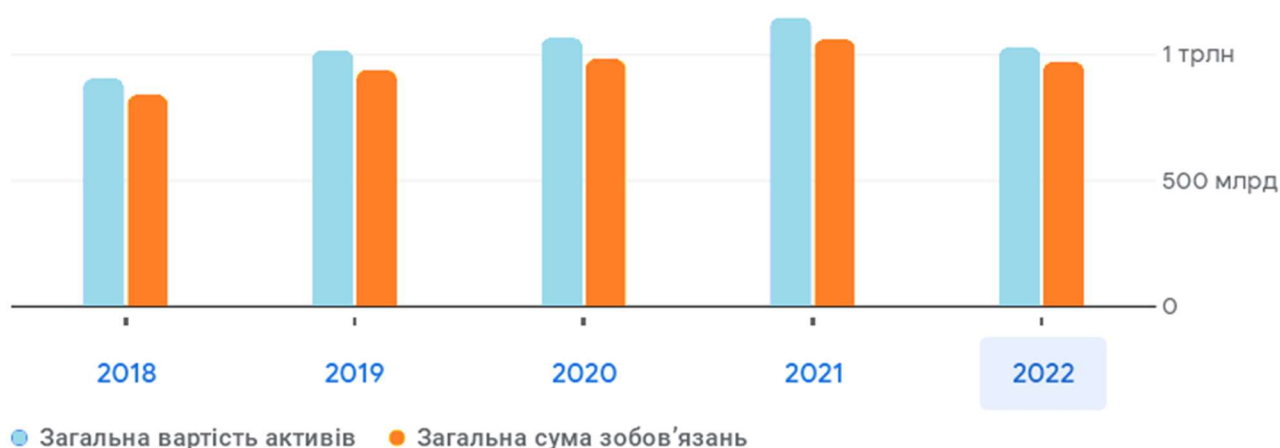


Рисунок 2.23 – Річний бухгалтерський баланс Allianz Group у 2018–2022 рр., млрд дол. США

Джерело: [77]

Таблиця 2.4 – Бухгалтерський баланс Allianz Group у фінансовому році, що завершився 31.12.2022 р., млрд дол. США та % до зміни

Показник	Сума	Зміна за рік
Готівкові й короткострокові вклади	31,74	-7,80%
Загальна вартість активів	102000	-10,35%
Загальна сума зобов'язань	966,26	-8,43%
Загальна сума власного капіталу	55,24	–
Циркулюючі акції	0,401	–
P/B коефіцієнт (ціна / балансова вартість)	1,75	–
Рентабельність активів	0,50%	–
Рентабельність капіталу	4,89%	–

Джерело: [77]

Загальна динаміка зростання суми активів під управлінням Allianz Group у 2005–2022 рр. наведена на рис. Е.1 додатку Е. Грошовий потік у минулому році збільшився у зв'язку з прискореними виплатами по страховим договорам, в силу зміни економічної та політичного стану в країнах діяльності.

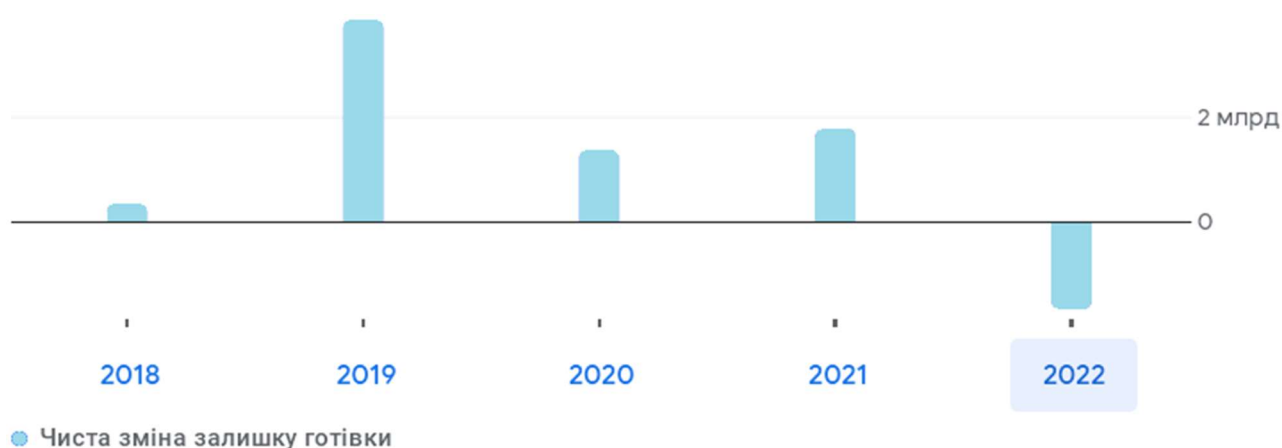


Рисунок 2.24 – Річний грошовий потік Allianz Group у 2018–2022 рр., млрд дол. США

Джерело: [77]

Таблиця 2.5 – Річний грошовий потік Allianz Group у фінансовому році, що завершився 31.12.2022 р., млрд дол. США та % до зміни

Показник	Сума	Зміна за рік
Чистий дохід	6,74	1,94%
Готівка від операцій	1,96	-92,18%
Готівка від інвестицій	2,96	114,95%
Готівка від фінансування	-6,63	-75,01%
Чиста зміна залишку готівки	-1,64	-192,66%
Вільний грошовий потік	1,42	162,04%

Джерело: [77]

Зростання власного капіталу також було значним і становило 8,7 %. За цей період операційний прибуток компанії виріс на 14,9 % до 7,5 млрд євро. Таке зростання було зумовлене кращими результатами бізнес-інвестицій та вищими рівнями продажів послуг з бізнес-страхування, а також страхуванні життя та здоров'я. Основними регіонами, що сприяли зростанню, були Північна Америка та Німеччина. Зведений коефіцієнт підвищився на 0,4 % до позначки 92,2 %. Коефіцієнт збитковості поліпшився на 0,5 % до 67,5 % завдяки зменшенню збитків від стихійних лих. Коефіцієнт витрат підвищився на 0,1 % до 24,8 % [94].



Рисунок 2.25 – Фінансові результати Allianz Group у 2022 р.

Джерело: [90]

Узагальнена фінансова звітність групи Allianz відображена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Фінансові показники Allianz Group на кінець 2017–2022 рр.,

млн євро

Показник	31.12.2022	31.12.2021	31.12.2018	31.12.2017
Загальні прибутки	110 590	114 475	96 027	103 039
Валовий дохід	9 032	22 837	-3 242	3 919
Операційні прибутки	8 654	6 883	10 707	14 819
Чистий дохід	6 738	6 610	7 462	6 803
Активи	1 021 503	1 139 429	897 567	901 300
Зобов'язання перед акціонерами	966 261	10 55 207	836 335	835 747
Власний капітал	55 242	84 222	61 232	65 553
Грошові потоки від операційної діяльності	1 964	25 124	26 203	33 188
Грошові потоки від інвестиційної діяльності	2 958	-19 783	-19 310	-24 755
Грошові потоки, використані у фінансовій діяльності	-6 626	-3 786	-6 821	-5 027
Чиста зміна грошових потоків	-1 641	1 771	113	2 657

Джерело: [93]

Операційний прибуток Allianz відчутно збільшився порівняно з першою половиною минулого року завдяки вищим результатам від операційних інвестицій у сегмент страхування життя. Операційний інвестиційний результат склав 2,1 млрд євро, що на 0,68 млрд євро більше, ніж у попередньому році. Неопераційний дохід збільшився з 1,1 млрд євро до 1,6 млрд євро. Податок на прибуток збільшився на 91 млн євро до 1,3 млрд євро завдяки зростанню ставок оподаткування. Ефективна податкова ставка знизилася з 31 % до 21,7 % через збільшення неподаткових витрат порівняно з попереднім роком [93].

Фінансова звітність Allianz Group розрахована в євро. Треба враховувати, що значна частина діяльності групи Allianz здійснюється в країнах за межами єврозони, тому на порівняння між періодами впливають коливання валютних курсів. На розрахунок консолідованого обсягу діяльності також впливають злиття, придбання, а також відчуження майна. Вважається, що внутрішні темпи зростання забезпечують адекватний аналіз діяльності компанії для покращення порівнянності між періодами та кращого розуміння перспектив розвитку бізнесу.

2.3 Діяльність досліджуваного підприємства на ринку України: особливості, проблеми, пріоритети

Україна традиційно тісно співпрацює з міжнародними транснаціональними компаніями в галузях з низьким рівнем конкуренції. Найбільш вигідними секторами є промисловість, оптова та роздрібна торгівля, нерухомість, фінанси та страхування. На нашу думку, страхування є перспективним напрямком для розвитку співпраці з великими транснаціональними компаніями в цій галузі міжнародного бізнесу, такими як Allianz Group.

Товариство з додатковою відповідальністю «Альянс Україна» зареєстровано як фінансова установа з місцезнаходженням в Україні. Компанія була зареєстрована 20 листопада 2002 р. як ТДВ «Росно Україна»; 30 серпня 2005

р. змінила назву на ТДВ «Альянс Україна». Компанія є членом міжнародної фінансової групи Allianz, а також публічною компанією, в якій жоден акціонер не володіє контрольним пакетом акцій. Керує товариством «Альянс Україна» станом на кінець 2023 р. Андрій Михайлович Мужук.

Основним видом діяльності товариства «Альянс Україна» є надання страхових послуг в Україні. Компанія працює на підставі ліцензії, виданої Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та має дозвіл на надання послуг з обов'язкових та добровільних видів страхування. Страхові послуги включають страхування майна, пожежних, фінансових ризиків, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування відповідальності перед третіми особами, страхування залізничного транспорту, а також інші види страхування і перестрахування, за виключенням послуги зі страхування життя, на яку товариство не має ліцензії.

З початком військових дій компанія Allianz тимчасово призупинила видачу нових страхових полісів, але продовжила обслуговувати всі існуючі договори. Рішення про тимчасове призупинення видачі нових страхових полісів було погоджено з акціонерами компанії в рамках плану забезпечення безперервності бізнесу. З огляду на структуру страхового портфеля компанії, укладання нових договорів під час активних конфліктів значно ускладнюється, і хоча військові ризики та їх наслідки зазвичай виключаються зі страхового покриття, характер та обсяг ризиків, які покриваються через конфлікти та пошкодження інфраструктури, суттєво змінився.

Компанія продовжує отримувати премії за полісами, укладеними до 24 лютого 2022 р., водночас ведучи переговори про нові умови та продовження періодів виплат для деяких страхувальників. В пріоритеті товариства укладання нових договорів страхування, яке буде повністю відновлено після закінчення активної фази війни.

Станом на 31 грудня 2021 р. активи ТДВ «Альянс Україна» склали 200 млн грн; страхові премії склали 100 млн грн; сума виплат по страхових випадках

склала 12 млн грн. Станом на 31 грудня 2021 р. у товариства «Альянс Україна» було шість банків-контрагентів (на 31 грудня 2020 р. – п’ять банків-контрагентів) із сумою грошових коштів на рахунках та їх еквівалентів 1 млн грн і більше. Сукупна сума залишків складала 109,57 млн грн (на 31 грудня 2020 р. – 49,65 млн грн) [46].

Таблиця 2.7 – Фінансова звітність товариства «Альянс Україна», тис. грн

Активи	31.12. 2021	31.12.2020
Грошові кошти та їхні еквіваленти	109 557	49 656
Дебіторська заборгованість банків	101 867	119 875
Дебіторська заборгованість, в т. ч. чиста дебіторська заборгованість	48 956	23 831
Частка перестраховиків у недоотриманих преміях	10 6973	46 385
Частка перестраховиків у резервах збитків	237 434	124 928
Витрати майбутніх періодів	7 895	10 203
Передоплати з податку на прибуток, пов’язані з угодами зі страхування	4 521	2 617
Відстрочені податкові зобов’язання	1 287	1 562
Основні засоби та інші необоротні активи	1 006	1 011
Передоплати та інші активи	1 029	1 304
Нематеріальні активи	861	457
Разом	621 386	381 829
Зобов’язання	31.12. 2021	31.12.2020
Недоотримані премії	154 763	9 2035
Поточні збитки	255 271	141 663
Податок на прибуток	2 065	1 238
Заборгованість перед перестраховиками	79 634	14 876
Заборгованість перед агентами та страхувальниками	15 424	13 677
Резерви та інші зобов’язання	7 446	7 487
Разом	514603	270 976
Капітал	31.12. 2021	31.12.2020
Статутний капітал	63 160	63 160
Резервний фонд	5 081	3 935
Сума нерозподіленого прибутку	38 542	43 758
Разом	106 783	110 853
Всього	621 386	381 829

Джерело: [46]

Структура акціонерів ТДВ «Альянс Україна» наведена у табл. 2.8 та зображена на рис. 2.26.

Таблиця 2.8 – Акціонери ТДВ «Альянс Україна», тис. грн та % від частки володіння

Акціонер	Частка володіння, %	Номінальна вартість акцій
Allianz Holding Eins GMBH	99,98	63 146
Societe Fonciere Europeenne B.V.	0,02	13
Allianz Europe B.V.	0,00	1
Всього	100,00	63 160

Джерело: [46]

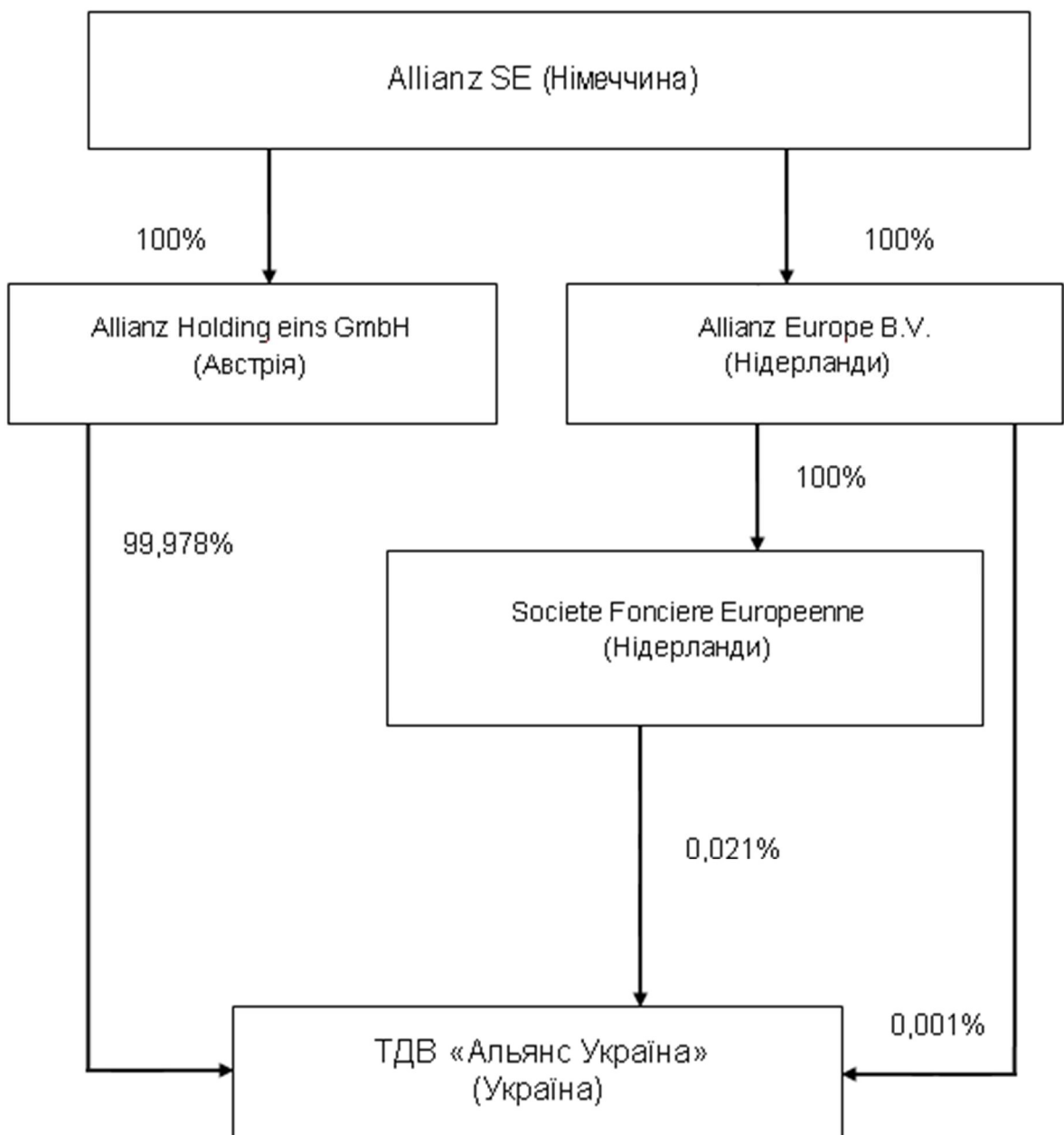


Рисунок 2.26 – Структура власності ТДВ «Альянс Україна», %

Джерело: [46]

24 лютого 2022 р. РФ здійснила неспровокований напад на Україну. Цей акт агресії був засуджений у всьому світі та призвів до низки санкцій проти агресора та заходів на підтримку України. Війна спонукала підприємців замислитися про гарантії безпеки та відшкодування збитків у разі виникнення різного роду незручностей. 24 лютого 2022 р. в Президентом України був оголошений воєнний стан. Були введені обмеження на окремі види операцій у фінансовій системі і, зокрема, накладено мораторій на міжнародні валютні розрахунки, за винятком розрахунків за придбання товарів першої необхідності. Незважаючи на тимчасові обмеження на міжнародні валютні перекази в Україні, група Allianz має достатньо коштів для здійснення всіх платежів після зняття обмежень. За результатами обговорень з перестраховиками, керівництво компанії дійшло висновку, що затримки або відстрочки страхових платежів (зокрема, внаслідок форс-мажорних обставин) не вплинуть на продовження діяльності в Україні. Для звітних періодів, що закінчуються до 31 грудня 2021 р. або раніше, війна вважається подією, що не підлягає коригуванню.

Таблиця 2.9 – Операційні та адміністративні витрати ТДВ «Альянс Україна», тис. грн

Стаття витрат	2021 р.	2020 р.
Оплата праці персоналу	26 041	23 869
Оренда та лізинг	2 950	1 636
Гонорари та комісії	2 338	2 256
Витрати на ІТ	1 197	810
Банківські та валютні комісії	756	736
Зношення та амортизація матеріальних засобів	598	1 768
Реклама	475	447
Мобільний та стаціонарний зв'язок, інтернет	344	309
Нематеріальні витрати	319	455
Транспорт і логістика	217	208
Відрядження, поїздки	16	33
Амортизація активів	н/д	2 139
Інші операційні витрати	1 262	1 167
Всього	36 513	35 833

Джерело: [46]

Станом на 31 грудня 2021 р. сума всіх депозитів товариства розрахована у гривнях. Сума зареєстрованого статутного капіталу ТДВ «Альянс Україна» складає 63,16 млн грн. До складу витрат на оплату праці персоналу включений єдиний соціальний внесок у сумі 3,91 млн грн (у 2020 р. – 3,63 млн грн) [46].

Таблиця 2.10 – Витрати на податки на прибуток та дохід за угодами страхування ТДВ «Альянс Україна», тис. грн

Стаття витрат	2021 р.	2020 р.
Поточні податки	3 577	5 505
Відтерміновані податки	275	397
Витрати з податків на прибуток	3 852	5 108
Податки на дохід за угодами страхування	9 413	6 572
Зміна авансових платежів з податків на прибуток	1 904	140
Податки на прибуток за угодами страхування	7 509	6 712
Всього податків на прибуток та податку на дохід	11 361	11 820

Джерело: [46]

В поточній ситуації «Альянс Україна» наражається на низку кредитних ризиків. Кредитний ризик – це ризик збитків через невиконання стороною своїх фінансових зобов'язань. Основними статтями «Альянс Україна», що наражаються на кредитний ризик, є грошові кошти та їх еквіваленти, банківські депозити, резерви збитків за часткою перестраховиків, торгова та інша дебіторська заборгованість, включаючи дебіторську заборгованість за договорами страхування та перестраховування. Максимальний рівень кредитного ризику визнається в балансі страхових і фінансових активів у фінансовому звіті товариства.

Таблиця 2.11 – Баланс страхових і фінансових активів ТДВ «Альянс Україна», тис. грн

Активи	31.12. 2021	31.12.2020
Грошові потоки	109 557	49 656
Банківські вклади	101 867	119 875
Дебіторська заборгованість	48 956	23 831
Загальний кредитний ризик за статтями балансу	260 380	193 362

Джерело: [46]

Війна з РФ та регулярні збитки в Україні є значним джерелом невизначеності. Станом на дату затвердження фінансової звітності керівництво Allianz Group не може повністю оцінити остаточний вплив вторгнення в Україну на її бізнес, співробітників, фінансовий стан та результати діяльності. Воно також не може оцінити тривалість війни, ймовірність її ескалації або вплив міграції на бізнес. Тим не менш, фінансова звітність станом на 31 грудня 2021 р. достовірно та в усіх суттєвих аспектах відображає фінансовий стан, фінансові результати діяльності та рух грошових коштів ТДВ «Альянс Україна» за рік, що закінчився на зазначену дату, відповідно вимогам Закону України «Про страхування», а також Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) щодо здійснення страхової діяльності [33].

ТДВ «Альянс Україна» має резерв на покриття збитків від знецінення, який являє собою оціночну суму збитків, понесених за претензіями від контрагентів, включаючи страхові виплати та залишки на банківських рахунках. Управління капіталом товариства має на меті дотримання вимог до резервів покриття, встановлених органами нагляду за страховою діяльністю та НБУ, а також здатність товариства функціонувати як безперервно діюче підприємство, особливо в умовах військового стану. Керівництво товариства вважає, що її загальний оборотний капітал дорівнює сумі капіталу, зазначеній у звіті про фінансовий стан. «Альянс Україна» регулярно переглядає суму наявного капіталу на кінець кожного звітного періоду і може коригувати її шляхом виплати дивідендів учасникам або повернення капіталу учасникам.

Висновки до розділу 2

Транснаціональні корпорації мають прямий вплив на розвиток та структуру внутрішнього ринку України, який проявляється через створення доданої вартості в процесі виробництва в таких ключових сферах, як податки та оплата, що забезпечує зростання ВВП України. Непрямі ефекти та їх кількісні критерії відображають витрати, понесені підприємствами у процесі виробництва та дистрибуції продукції, розвитку людських ресурсів і розбудови інфраструктури.

Основними бюджетоутворюючими секторами української економіки є сільське господарство, промисловість, торгівля та транспорт. ТНК особливо зацікавлені в секторах української економіки, де немає жорсткої конкуренції.

Наразі в Україні працює понад 30 глобальних транснаціональних компаній, серед яких Coca-Cola Беверіджиз Україна Лтд, Procter & Gamble Україна, McDonald's Юкрейн Лтд, Toyota Україна, Metro Cash & Carry Україна, Philip Morris Україна, Райффайзен Банк Аваль, Nestle Україна, Bayer AG, Porsche Україна, Samsung Electronics Україна Компані та інші. Кожна з них внаслідок збройної агресії РФ зазнала значних збитків, а дехто призупинив свою діяльність на невизначний термін.

За рівнем доходу першість посідає корпорація Арселор Міттал Кривий Ріг з доходом у 43,82 млрд грн. Друге місце займає Philip Morris Україна – 30,3 млрд грн. Третьою найприбутковішою корпорацією на території України стала Vodafone Україна з показником 19,8 млрд грн.

Пріоритетними галузями інвестування транснаціональних компаній в українську економіку є промисловість, фінанси та страхування, оптова та роздрібна торгівля. Протягом минулого року в нашу країну інвестували 2 млрд 451,7 млн дол. прямих інвестицій. Сумарно в Україну інвестували понад три десятки країн. До переліку основних країн-інвесторів, на які припадає майже 85 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 млрд 79,7 млн дол.,

Німеччина – 4 млрд 323,5 млн дол., Нідерланди – 3 млрд 112,5 млн дол., Австрія – 2 млрд 727,3 млн дол., Велика Британія – 2 млрд 115,7 млн дол., Віргінські Острови – 1 млрд 779,5 млн дол., Франція – 1 млрд 415,7 млн дол., Швейцарія – 1 млрд 370,3 млн дол., Італія – 890,1 млн дол. Лідерами з ПІ є американські компанії PepsiCo, Inc., The Coca-Cola Company та McDonald's Corporation з обсягами інвестицій 250, 230 і 100 млн дол. США відповідно. За роки незалежності України іноземні компанії інвестували в українську економіку понад 50 млрд дол. США. Зважаючи на значний потенціал українського ринку, діяльність іноземних ТНК обмежується тіньовою економікою, яка становить майже половину ВВП, відсутністю ефективного захисту прав інвесторів та інтелектуальної власності, неефективним антимонопольним законодавством та корумпованою системою ліцензування.

В той час як у світі існує понад 820 тис філій транснаціональних компаній, в Україні налічується приблизно 7362 філії. Це означає, що на Україну припадає 0,9 % від загальної кількості.

Об'єкт даного дослідження – ТНК Allianz Group – найбільший страховик Німеччини та один з найбільших страхових компаній світу, що входить до переліку страховиків, які мають системне значення для світової економіки. Основними видами діяльності групи Allianz є страхування ризиків, накопичувальне страхування та керування активами, а також банківська діяльність. Група Allianz має близько 600 дочірніх компаній у більш ніж 70 країнах світу і налічує близько 150 тис. осіб штатного персоналу та півмільйона страхових агентів. Allianz обслуговує понад 90 млн клієнтів по всьому світу з наданням послуг зі страхування життя, медичного страхування, страхування від нещасних випадків, а також страхування майна.

Протягом багатьох років Allianz є визнаним брендом у міжнародній фінансовій спільноті. Вона посідає 28 місце у списку найбільших ТНК світу рейтингу Fortune Global 500 та 35 місце у списку найбільших ТНК рейтингу Forbes Global 2000. Більше половини компаній зі списку Fortune Global 500 є клієнтами Allianz. Компанія також має надійні рейтинги від провідних

міжнародних організацій. Обсяг бізнесу групи Allianz у 2022 р. становить 152,7 млрд євро.

Основними джерелами доходів Allianz Group є страхові премії (75,7 млрд євро), чистий процентний дохід (20,4 млрд євро), комісійний дохід (12 млрд євро) та інвестиційний дохід (10,3 млрд євро). У 2020 р. активи компанії становили 1,06 трлн євро, з яких 657 млрд євро – інвестиції (283 млрд євро – корпоративні облігації, 244 млрд євро – державні облігації); 111 млрд євро – кредити; основною статтею пасивів були резерви за страховими та інвестиційними контрактами на суму 611 млрд євро. З активами в управлінні 2,358 трлн дол у 2017 р. вона посіла п'яте місце серед найбільших інвестиційних компаній у світі (після чотирьох американських компаній).

Стратегічними цілями групи Allianz є розвиток бренду, підвищення прибутковості, ефективне використання капіталу. Найважливішим показником фінансово-економічної стабільності Allianz Group є позитивна динаміка зростання доходів компанії. У 2023 р. Allianz поліпшила свої показники в порівнянні із попереднім роком: у другому кварталі поточного року загальний обсяг бізнесу компанії зріс на 5,9 % і сягнув позначки 39,6 млрд євро. За той же період операційний прибуток зріс на 7,1 % до 3,8 млрд євро; чистий прибуток акціонерів показав зростання на 22,9 % до 2,5 млрд євро. За перше півріччя поточного року загальний обсяг бізнесу зріс на 4,8 % і сягнув позначки 85,6 млрд євро. Коефіцієнт капіталізації складає 208 % порівняно з 201 % у другому півріччі 2022 р. Внутрішні темпи зростання забезпечують адекватний аналіз діяльності компанії для покращення порівнянності між періодами та кращого розуміння перспектив розвитку бізнесу.

В Україні Allianz Group представлена філією ТДВ «Альянс Україна», яка була зареєстрована у 2005 р. і є однією з провідних страхових компаній в Україні. Основним видом діяльності товариства «Альянс Україна» є надання страхових послуг в Україні. Компанія працює на підставі ліцензії, виданої Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та має дозвіл на надання послуг з обов'язкових та добровільних видів

страхування. Страхові послуги включають страхування майна, пожежних, фінансових ризиків, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування відповідальності перед третіми особами, страхування залізничного транспорту, а також інші види страхування і перестраховання, за виключенням послуги зі страхування життя, на яку товариство не має ліценції. Активи ТДВ «Альянс Україна» склали 200 млн грн; страхові премії склали 100 млн грн; сума виплат по страхових випадках склала 12 млн грн. Сукупна сума депозитів компанії склала 109,57 млн грн.

ТДВ «Альянс Україна» має резерв на покриття збитків від знецінення, який являє собою оціночну суму збитків, понесених за претензіями від контрагентів, включаючи страхові виплати та залишки на банківських рахунках. Управління капіталом товариства має на меті дотримання вимог до резервів покриття, встановлених органами нагляду за страховою діяльністю та НБУ, а також здатність товариства функціонувати як безперервно діюче підприємство, особливо в умовах військового стану. Вітчизняні дистриб'ютори іноземної продукції сприяють збільшенню непрямого впливу ТНК на внутрішній ринок, особливо в тютюновій та алкогольній галузях. Непрямий вплив також проявляється через діяльність їхніх іноземних контрагентів та партнерів, які зосереджені в секторах з високим рівнем доданої вартості.

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

3.1 Вдосконалення діяльності Allianz Group в системі міжнародного бізнесу

У першому півріччі поточного року зростання світової економіки продовжило сповільнюватися, але падіння було меншим, ніж очікувалося на початку року. Світова економіка уникла рецесії завдяки стабільному ринку праці; скасування обмежень у зв'язку із COVID-19 дало потужний поштовх економіці на початку року, але цей поштовх значно послабився у другому півріччі. Як і очікувалося, базова інфляція суттєво знизилася, головним чином через падіння цін на енергоносії та через високі темпи зростання заробітних плат. Фінансові ринки продовжували перебувати під значним впливом монетарної політики провідних економік. Проблема стримування зростання ключових відсоткових ставок призвела до високої волатильності на ринках облігацій. Втім, незважаючи на значні коливання, у першому півріччі 2023 р. дохідність залишилася практично незмінною, тоді як ринки акцій за той самий період зафіксували значний приріст. Поточна ситуація з відсотковими ставками надає можливості для отримання вищих доходів від нових інвестицій.

Ситуація у страховому секторі мало змінилася з початку року. Висока інфляція та пов'язане з нею зростання страхових премій залишаються домінуючою темою для обговорення. Інфляційний тиск, ймовірно, поступово послаблюватиметься в майбутньому. Попит на страхові послуги з боку реальної економіки залишатиметься загалом стабільним до кінця 2023 р. Страховий сектор довів свою стійкість у складному економічному середовищі. Підвищення цін на послуги зі страхування, суттєво сприяло зростанню страхових премій. Інвестиційний ринок також продовжував отримувати вигоду від зростання відсоткових ставок. Після тривалого періоду пом'якшення монетарної політики,

глобалізації, політичної лібералізації та помірної інфляції макросередовище з початку року суттєво змінилося – на доходи від управління активами вплинуло різке зростання процентних ставок, оскільки центральні банки намагалися стримати інфляцію та запобігти рецесії. Незважаючи на ринкову турбулентність, інвестиції в різні види страхування залишаються привабливим видом активів і в цілому є відносно стабільними в нинішніх непростих умовах.

Видання Forbes Global 2000 опублікувало рейтинг провідних страхових ТНК за 2023 р. Німецька Allianz Group посіла третю сходинку, поступившись американській United Health Group та китайській Ping An Insurance Group, водночас посівши 37 місце у світі серед глобальних ТНК в рейтингу того ж видання (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Топ-20 найбільших страхових компаній за версією Forbes Global 2000

Місце	Компанія	Глобальний рейтинг ТНК	Країна	Напрямок діяльності	Річний оборот	Дохід	Активи	Ринкова вартість
1	United Health Group	15	США	Страхування життя і здоров'я	335,94	20,7	283,68	460,19
2	Ping An Insurance Group	16	Китай	Страхування життя і майна	166,37	12,64	1598,49	138,56
3	Allianz Group	37	Німеччина	Страхування життя, здоров'я і майна	134,26	7,08	1139,49	95,45
4	AXA Group	48	Франція	Страхування життя і майна	110,92	6,83	701,25	70,07
5	China Life Insurance	62	Китай	Страхування життя і здоров'я	124,43	4,87	754,95	55,83
6	Cigna	68	США	Страхування життя і здоров'я	182,8	6,75	142,69	77,45
7	Elevance Health	78	США	Страхування здоров'я	160,67	6,21	109,04	110,11
8	Zurich Insurance Group	106	Швейцарія	Страхування життя і майна	41,89	4,61	352,12	70,97

Продовження таблиці 3.1

9	Chubb	112	Швейцарія	Страховання майна	44,7	5,23	179,83	82,39
10	Munich Re	114	Німеччина	Страховання життя і майна	79,52	3,61	324,75	51,22
11	American International Group	123	США	Страховання життя і майна	51,42	6,05	463,77	39,49
12	Generali Group	152	Італія	Страховання життя і майна	91,78	3,06	552,89	31,51
13	China Pacific Insurance	156	Китай	Страховання життя і майна	68,07	4,16	300,52	31,02
14	MetLife	169	США	Страховання життя і майна	69,53	1,95	674,27	41,86
15	Tokyo Marine Holdings	193	Японія	Страховання життя і майна	48,67	2,42	216,93	39,82
16	ING Group	200	Нідерланди	Страховання життя і майна	19,51	3,86	1032,9	43,32
17	Humana	201	США	Страховання здоров'я	95,64	3,12	54,78	66,85
18	Travelers	222	США	Страховання майна	37,79	2,78	108,9	42,11
19	Sun Life Financial	250	Канада	Страховання життя	31,56	2,4	240,68	28,42
20	Centene	259	США	Страховання здоров'я	146,25	1,48	82,98	37,53

Джерело: [103]

Як зазначалося вище, Allianz Group здійснює свою діяльність у чотирьох бізнес-сегментах: страхування майна, страхування життя, медичне страхування та управління активами. Загальний страховий портфель групи Allianz у першому півріччі 2023 р. збільшився на 6,5 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Таке збільшення було обумовлене внутрішнім зростанням напрямів, пов'язаних зі страхування здоров'я людини, яке частково компенсувало негативні показники сегменту управління активами [94].

Група Allianz наражається на потенційні ризики, які можуть мати негативний вплив на бізнес. Керівництво групи Allianz продовжує уважно стежити за війною в Україні, а також за її впливом на світову економіку, щоб у разі необхідності вчасно відреагувати належним чином. Хоча високий рівень

базової інфляції все ще викликає занепокоєння, зростаюча стійкість реальної економіки також дає центральним банкам простір для підвищення процентних ставок. Таким чином, наприкінці року ключові процентні ставки можуть бути дещо вищими, ніж сьогодні, що може стати причиною тиску на ринки акцій. На ринку облігацій, з іншого боку, очікується, що дохідність залишиться незмінною, але висока волатильність, ймовірно, збережеться. Тому управління ризиками здійснюється через внутрішній безперервний процес управління ними та платоспроможністю групи компаній.

Стабільний розвиток у першому півріччі покращив загальний прогноз зростання бізнесу в поточному фінансовому році. Компанія очікує зростання бізнесу на 0,5 % в єврозоні та 1,5 % у США. Серед найбільших індустріальних країн очікується, що лише у Німеччині показник зростання бізнесу знизиться на 0,1 % за весь рік, тоді як економічна активність у Китаї зросте на 6 %, в основному завдяки скасуванню обмежень, пов'язаних із COVID-19. Загальний рівень інфляції також стабілізувався у зв'язку із різким зниженням цін на енергоносії [94].

Зростання премій у секторі страхування майна буде переважно зумовлене збільшенням вартості страхових полісів. Очікується, що дохід від премій збільшиться. Водночас, очікуваний стрімкий розвиток штучного інтелекту дає новий поштовх до діджиталізації процесів у ланцюжку створення вартості продукту. Компанії, які використовують такі технології для створення нових благ для нових та існуючих клієнтів і забезпечення виняткового клієнтського сервісу, матимуть хороші шанси на успіх. У секторі страхування життя небажання домогосподарств інвестувати в цей сектор стримує зростання доходів від премій. Пропозиції цільових пенсійних накопичень стають все меншими. Сектор управління активами також продовжує стикатися з низкою викликів – від інфляції та коливань відсоткових ставок до зростання волатильності ринку та геополітичної напруженості. Для активних страховиків головним пріоритетом залишається випередження середнього показника по галузі. На ринку облігацій після року різкого підвищення ставок дохідність акцій стала привабливішою.

Ринки акцій значною мірою відновилися, особливо після початкової стагнації. Попит на альтернативні інвестиції, особливо на прямі іноземні інвестиції, залишається високим, адже вони є затребуваними інвесторами, які прагнуть диверсифікації доходів, високої прибутковості та захисту своїх інвестицій від інфляції.

Як і в попередні роки, стихійні лиха та несприятливі події на ринках капіталу можуть мати значний вплив на операційний прибуток та інші фінансові результати Allianz Group. У групі Allianz фінансові активи, що забезпечують страхові зобов'язання, розглядаються як такі, що утримуються в рамках бізнес-моделі, яка спрямована на отримання передбачених угодами страхування грошових потоків і продажу фінансових активів.

Основною метою зміцнення фінансово-економічного стану страхових компаній є збільшення прибутку. Прибуток може бути збільшений за рахунок низки факторів. Наприклад, можна збільшити вартість послуг, що надаються, або кількість видів діяльності, що здійснюються. Однак такий варіант не завжди можливий. Це пов'язано з тим, що на сучасному етапі розвитку світової економіки більшість клієнтів не мають достатніх коштів, щоб платити більше за страхові послуги. Таким чином, резерв зростання прибутку компанії Allianz – це вимірювана можливість збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу пропонованих страхових послуг, зниження їхньої собівартості, а також постійного скорочення неопераційних збитків.

Іншим способом пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів компанії та зниження ризиків наданих послуг. Практикою доведено, що зниження ризиків є дієвим способом збільшення прибутку компанії.

Державний вплив також розглядається як важливий фактор протидії падінню страхового ринку, підвищення ефективності управління страховиками своїми фінансами та зменшення кількості ризиків. Наявність державного впливу на страховий ринок та його окремі елементи, а також низький рівень державного впливу в частині протидії виникненню кризових явищ на ринку мають значний

вплив на підвищення ефективності управління фінансами окремих страховиків. Заходи з розвитку бізнесу групи Allianz включають диверсифікацію продуктів у напрямку посилення страхування та модернізації існуючих страхових продуктів в контексті максимального задоволення потреб клієнтів та покриття всіх порожніх ніш на ринку, збільшення кількості філій та відділень, розширення агентської мережі, орієнтованої на середні та малі міста, франчайзинг, орієнтований на розмір території країни, який повинен враховувати такі тенденції, як регіональна диверсифікація, створення мобільних пунктів страхування тощо.

Активне масштабування міжнародних страхових ринків, прихід іноземних інвесторів у країни, що розвиваються, зокрема в Україну навіть під час війни, посилення конкурентоспроможності глобальних ТНК – все це потребує використання сучасних методів фінансово-економічного управління, які можуть бути реалізовані через концепцію довгострокового стратегічного й економічного планування. Архітектура сталих стратегій розвитку страхового ринку в цілому та страхових компаній зокрема має велике значення для галузі міжнародного бізнесу. При формуванні цих стратегій слід враховувати адаптацію до зовнішнього середовища, внутрішні правила та організаційне забезпечення. Тож, проекти стратегій повинні бути достатньо гнучкими, щоб їх можна було за потреби переосмислювати та змінювати.

3.2 Перспективи співпраці та взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються

У доповіді Світового банку «Столиця майбутнього: заощадження та інвестиції у взаємозалежному світі» стверджується, що населення земної кулі сягне 8,5 млрд осіб у 2030 р., збільшившись на 400 млн осіб порівняно з 2023 р. майже виключно завдяки країнам, що розвиваються. У 2022 р. заощадження в країнах, що розвиваються, становили 34 % ВВП (21 % у 2012 р.), а інвестиції –

близько 33 % (22% у 2012 р.). Частка країн, що розвиваються, у світових заощадженнях становить 46 % (удвічі більше, ніж на початку століття) [121].

У доповіді запропоновано два сценарії зближення валового національного доходу на душу населення та інституційної інфраструктури в розвинених країнах і країнах, що розвиваються: поступове зближення та швидке зближення. За прогресивним сценарієм частка країн, що розвиваються, у ВВП зросте з 8 % до 16 % у 2030 р. Темпи зростання світової економіки становлять близько 3 % на рік, а темпи зростання країн, що розвиваються – 5,5 % на рік. Частка країн, що розвиваються, у світовому економічному зростанні становить 73, %, а у 2030 складе 87 % завдяки швидкій конвергенції (тобто зближенню). У секторі послуг буде зайнято понад 60 % працездатного населення, а на країни, що розвиваються, припадатиме понад 50 % світової торгівлі (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Конвергенція країн, що розвиваються, до 2030 р., згідно доповіді Світового банку, %

Сценарій	Поступова (повільна) конвергенція	Швидка (різка) конвергенція
Зростання світової економіки, на рік	2,6%	3%
Частка ВВП на душу населення від показника розвинених країн	16%	19%
Частка у світовому зростанні	87%	93%
Частка працюючих у сфері послуг від загальної зайнятості	60%	60%
Частка у світовій торгівлі	50%	50%

Джерело: [121]

Відношення заощаджень до ВВП у країнах, що розвиваються, знизиться з 34 % (максимальний рівень, якого очікується досягти у 2030 р.) до 32 % через старіння населення країн, що розвиваються. У розвинених країнах це співвідношення знизиться з 20 % до 16 %. До 2030 р. на країни, що розвиваються, припадатиме 62–64 % світових заощаджень (порівняно з 45 % у поточному році).

У разі поступової конвергенції на Китай припадатиме 30 % світових інвестицій у 2030 р., тоді як на Бразилію, Індію та Середню Азію разом – 13 % (більше, ніж на США). Розвинені країни характеризуються стабільними

інвестиціями на рівні 17 % ВВП. Розвинені країни за обсягом - 10 трлн доларів США. Розвинені країни за обсягом ВВП складають в сумі 10 трлн дол. США; країни, що розвиваються – 15 трлн дол. На Китай та Індію припадає 38 % від загального обсягу світових інвестицій, на розвинені країни – 40 %. Інвестиції у сферу послуг у країнах, що розвиваються, зростуть з 57 % до 61 %. Інвестиції у інфраструктуру в країнах, що розвиваються, досягнуть 866 млрд дол. у 2030 р. У країнах Африки на південь від Сахари ця частка становитиме 23 % (близько 10 % інвестицій у сектор послуг).

До 2030 р., згідно с докладом, понад дві третини світових інвестицій і половина накопичених основних фондів припадатиме на країни, що розвиваються. Наразі близько 70 % світових основних фондів знаходяться в розвинених країнах, в той час як на країни, що розвиваються, припадало 20 % світових інвестицій у 2000 р. До 2030 р. загальний обсяг інвестицій Китаю досягне 30 трн дол. США; Індії – 7 трлн. дол., Бразилії – 3 трлн. дол., США – 11 трлн дол., Японії – 5 трлн. дол. Країни Азії, що розвиваються, володіють понад 55 % основних фондів розвинених країн [121].

Наразі близько 70 % світового ВВП виробляється в розвинених країнах, але до 2030 р. цей показник знизиться до 50 %. Основні фонди в 2,5 рази перевищують річний ВВП (цифри варіюються між країнами, але не є значними). Загальний обсяг інвестицій у країнах, що розвиваються, становить трохи більше 30 % ВВП, що майже вдвічі більше, ніж у розвинених країнах (близько 17 %). У випадку швидкої конвергенції загальний обсяг глобальних інвестицій на 7 % буде вищий, ніж за консервативного сценарію.

Враховуючи старіння населення країн, що розвиваються, частка особистих заощаджень зменшуватиметься. Однак заощадження в абсолютному вираженні в основному визначатимуться Азією та Близьким Сходом.

В цілому, 2030 р. стане переломним моментом у нинішньому розподілі провідних позицій країн, що розвиваються, але імпульс буде сконцентрований у країнах Азії та нових індустріальних країнах Південної та Південно-Східної Європи. Іншим країнам, що розвиваються, необхідно буде підвищити рівень

інтернаціоналізації своїх економік, щоб розвивати власні корпорації та залучати іноземні ТНК у найбільш ефективний спосіб.

Прихильники теорії конвергенції вважають, що поширення сучасної технології в усіх сферах життя людини створює низку проблем для будь-якої організації, і вирішуючи однакові проблеми однаковими способами організації все більше уподібнюються одна одній. Конвергенція, тобто процес зближення, сходження, існує і в корпоративній культурі і виражається вона в формалізації всіх процесів організації на шляху її розвитку. Дивергенція, в свою чергу, висловлює індивідуальний унікальний шлях розвитку кожної організації та підкреслює, що конвергенція може використовуватися тільки в формальних сферах організації, але не може зачіпати поведінку членів організації в різних культурах. Всі люди різні, у всіх різний соціальний і культурний досвід, він унікальний і особливо глибоко проникає в свідомість, змушуючи людини бачити світ і мислити тільки через призму свого досвіду.

Поступову трансформацію ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці загалом можна охарактеризувати за допомогою низки макроекономічних критеріїв, таких як валовий національний продукт, валовий національний продукт на душу населення, частка у світовій торгівлі, частка у прямих іноземних інвестиціях та частка у прямих іноземних інвестиціях. Однак у контексті цього дослідження наявність та кількість ТНК у країні може бути ключовим показником ролі конкретної країни, що розвивається, у світовій економіці (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Модель етапів зміни ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці за критерієм наявності власних транснаціональних корпорацій

Джерело: [80]

Можливі етапи зростання значення країн, що розвиваються, у світовій економіці: визнання виклику; внутрішня консолідація; обмежена експансія; широкомасштабне втручання (експансія); панування (гегемонія). На нашу думку, на етапі усвідомлення виклику національні еліти країн, що розвиваються, починають розуміти необхідність розвитку національних ТНК як адекватної відповіді на виклики та ключові елементи глобалізації. У групах країн, що розвиваються, набирає сили науковий дискурс щодо шляхів і способів співпраці з приватним сектором, формується теоретичне підґрунтя для створення та підтримки корпорацій, керованих державою. Визначаються сектори та галузі економіки, найбільш придатні для розвитку процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації в конкретних країнах, що розвиваються. У більшості країн, що розвиваються, цей етап тривав протягом 1960–1970 pp. Етап внутрішньої консолідації характеризується поступовим перенесенням теоретичних розробок і міжнародного досвіду в практичну площину, створенням інституційних засад для становлення національних ТНК і виділенням достатніх фінансових, інтелектуальних і матеріальних ресурсів для зміцнення статусу потенційних ТНК. Цей етап був завершений у більшості країн, що динамічно розвиваються, наприкінці 1980-х pp. Етап обмеженої експансії знаменує собою зовнішню

експансію державних підприємств на глобальний рівень, включаючи інші країни, що розвиваються, шляхом створення відповідних філій та дочірніх підприємств. Цей етап тривав до 1990-х рр. Сучасний етап еволюції ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці – це етап широкомасштабної інтервенції. Найпотужніші ТНК країн, що розвиваються, не тільки продовжують активно витіснити західні та японські ТНК з інших країн, що розвиваються, але й поступово проникають і закріплюються на ринках колишніх корпоративних гегемонів. На думку фахівців Світового банку, цей процес триватиме до 2030 р. Наступний етап – це домінування транснаціональних корпорацій країн, що розвиваються, та паралельне зростання ролі цих країн у світовій економіці.

Звичайно, запропонована Світовим банком еволюційна модель не означає, що всі країни, що розвиваються, успішно пройдуть всі етапи. Зарубіжні країни, включаючи Україну, не завершили (або, з песимістичної точки зору, навіть не розпочали) перший етап цієї еволюції. Незважаючи на сильні синергетичні елементи, притаманні сучасному капіталізму, зміцнення позицій країн, що розвиваються, у глобальній економіці неможливе без координуючої ролі держави, що продемонстрували, зокрема, успішні трансформації Китаю та Індії, навіть незважаючи на їх деформовану галузеву структуру національної економіки.

З метою виявлення різної динаміки трансформації та різного ступеня ефективності країн, що розвиваються, на сучасному етапі глобального економічного розвитку, пропонується визначити стратегічне значення для світової економіки транснаціональних компаній країни та їх диверсифікованість, тобто представленість у різних секторах економіки, в тому числі наукомістких, із застосуванням матриці Бостонської консалтингової групи – БКГ (рис. 3.2, 3.3).

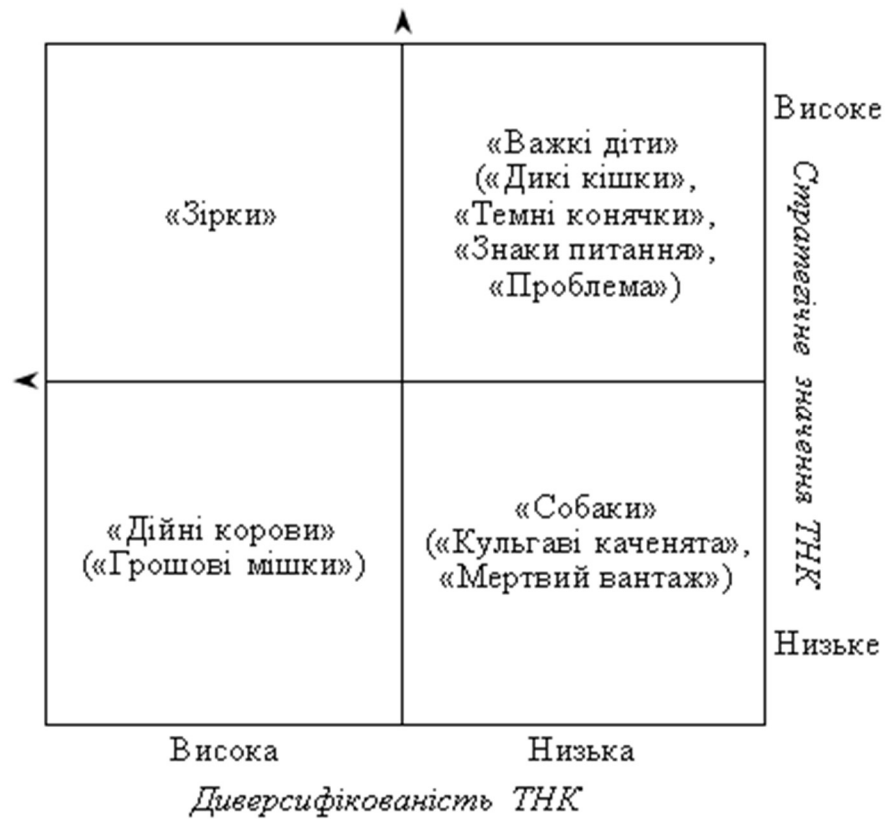


Рисунок 3.2 – Матриця БКГ розподілу країн, що розвиваються, за наявністю власних ТНК

Джерело: розроблено автором за даними [82]

Запропонована матриця розподілу для країн, що розвиваються, дає дуже цікаві результати в прикладному сенсі. Наприклад, Ізраїль не вважається «зіркою» через низьку диверсифікацію його ТНК, незважаючи на наявність деяких дуже потужних транснаціональних компаній, що мають стратегічне значення. Це підтверджується вразливістю ізраїльської економіки до змін у зовнішньому середовищі (зокрема, чисельні військові операції), а також її залежністю від західного інвестування.

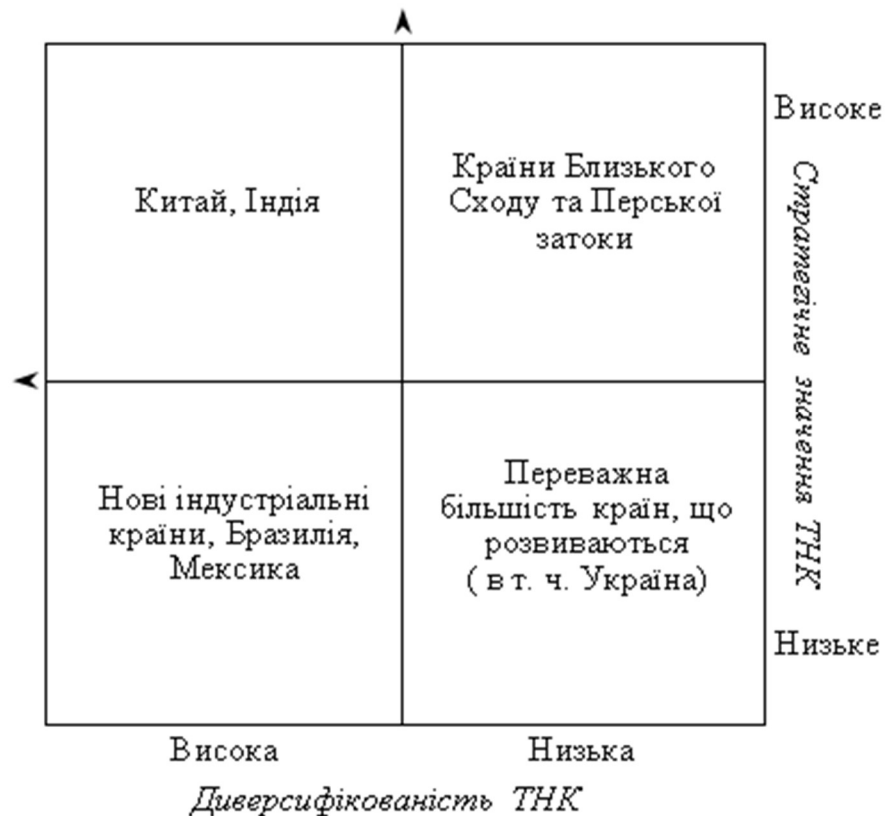


Рисунок 3.3 – Диференціація країн, що розвиваються, за матрицею БКГ у відповідності до стратегічного значення власних ТНК

Джерело: розроблено автором за даними [82]

Найкращі показники з точки зору диверсифікації та стратегічного значення ТНК мають Китай та Індія, які задіяні майже в усіх секторах економіки, включаючи п'ятий та шостий технологічні уклади, такі як інформаційні технології, нанотехнології та біотехнології. Більшість країн, що розвиваються, належать до групи «собак», до якої належить і Україна. Перед Україною стоїть завдання нарешті реалізувати свій інтелектуальний та ресурсний потенціал.

Приклади українських компаній показують, що вони свою корпоративну культуру будують лише на вимогах до людей, а не на доказах турботи про них. Таких прикладів можна навести безліч. Інше питання, що у поняття корпоративної культури введені елементи, знайомі українцям ще з радянських часів, коли ця культура носила назву колективно-виробничої і до якої входило проведення так званих суботників, обов'язкове відвідування парадів, зборів, політінформації, позаробочої участі у зборі врожаю та багато іншого, що

асоціювалося із життям соцтаборі. Причому у всіх цих заходів були ті самі цілі, що й у Г. Форда: підвищити спільність людей, їх колективізм, якість та інтенсивність праці, прив'язати співробітника до місця роботи. Ідеологія постійно ставилася в основу – і на роботі, і в побуті, а всі права зводилися лише до того, щоб працівник працював у заданому ритмі і не міг ставити зайвих питань. Це закономірно, оскільки така праця, заснована на ідеології, є досить дешевою і менш витратною, ніж залучення до діяльності вільних людей. Ці стереотипи досі зберігаються в українському суспільстві, особливо серед підприємців та власників виробництв.

Тож, із скасуванням командно-адміністративної ідеології в нашій країні постало питання необхідності її заміни. Тут пригадалося поняття «корпоративна культура», яка була просто скопійована із західних зразків, особливо у сфері тих виробництв, які тісно контактують із закордонними партнерами. За спотвореними на національний кшталт взірцями почали жити багато підприємств України, а дотримання корпоративних правил без прав, але з обов'язками, стало чи не нормою. У командних змаганнях та заходах організацій знову повинні були брати участь всі, незалежно від бажання та своїх можливостей. Таким чином, вітчизняні компанії та корпорації у своїй більшості створили не стільки корпоративну культуру, скільки суміш вітчизняних традицій з частиною зарубіжних зразків командної поведінки.

Таким чином, розгляд потенційної моделі зміни ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці на основі присутності та діяльності власних ТНК дозволяє виділити наступні ключові етапи еволюції: усвідомлення викликів, внутрішнє зміцнення, обмежена експансія, широкомасштабна інтервенція та гегемонія. Хоча відносини між ТНК та країнами, що розвиваються, є суперечливими, роль ТНК має вирішальне значення для зміцнення економік цих країн, та допомагає їм випереджати зростання розвинених країн. Додавання власних критеріїв диверсифікації та стратегічної важливості ТНК країн, що розвиваються, до модифікованої моделі Бостонської

консалтингової групи може визначити напрямок змін у політиці щодо ТНК у більшості таких країн, в тому числі і в Україні.

3.3 Шляхи та напрямки вдосконалення коопераційних зв'язків ТНК в умовах країнових відмінностей

Глобалізація та інтернаціоналізація торговельних відносин спричинили безпрецедентне зростання кількості транснаціональних корпорацій, переважно за рахунок розширення філіальних мереж у нових країнах присутності. Проблема оцінки впливу ТНК на розвиток національних соціально-економічних систем залишається актуальною, хоча й перебуває у фокусі науково-теоретичних та прикладних досліджень багатьох науковців та міжнародних організацій.

Процес транснаціоналізації торговельно-економічної діяльності є основою сучасних світогосподарських зв'язків. Сучасні тенденції переміщення та об'єднання фінансових і капітальних активів формуються в умовах інтернаціоналізації виробництва товарів і послуг, становлення і розвитку транснаціональних зв'язків, кооперації, інтеграції та зростаючої концентрації капіталу, які є основою глобалізації світової економіки.

Таким чином, з одного боку, глобалізаційне середовище має значний вплив на інтеграцію виробництва та появу транснаціональних компаній, а з іншого боку, діяльність транснаціональних компаній впливає на національні та світову економіку і посилює зв'язки між суб'єктами світового господарства. Водночас, вплив ТНК на економічне середовище та внутрішні ринки приймаючих країн, особливо країн з перехідною економікою, є досить різноманітним.

В умовах глобалізації корпорації можуть розвивати свою діяльність, збільшувати приплив інвестицій та фінансів до приймаючої країни, популяризувати ефективні принципи та методи управління, сприяти використанню інноваційних продуктів та технологій, а також сприяти підвищенню міжнародної конкурентоспроможності країни. Водночас,

розширення діяльності транснаціональних компаній на внутрішньому ринку країн, що розвиваються, в тому числі України, може призвести до монополізації ринку відповідної країни та спричинити зміну цін і структурних пропорцій сектору та економіки в цілому.

Аналізуючи діяльність ТНК, необхідно виходити з того, що компанії працюють у регіоні свого базування (або у країні) паралельно зі своїми інвестиціями та діяльністю за кордоном. Тому діяльність ТНК слід оцінювати не лише за кордоном, але й у країні базування.

Так, інвестиційна діяльність ТНК впливає на структуру економіки безпосередньо через прямі іноземні інвестиції та спільні підприємства, а також опосередковано через зв'язки з місцевими фірмами, їхній досвід і технології. Ступінь впливу інвестицій корпорацій на структуру галузі їхньої діяльності та її частку в економіці країн залежить від абсорбційної здатності та рівня затребуваності (рис. 3.4).



Рисунок 3.4 – Вплив іноземних капіталовкладень на конкурентне середовище економіки

Джерело: [39]

На думку Л. Піддубної, вплив на конкурентне середовище місцевої економіки здійснюється переважно через початкові інвестиції, особливо транскордонні злиття та поглинання і контрактні форми співпраці (франчайзинг, лізинг, ліцензування, інжиніринг тощо), тоді як вплив експортних стратегій є відносно невеликим (рис. 3.5).

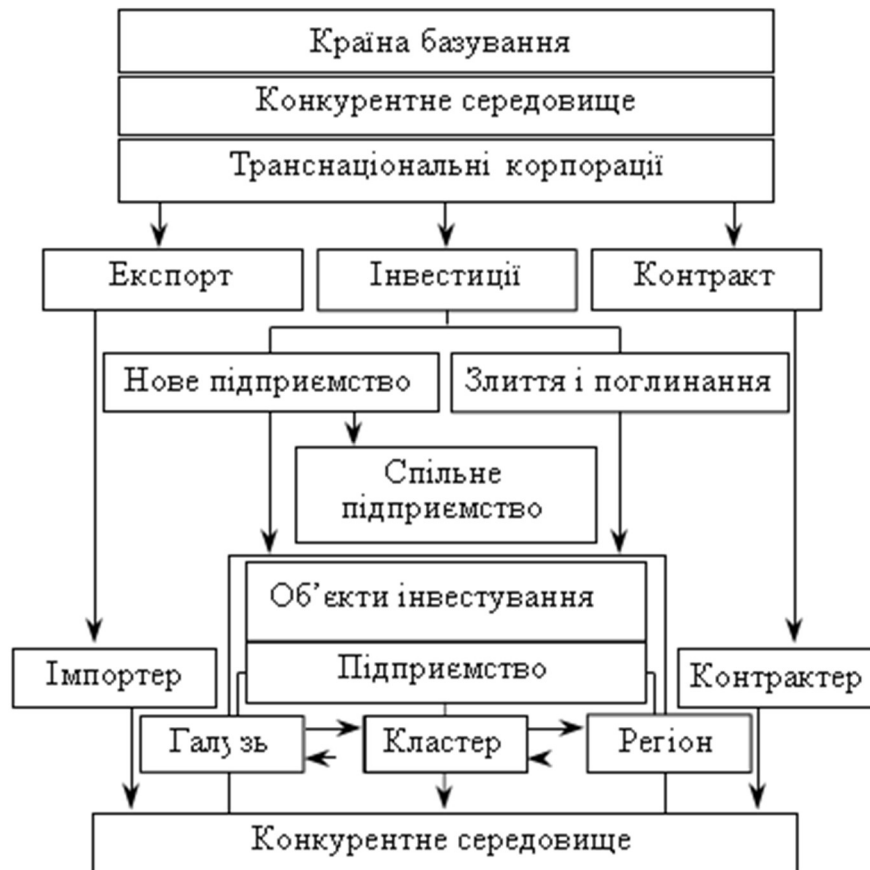


Рисунок 3.5 – Напрямки впливу ТНК на конкурентне середовище країн

Джерело: [55]

ТНК переважно застосовують інвестиційні та контрактні стратегії, що призводить до формування вертикально інтегрованих компаній, регіональних та галузевих кластерів, транснаціональних фінансово-промислових груп, міжнародних спільних підприємств, стратегічних альянсів та мережових структур. Як наслідок, посилюється конкуренція з боку фірм з іноземним капіталом у приймаючій країні та зростає їхній вплив на конкурентну структуру ринку. Тому для оцінки впливу ТНК на конкурентоспроможність місцевої

економіки пропонується методика, що базується на чотириетапному алгоритмі побудови ключових індикаторів (рис. 3.6).

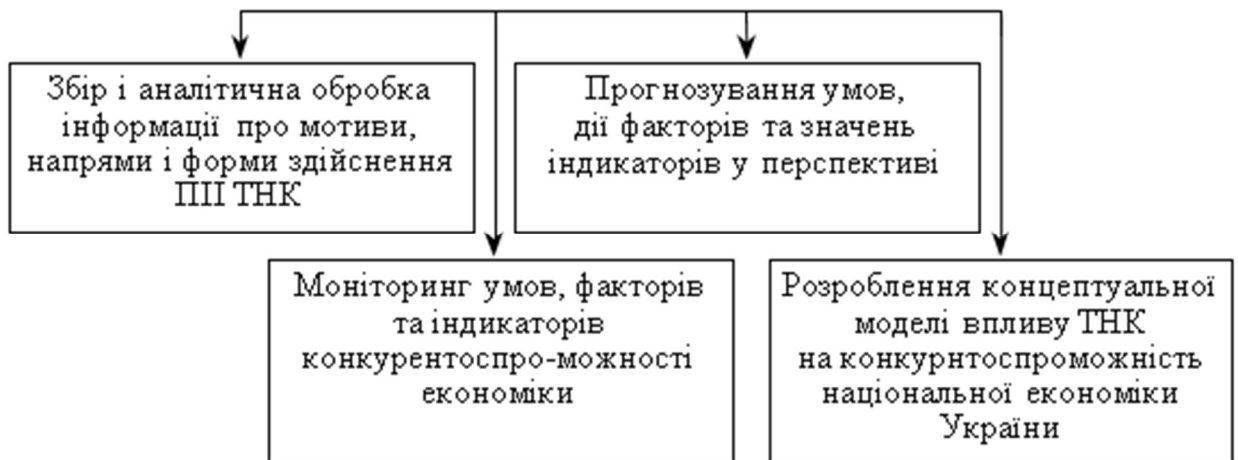


Рисунок 3.6 – Алгоритм оцінки впливу ТНК на конкурентоспроможність національних економік

Джерело: [50]

Для вимірювання аналізованих процесів у порядку, визначеному вищезазначеним алгоритмом, створюються певні індикатори. Виходячи з припущення, що транснаціоналізація є фактором, який підвищує конкурентоспроможність української економіки, з критеріїв, які використовуються для оцінки конкурентоспроможності та економічної ефективності України (економічні показники, ефективність економічної діяльності), застосовуються певні загальноживані показники (economic performance), а саме: експорт товарів (E), імпорт товарів (I), торговельний баланс (TB), експорт послуг (ES), імпорт послуг (IS), валові внутрішні інвестиції (GFI), валовий внутрішній продукт (GDP), номінальний обмінний курс національної валюти (NER), реальний обмінний курс (RER), прямі іноземні інвестиції (FDIin), доходи від іноземних інвестицій (ID), поточний рахунок платіжного балансу (CA), зайнятість населення (Em) та індекс споживчих цін (P) (додаток Ж, табл. Ж.1).

Далі пропонується методика оцінки впливу транснаціональних компаній на конкурентоспроможність економіки країни, яка базується на чотириетапному алгоритмі побудови ключових показників (см. вище).

Визначення рівня конкурентоспроможності економіки давно цікавить науковців, що дозволило їм розробити різноманітний індикаторний апарат, який регламентується окремими методами: У контексті факторного аналізу пріоритетним є визначення взаємозв'язку між показниками розвитку ТНК та ступенем економічного зростання країн. Ми припускаємо, що загальний розподіл ієрархічних рівнів інтернаціоналізації може суттєво впливати на готовність національних економік до високого рівня конкурентоспроможності.

ТНК мають прямий та опосередкований вплив на розвиток та структуру внутрішнього ринку України. Так, прямий вплив ТНК на її внутрішній ринок проявляється через створення доданої вартості в процесі виробництва в таких ключових сферах, як податки та оплата, що забезпечує зростання ВВП України. Непрямі ефекти та їх кількісні критерії відображають витрати, понесені підприємствами у процесі виробництва та дистрибуції продукції, розвитку людських ресурсів і розбудови інфраструктури.

Аналізуючи роль ТНК у сучасному глобальному економічному розвитку, слід дуже обережно ставитися до емоційно забарвлених оцінок, таких як різко негативні чи різко позитивні. Це пов'язано з тим, що результуючі вектори руху залежать від комбінації та балансу впливу різних рушійних сил глобалізації економічного розвитку (рис. 3.7).

Наприклад, окремі особи з відповідною політичною, економічною та військовою силою можуть зупинити процес лібералізації міжнародних відносин і підштовхнути національні економіки до націоналізму, щоб задовольнити власні амбіції. Такі амбіції часто суперечать національним інтересам (в тому числі економічним) і становлять загрозу глобальній стабільності (яскраві приклади – РФ, Північна Корея та Іран).



Рисунок 3.7 – Сучасні рушійні сили глобалізації економічного розвитку

Джерело: [4]

Вітчизняні дистриб'ютори іноземної продукції сприяють збільшенню непрямого впливу ТНК на внутрішній ринок, особливо в тютюновій та алкогольній галузях. Непрямий вплив також проявляється через діяльність їхніх іноземних контрагентів та партнерів, які зосереджені в секторах з високим рівнем доданої вартості.

Здійснимо класифікацію факторів за кількісними та якісними критеріями впливу. Кількісні фактори включають: доходи, витрати, нові робочі місця, податки, частку ринку, частку імпорту/експорту, частку ТНК у ВВП, інвестиції. Якісні фактори: інновації, нові технології, корпоративна соціальна відповідальність, стандарти, професійний розвиток, соціальна відповідальність, стандарти, розвиток кадрового потенціалу.

Кількісний аналіз показує, що загалом ТНК через свій прямий та опосередкований вплив контролюють від 20 до 90 % внутрішнього ринку в Україні, залежно від напрямку та сектору, що в перспективі призводить до розвитку олігополістичного ринку в Україні. Кількісний аналіз факторів впливу дозволив визначити основні позитивні наслідки діяльності ТНК в Україні. Приплив інвестицій, вдосконалення обладнання, впровадження високих

стандартів, зайнятість та розвиток персоналу, розвиток корпоративної культури, підвищення якості продукції, експорт продукції, освоєння нових ринків збуту продукції, систематична сплата податків до державного бюджету, скорочення імпорту споживчих товарів за рахунок збільшення частки продукції галузі в роздрібному товарообігу, створення нових ринків збуту продукції галузі та створення нової економіки України (рис. 3.8).

Дослідження показало, що інвестиційна діяльність ТНК на внутрішньому ринку України має мультиплікативний ефект, оскільки впливає на обсяги виробництва, додану вартість, збільшення масштабів діяльності, експортного потенціалу, ринків збуту продукції ТНК, впровадження нових технологій та дифузію інновацій. Водночас, явища політичної та економічної нестабільності, а також війна, знизили економічний ефект від діяльності ТНК, що проявляється у вигляді зменшення обсягів продажів й відтоку капіталу за кордон та зниження інвестиційної активності.

Українські ТНК розширюють свою діяльність на основі впровадження стратегій сталого розвитку. Соціальна складова включає навчання та розвиток людських ресурсів, інвестиції в людський капітал, розвиток корпоративної культури та соціальної відповідальності, автоматизацію бізнес-процесів, поширення міжнародних стандартів з охорони праці та техніки безпеки, реалізацію заходів щодо зниження виробничого травматизму. Екологічна складова включає програми з охорони навколишнього середовища, енергоефективності та ресурсозбереження, використання інноваційних технологій виробництва. Економічна складова включає вартісно-орієнтований підхід до управління, спрямований на підвищення вартості бізнесу, проникнення на ринки, збільшення масштабів діяльності транснаціональних компаній на внутрішньому ринку України, реалізацію стратегій скорочення витрат і розвиток фінансової незалежності.

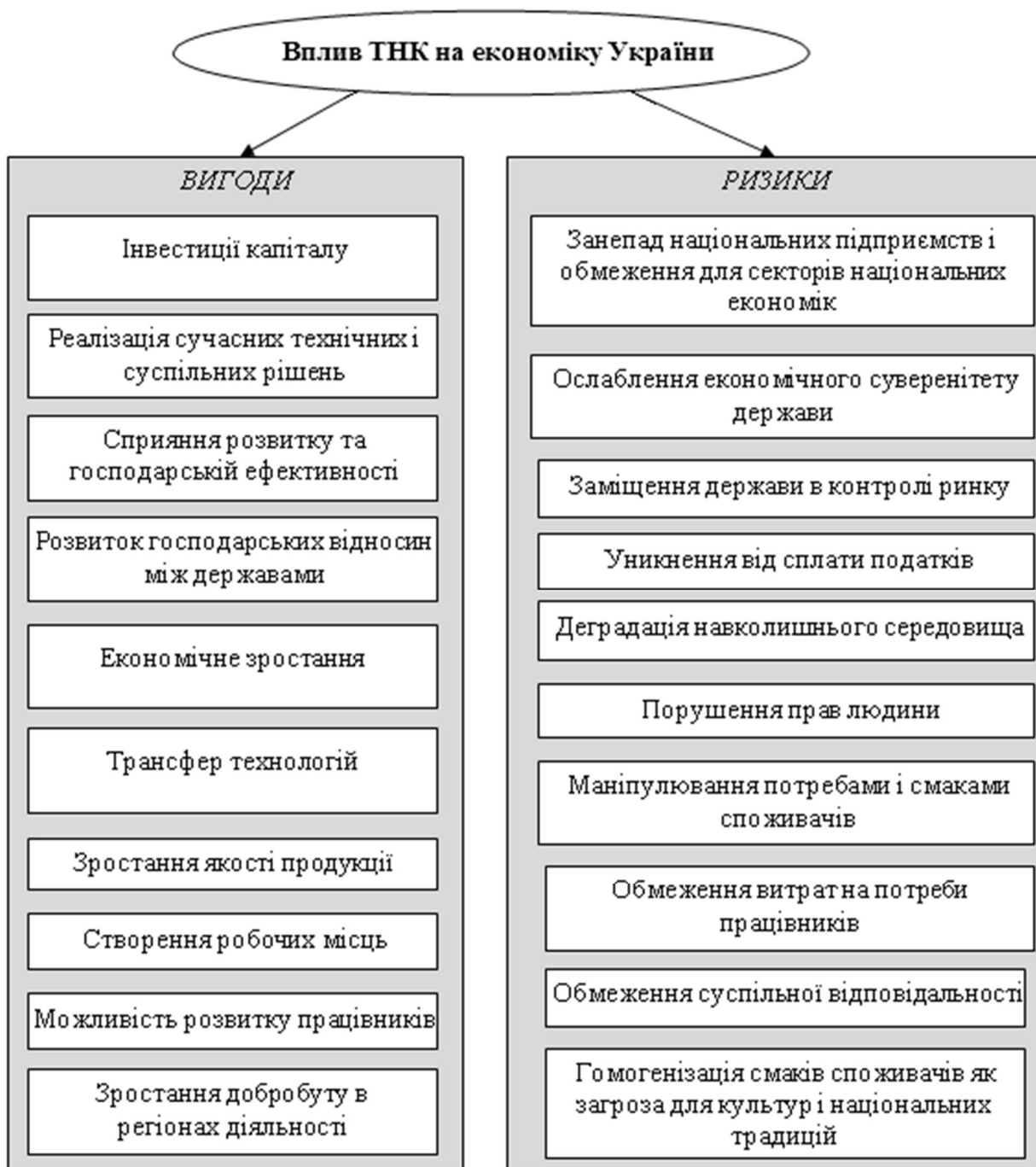


Рисунок 3.8 – Вигоди і ризики для національної економіки України, пов’язані з діяльністю транснаціональних корпорацій

Джерело: [80]

Шляхи вдосконалення механізмів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в Україні повинні включати: податкові та фіскальні стимули для стимулювання зайнятості окремих категорій громадян; активізацію формування індустріальних парків; створення довгострокового

державного замовлення на національну зайнятість; субсидії та дотації на створення нових робочих місць; фінансову компенсацію за створення нових робочих місць; державно-приватне партнерство; боротьбу зі штучними інвестиціями в інноваційний розвиток через пільгове кредитування та іншу фінансову підтримку (рис. 3.9).



Рисунок 3.9 – Напрями регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у національній економіці України

Джерело:[80]

Бажано також проводити державну дестимулюючу політику по відношенню до імпортерів для заохочення внутрішнього виробництва, політику підтримки та стимулювання виробництва по відношенню до виробників продукції на внутрішньому ринку та стимулюючу політику, яка має застосовуватися у випадку, коли діяльність ТНК на внутрішньому ринку

відсутня і водночас є потреба у розвитку такої діяльності в окремих секторах національної економіки (рис. 3.10).



Рисунок 3.10 – Модель державного регулювання діяльності ТНК в Україні

Джерело: [80]

Основними суб'єктами державного регулювання діяльності ТНК в Україні є органи законодавчої та виконавчої влади, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України та держава, зокрема через Міністерство закордонних справ України, Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України та Міністерство юстиції України.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України є одним з ключових органів, що регулює діяльність транснаціональних компаній, розробляє прогнози і програми соціально-економічного розвитку, формує державну інвестиційну та торговельну політику, сприяє залученню іноземних інвестицій, здійснює тарифне і нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі, регулює підприємницьку діяльність, формує засади контролю та ліцензування господарської діяльності. Міністерство закордонних справ України координує позиції вітчизняних ТНК на міжнародному рівні та іноземних ТНК в Україні, а також здійснює контроль за виконанням міжнародних договорів. Міністерство юстиції України здійснює реєстрацію та нагляд за діяльністю ТНК. Міністерство фінансів України здійснює регулювання діяльності ТНК у сфері податкової та митної політики, а також нагляд за діяльністю ТНК щодо випуску (емісії), обігу та анулювання цінних паперів, а також реалізації прав за цінними паперами, придбаними ТНК (додаток И, рис. И.1).

Система державного регулювання діяльності ТНК складається з регулятивних складових, принципів, методів, форм та інструментів впливу (додаток К, рис. К.1) Метод державного регулювання діяльності ТНК – це вплив держави на суб'єктів ринкових відносин з метою забезпечення сприятливих умов для їх ефективного функціонування відповідно до прийнятої державою економічної політики. Методи державного регулювання діяльності ТНК в Україні включають методи правового регулювання, методи адміністративного регулювання (заходи примусу, заборони та ліцензування) та методи економічного регулювання (заходи стимулювання розвитку, державно-приватне партнерство тощо).

Державна регуляторна політика щодо діяльності ТНК в Україні повинна включати наступні методи регулювання по відношенню до ТНК: метод стимулювання, тобто зниження податкового, соціального та екологічного навантаження, доступ до державних закупівель, фінансова та інші види підтримки; інформаційні методи, тобто підвищення рівня інформування про переваги інвестування для країни, окремих галузей економіки, регіонів та суб'єктів господарювання, ступінь розкриття інформації центральними та місцевими органами влади, темпи залучення інвестицій тощо.

Вплив ТНК на податкові надходження до бюджету України проявляється у стимулюванні інвестицій, впровадженні інноваційних технологій та зменшенні відтоку капіталу. Тут варто використовувати запобіжно-стимулюючу стратегію, яка має реалізовуватися в рамках національної стратегії України та виконання економічних, соціальних та екологічних цілей, які в цілому відповідають стратегії сталого розвитку ТНК.

З початку року ситуація у галузі міжнародного бізнесу практично не змінилася. Інфляційний тиск та пов'язані з ним інвестиційні ризики залишаються домінуючою проблемою глобального бізнес-середовища. Є надія, що цей тиск поступово послаблюватиметься протягом наступних кількох років. Вплив на міжнародний бізнес з боку реальної економіки у 2023 р. залишатиметься загалом слабким. З іншого боку, поточна ситуація з відсотковими ставками дає можливість отримати вищі доходи від нових інвестицій.

При реалізації внутрішніх механізмів коопераційних зв'язків з урахуванням інтересів суспільного середовища необхідно враховувати світові тенденції щодо зміни форм сприйняття корпорацій соціумом. На противагу існуючому сприйняттю корпорації як механістичної організації для отримання прибутку висувається філософія корпоративного егоцентризму, яка пропонує використовувати три тенденції: по-перше, формування ціннісних орієнтирів співробітників по відношенню до навколишнього середовища; по-друге, формування портфельних індивідуумів, що працюють на компанію рівно

стільки, скільки визначено контрактом та вимогами робочого місця; такий працівник свідомо «сегментує» своє життя на частини, кожне з яких означає різні види діяльності; по-третє, вирішення питань співвідношення влади та самостійності, а саме: великі здобутки, але без непосильних витрат, адже люди воліють, щоб їх спрямовували, але не керували ними; локальне та глобальне, інтереси особистості та суспільства, індивідуальна та спільна мета, індивідуальність та партнерство.

Співробітники мають право обирати форми реалізації діяльності без шкоди інтересів підприємства; для правильної інтерпретації подій вони повинні мати достатній обсяг інформації, бути професійно підготовленими та мати соціально орієнтовані цінності. Професіоналізм є не так структура або система, як спосіб життя і концепція бізнесу. Професіонали – здебільшого ті, хто самостійно приймає рішення, це цілеспрямовані люди, які не пов'язують свою кар'єру з однією організацією. Такі співробітники хочуть працювати на організацію, яка визнає їхні здібності та дає можливості для індивідуальної творчості, оцінює відповідно до внеску в організацію, не пригнічує та не принижує гідність дріб'язковим контролем та недовірою. Модель корпоративного егоцентризму пропонує враховувати тенденції часу, коли цінуються різноманітність та несхожість, коли люди прагнуть займатися своєю справою і при цьому бути частиною великої системи, коли працює система «витрати – взаємна вигода», коли працівники самі обирають діяльність до вподоби, а не нав'язану керівництвом.

Перехід до такої системи відносин може бути реалізований при формуванні культури корпоративного управління та її подальшої трансформації у культуру бізнесу. Такий перехід пов'язаний із прийняттям єдиних норм, цінностей та правил ділової поведінки різних корпорацій. Прийняті правила можуть ґрунтуватися на принципах соціального партнерства, співпраці та задоволення інтересів соціуму. Ось тут слід розглядати форми переходу суспільних цінностей у корпоративні елементи культури. І навпаки, цінності та потреби корпорації повинні мати варіанти ефективного використання в

соціальному середовищі. Стан системи корпоративного управління багато в чому визначає інвестиційну привабливість бізнесу. Рівень якості цієї системи значно впливає на прийняття інвестором рішення про можливість капіталовкладень у компанію, а також є характеристикою визначення її капіталізації. Тому послідовне вдосконалення механізмів корпоративного управління має сприяти підвищенню вартості компанії.

Транснаціональні корпорації довели свою життєздатність попри розбіжності у національних законодавствах, відмінні рівні розвитку економіки та політичних орієнтирів. Розвиток держав, що відзначається своєю нерівномірністю, не є непереборною перешкодою для ТНК, які здійснюють тісну взаємодію з підприємствами цих держав. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього неможливо дослідити процеси, які відбуваються в сучасній національній економіці України.

Зростаюча відкритість національних економік та розширення діяльності ТНК є важливими та актуальними питаннями для української економіки. На українському ринку працюють світові транснаціональні компанії, діяльність яких тісно пов'язана із діяльністю вітчизняних суб'єктів господарювання. Наявність дешевої робочої сили в Україні є стимулом для капітальних інвестицій в країну. Таким чином, наша країна має потенційну переконливу перевагу і може використовувати цей фактор для розвитку власних машинобудівних підприємств за участю транснаціональних компаній. Однак, на підприємствах з іноземним капіталом трапляються випадки надмірної експлуатації працівників, відсутності або лише формального існування профспілок, відсутності колективних договорів, що регулюють трудові відносини, а також те, що такі підприємства взагалі не інвестують у соціальну інфраструктуру. Це питання зараз обговорюється, і країни, висуваючи вимоги до діяльності транснаціональних компаній, хочуть розробити певні соціальні стандарти для роботи таких підприємств у своїх країнах. Тож великі транснаціональні компанії добровільно розробляють власні організаційні механізми для дотримання відповідних соціальних стандартів.

Досягнення високих фінансово-економічних показників підприємства, яке здійснює свою діяльність на міжнародних ринках, є важливим завданням його розвитку та конкурентної боротьби, оскільки це свідчить про зростання обсягу реалізації продукції, зменшення непродуктивних витрат, підвищення ефективності здійснених витрат, сформованість кадрового потенціалу, високу інвестиційно-інноваційну активність, фінансову стійкість тощо. Велике транснаціональне підприємство функціонує на ринку, отримує прибуток, виконує економічні функції держави. Поточний стан підприємства необхідно ретельно і систематично оцінювати, ідентифікувати та діагностувати. Саме тому постає потреба у вивченні досвіду найуспішніших міжнародних корпорацій.

Висновки до розділу 3

У рейтингу провідних страхових компаній у 2023 р. транснаціональна компанія Allianz Group посіла третю сходинку. Стабільний розвиток у першому півріччі цього року покращив загальний прогноз зростання бізнесу в поточному фінансовому році. Allianz Group здійснює свою діяльність у чотирьох бізнес-сегментах: страхування майна, страхування життя, медичне страхування та управління активами. Загальний страховий портфель групи Allianz у першому півріччі 2023 р. збільшився на 6,5 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Таке збільшення було обумовлене внутрішнім зростанням напрямів, пов'язаних зі страхування здоров'я людини, яке частково компенсувало негативні показники сегменту управління активами. Сектор управління активами також продовжує стикатися з низкою викликів – від інфляції та коливань відсоткових ставок до зростання волатильності ринку та геополітичної напруженості. Для активних страховиків головним пріоритетом залишається випередження середнього показника по галузі.

Група Allianz наражається на потенційні ризики, які можуть мати негативний вплив на бізнес. Керівництво групи продовжує уважно стежити за

війною в Україні та пов'язаними з нею геополітичними конфліктами, а також за їх впливом на світову економіку, щоб у разі необхідності вчасно відреагувати належним чином. Прибуток компанії може бути збільшений за рахунок низки факторів. Наприклад, можна збільшити вартість послуг, що надаються, або кількість видів діяльності, що здійснюються. Однак такий варіант не завжди можливий. Це пов'язано з тим, що на сучасному етапі розвитку світової економіки більшість клієнтів не мають достатніх коштів, щоб платити більше за страхові послуги. Таким чином, резерв зростання прибутку компанії Allianz – це вимірювана можливість збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу пропонованих страхових послуг, зниження їхньої собівартості, а також постійного скорочення неопераційних збитків. Також шляхом пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів компанії та зниження ризиків наданих послуг. Практикою доведено, що зниження ризиків є дієвим способом збільшення прибутку компанії.

Розгляд потенційної моделі зміни ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці на основі присутності та діяльності власних ТНК дозволяє виділити наступні ключові етапи еволюції: усвідомлення викликів, внутрішнє зміцнення, обмежена експансія, широкомасштабна інтервенція та гегемонія. Хоча відносини між ТНК та країнами, що розвиваються, є суперечливими, роль ТНК має вирішальне значення для зміцнення економік цих країн, та допомагає їм випереджати зростання розвинених країн. Додавання власних критеріїв диверсифікації та стратегічної важливості ТНК країн, що розвиваються, до модифікованої моделі Бостонської консалтингової групи може визначити напрямок змін у політиці щодо ТНК у більшості таких країн, в тому числі і в Україні.

ТНК працюють у країні свого базування паралельно зі своїми інвестиціями та діяльністю за кордоном. Тому діяльність ТНК слід оцінювати не лише за кордоном, але й у країні базування. Інвестиційна діяльність ТНК впливає на структуру економіки безпосередньо через прямі іноземні інвестиції та спільні підприємства, а також опосередковано через зв'язки з місцевими фірмами, їхній

досвід і технології. Ступінь впливу інвестицій корпорацій на структуру галузі їхньої діяльності та її частку в економіці країн залежить від абсорбційної здатності та рівня затребуваності. Вплив на конкурентне середовище місцевої економіки здійснюється переважно через початкові інвестиції, особливо транскордонні злиття та поглинання і контрактні форми співпраці (франчайзинг, лізинг, ліцензування, інжиніринг тощо), тоді як вплив експортних стратегій є невеликим.

ТНК мають прямий та опосередкований вплив на розвиток та структуру внутрішнього ринку України. Так, прямий вплив ТНК на її внутрішній ринок проявляється через створення доданої вартості в процесі виробництва в таких ключових сферах, як податки та оплата, що забезпечує зростання ВВП України. Непрямі ефекти та їх кількісні критерії відображають витрати, понесені підприємствами у процесі виробництва та дистрибуції продукції, розвитку людських ресурсів і розбудови інфраструктури. Вітчизняні дистриб'ютори іноземної продукції сприяють збільшенню непрямого впливу ТНК на внутрішній ринок, особливо в тютюновій та алкогольній галузях. Непрямий вплив також проявляється через діяльність їхніх іноземних контрагентів та партнерів, які зосереджені в секторах з високим рівнем доданої вартості.

ТНК через свій прямий та опосередкований вплив контролюють від 20 до 90 % внутрішнього ринку в Україні, залежно від напрямку та сектору, що в перспективі призводить до розвитку олігополістичного ринку в Україні.

Кількісний аналіз факторів впливу дозволив визначити основні позитивні наслідки коопераційних зв'язків ТНК з підприємствами України, серед яких: приплив інвестицій, вдосконалення обладнання, впровадження високих стандартів, зайнятість та розвиток персоналу, розвиток корпоративної культури, підвищення якості продукції, експорт продукції, освоєння нових ринків збуту продукції, систематична сплата податків до державного бюджету, скорочення імпорту споживчих товарів за рахунок збільшення частки продукції галузі в роздрібному товарообігу, створення нових ринків збуту продукції галузі та створення нової економіки України. Інвестиційна діяльність ТНК на

внутрішньому ринку України має мультиплікативний ефект, оскільки впливає на обсяги виробництва, додану вартість, збільшення масштабів діяльності, експортного потенціалу, ринків збуту продукції ТНК, впровадження нових технологій та дифузію інновацій. Водночас, явища політичної та економічної нестабільності, а також війна, знизили економічний ефект від діяльності ТНК, що проявляється у вигляді зменшення обсягів продажів й відтоку капіталу за кордон та зниження інвестиційної активності.

Шляхи вдосконалення коопераційних відносин іноземних ТНК з підприємствами України повинні включати низку заходів, а саме: податкові та фіскальні стимули для стимулювання зайнятості окремих категорій громадян; активізацію формування індустріальних парків; створення довгострокового державного замовлення на національну зайнятість; субсидії та дотації на створення нових робочих місць; фінансову компенсацію за створення нових робочих місць; державно-приватне партнерство; боротьбу зі штучними інвестиціями в інноваційний розвиток через пільгове кредитування та іншу фінансову підтримку. На реалізацію внутрішніх механізмів коопераційних зв'язків з урахуванням інтересів вітчизняних підприємств впливають світові тенденції щодо зміни форм сприйняття корпорацій соціумом приймаючих країн.

ВИСНОВКИ

Транснаціональні корпорації є надзвичайно важливим суб'єктом міжнародного бізнесу. ТНК вважаються самостійною економічною формою, оскільки мають стабільний набір відповідних ознак, застосовуваних з урахуванням відповідного становища на міжнародному та національному рівнях. Найбільш перспективним напрямом вивчення діяльності глобальних ТНК в міжнародному бізнес-середовищі є пошук шляхів вдосконалення коопераційних зв'язків з підприємствами приймаючих країн. У дослідженні цього напрямку важливо визначити цілі та інструменти для подолання бар'єрів на шляху до успіху у цьому питанні, що визначило мету даної кваліфікаційної роботи, а також дозволило сформулювати завдання та дійти низки висновків.

На основі вивчення відповідних джерел нами були *розглянуті теоретичні основи діяльності транснаціональних корпорацій у міжнародному бізнес-середовищі*, а також *визначенні поняття, класифікація та вивчення передумов виникнення транснаціональних корпорацій* дозволило нам дійти висновку, що в економічній літературі існують різні погляди на розуміння транснаціональних корпорацій як суб'єктів сучасної глобальної економіки, які ґрунтуються на конкретизації специфічних особливостей та деталей функціонування ТНК. Більшість дослідників схиляються до думки, що транснаціональні корпорації – це підприємства, які є національними з точки зору капіталу та контролю, але міжнародними з точки зору операцій. Вони мають іноземні активи, створені на основі прямих іноземних інвестицій. Такі компанії мають всесвітню мережу філій, втім, материнська компанія капіталізована лише в одній країні. Узагальнюючи, можна резюмувати, що загальноживаним визначенням ТНК буде таке: транснаціональні корпорації – підприємства, які розташовані та здійснюють свою діяльність у різних країнах; контролюються головним офісом, розташованим переважно в певній країні; керуються спільною стратегією та скоординованою політикою; мають міжнародний масштаб діяльності, а також

впроваджують єдину бізнес-ідеологію; впливають на міжнародні політичні процеси; мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Вивчення національного і міжнародного середовищ діяльності ТНК, їхньої сутності та характеристик показало, що сьогодні у світі існує близько 83 тис. транснаціональних корпорацій, які мають близько 820 тис. філій у різних країнах. Вони контролюють понад 50 % світової торгівлі. На частку транснаціональних корпорацій припадає 90 % продажів патентів, ліцензій, ноу-хау, а також і близько 90 % прямих іноземних інвестицій. Серед п'ятисот найбільших транснаціональних корпорацій у 2022 р. перебувало 139 американських та 97 китайських компаній. США є визнаним лідером за кількістю транснаціональних корпорацій, проте компанії інших розвинутих країн, таких як Японія, Південна Корея, Китай, країни Західної Європи також займають високі позиції. Приблизно 500 транснаціональних компаній складають ядро глобальної економічної системи. Їхні сукупні активи оцінюються приблизно в 9 трлн дол. США. Виторг 500 найбільших корпорацій світу за минулий рік склав 37,8 трлн дол. США. Левову частку глобальних прямих іноземних інвестицій здійснюють ТНК, більшість з яких є приватними компаніями. Спостерігається також зростання закордонної експансії найбільших державних підприємств у деяких великих країнах (переважно країнах, що розвиваються) та в деяких секторах (особливо тих, що пов'язані з розробкою природних ресурсів). Міжнародний характер діяльності ТНК означає, що вони працюють на постійно зростаючій кількості різних ринків.

В роботі *проаналізований вплив коопераційних відносин між підприємствами на економіку України*, який свідчить про те, що снує значний інтерес світових транснаціональних корпорацій до ринку України, але цей інтерес обмежується низкою несприятливих характеристик вітчизняної національної економіки. Зокрема, в Україні зареєстровано за два десятки міжнародних транснаціональних компаній, і лише шість з них займаються виробничою діяльністю. Процес транснаціоналізації нерозривно пов'язаний із

кооперацією. Визначено, що кооперація – це форма організації праці або діяльності, при якій певна кількість підприємців або підприємств спільно беруть участь або в тому самому їх загальному трудовому, виробничому процесі, або ж у різних, але пов'язаних між собою процесах праці, виробництва та споживання. Коопераційні зв'язки світових ТНК з підприємствами України сприяють створенню спільних підприємств. Спільне підприємство – це форма участі країни у міжнародному розподілі праці шляхом створення підприємства (юридичної особи) на основі спільно внесеної власності учасниками з різних країн, спільного управління, спільного розподілу прибутків та ризиків. Спільне підприємство є формою спільного підприємництва у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу. Діяльність спільних підприємств нерозривно пов'язана з інвестуванням у підприємства України.

Нами був здійснений *аналіз взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються, а також національною економікою України*, який показав, що присутність провідних міжнародних ТНК на українському ринку є показником інвестиційної привабливості країни, оцінкою її глобального бізнес-потенціалу та свідченням того, що місцева бізнес-система відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. Міжнародні спільні підприємства забезпечують доступ до іноземних ринків набагато швидше та економічно ефективніше, ніж придбання існуючої компанії в регіоні або створення нового підприємства. Спільні підприємства забезпечують вільний доступ до каналів дистрибуції та надають партнерам-нерезидентам можливість отримання знань і ноу-хау місцевого ринку, що значно підвищує ймовірність успіху спільного підприємства. Партнери-резиденти зазвичай мають зв'язки з ключовими постачальниками та клієнтами, а також знання культури та традиційних звичаїв. Ці переваги особливо важливі для міжнародних підприємств, які не мають вільного капіталу, ресурсів або досвіду для реалізації проектів власними силами.

Об'єктом кваліфікаційної роботи було обрано транснаціональну корпорацію Allianz Group, яка здійснює свою діяльність по всьому світу, у тому

числі і в Україні. *Загальна характеристика Allianz Group, аналіз її фінансових показників, а також вивчення діяльності корпорації в національній економіці України* дозволило визначити проблеми, з якими вона стикається. Основними видами діяльності групи Allianz є страхування ризиків, накопичувальне страхування та керування активами, а також банківська діяльність. Група Allianz має близько 600 дочірніх компаній у більш ніж 70 країнах світу і налічує близько 150 тис. осіб штатного персоналу та півмільйона страхових агентів. Allianz обслуговує понад 90 млн клієнтів по всьому світу з наданням послуг зі страхування життя, медичного страхування, страхування від нещасних випадків, а також страхування майна. Стратегічними цілями групи Allianz є розвиток бренду, підвищення прибутковості, ефективне використання капіталу. Найважливішим показником фінансово-економічної стабільності Allianz Group є позитивна динаміка зростання доходів компанії. У 2023 р. Allianz поліпшила свої показники в порівнянні із попереднім роком. Інвестиційна діяльність ТНК впливає на структуру економіки безпосередньо через прямі іноземні інвестиції та спільні підприємства, а також опосередковано через зв'язки з місцевими фірмами, їхній досвід і технології. Ступінь впливу інвестицій корпорацій на структуру галузі їхньої діяльності та її частку в економіці країн залежить від абсорбційної здатності та рівня затребуваності. Вплив на конкурентне середовище місцевої економіки здійснюється переважно через початкові інвестиції, особливо транскордонні злиття та поглинання і контрактні форми співпраці: франчайзинг, лізинг, ліцензування, інжиніринг тощо.

В ході порівняння загальних рис зарубіжних ТНК та українських підприємств нам вдалося визначити *напрямки співпраці іноземних ТНК з підприємствами України*. Сьогодні у світі існує понад 820 тис філій транснаціональних компаній, в Україні налічується приблизно 7362 філії, тобто на Україну припадає 0,9 % від загальної кількості. Транснаціональні корпорації мають прямий вплив на розвиток та структуру внутрішнього ринку України, який проявляється через створення доданої вартості в процесі виробництва в таких ключових сферах, як податки та оплата, що забезпечує зростання ВВП

України. Непрямі ефекти та їх кількісні критерії відображають витрати, понесені підприємствами у процесі виробництва та дистрибуції продукції, розвитку людських ресурсів і розбудови інфраструктури. Основними бюджетоутворюючими секторами української економіки є сільське господарство, промисловість, торгівля та транспорт. ТНК особливо зацікавлені в секторах української економіки, де немає жорсткої конкуренції. В Україні Allianz Group представлена філією ТДВ «Альянс Україна», яка була зареєстрована у 2005 р. і є однією з провідних страхових компаній в Україні. Основним видом діяльності товариства «Альянс Україна» є надання страхових послуг в Україні, які включають страхування майна, пожежних, фінансових ризиків, страхування вантажів, страхування відповідальності перевізника, страхування відповідальності перед третіми особами, страхування залізничного транспорту, а також інші види страхування і перестраховання. З огляду на структуру страхового портфеля компанії, укладання нових договорів під час активних конфліктів значно ускладнюється, адже військові ризики та їх наслідки зазвичай виключаються зі страхового покриття. В пріоритеті товариства сьогодні є укладання нових договорів страхування, яке буде повністю відновлено після закінчення активної фази війни.

З метою пошуку шляхів вдосконалення коопераційних зв'язків ТНК в умовах країнових відмінностей нами були окреслені перспективи співпраці та взаємодії транснаціональних корпорацій з економіками країн, що розвиваються, зокрема України. З'ясовано, що стабільний розвиток Allianz Group у першому півріччі цього року покращив загальний прогноз зростання бізнесу в поточному фінансовому році, що обумовлено внутрішнім зростанням напрямів, пов'язаних зі страхування здоров'я людини, яке частково компенсувало негативні показники сегменту управління активами. Група Allianz наражається на потенційні ризики, які можуть мати негативний вплив на бізнес. Керівництво групи продовжує уважно стежити за війною в Україні та пов'язаними з нею геополітичними конфліктами, а також за їх впливом на світову економіку, щоб у разі необхідності вчасно відреагувати належним чином. Прибуток компанії може

бути збільшений за рахунок низки факторів. Наприклад, можна збільшити вартість послуг, що надаються, або кількість видів діяльності, що здійснюються. Можна зробити висновок, що резерв зростання прибутку компанії Allianz – це вимірювана можливість збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу пропонованих страхових послуг, зниження їхньої собівартості, а також постійного скорочення неопераційних збитків. Шляхом пошуку резервів зростання прибутку є аналіз використання ресурсів компанії та зниження ризиків наданих послуг. Шляхи вдосконалення коопераційних відносин іноземних ТНК з підприємствами України також повинні включати низку заходів, а саме: податкові та фіскальні стимули для стимулювання зайнятості окремих категорій громадян; активізацію формування індустріальних парків; створення довгострокового державного замовлення на національну зайнятість; субсидії та дотації на створення нових робочих місць; фінансову компенсацію за створення нових робочих місць; державно-приватне партнерство; боротьбу зі штучними інвестиціями в інноваційний розвиток через пільгове кредитування та іншу фінансову підтримку.

Діяльність іноземних ТНК на внутрішньому ринку України має мультиплікативний ефект, оскільки впливає на обсяги виробництва, додану вартість, збільшення масштабів діяльності, експортного потенціалу, ринків збуту продукції ТНК, впровадження нових технологій та дифузію інновацій. Водночас, явища політичної та економічної нестабільності, а також війна, знизили економічний ефект від діяльності ТНК, що проявляється у вигляді зменшення обсягів продажів й відтоку капіталу за кордон та зниження інвестиційної активності. Транснаціональні корпорації відіграють важливу роль не тільки в економіці країни базування, а й активно впливають на політичне, соціальне, наукове, культурне життя інших країн, регіонів, світу. Складно визначити будь-який значний процес у світовій економіці, який відбувався б без їхньої активної участі, адже ТНК перетворилися на потужну силу, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арич М. І. Характеристика оптимізації антикризового управління страховими компаніями як елемент підвищення їх конкурентоспроможності. Наукові праці Національного університету харчових технологій. 2017. Т. 23. № 4. С. 74–80.
2. Баранова В. Г., Величко Г. О. Страховий сегмент фінансового ринку: світові тенденції та страховий ринок України. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи: монографія / за ред. В. Г. Баранової, О. М. Гончаренко. Харків : Діса Плюс, 2019. С. 236–248.
3. Бойко О. М. Особливості коопераційних зв'язків промислових підприємств на інноваційних засадах. Фінансові механізми інноваційного економічного розвитку України в умовах євроінтеграції: колективна монографія. / за ред. проф. В. В. Лойко, А. Ю. Рамського. Київ : Київський університет імені Бориса Грінченка, 2019. С. 192–214.
4. Бусарева Т. Г. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток процесу глобалізації світової економіки. *Вісник Одеського національного університету*. 2018. Т. 23. Вип. 3 (68). С. 11–14.
5. Венгуренко Т. Г., Плахотнюк В. В. Аналіз інвестиційної привабливості України. *Бізнес Інформ*. 2020. № 4. С. 103–111.
6. Верболок П. Спільні підприємства: концентрація чи узгоджені дії? URL: https://www.asterslaw.com/ua/press_center/publications/joint_ventures_concentration_or_concerted_action/ (дата звернення: 29.07.2023).
7. Волошко Н. О. Транснаціональні корпорації: теоретико-методологічні основи організації діяльності в умовах глобалізації економіки. *Економіка та держава*. 2020. № 7. С. 110–113.
8. Гаврилюк О. В., Дольний Ю. З. Причини та напрямки впливу прямих іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни. *Науковий вісник*

- Чернівецького університету: збірник наукових праць. Серія «Економіка». 2019. Вип. 820. С. 18–25.*
9. Гладій І. Трансфертне ціноутворення транснаціональних корпорацій. *Інноваційна економіка. Серія «Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право».* 2021. № 3. С. 85–97.
 10. Гонта С. В. Системний підхід до дослідження структури національної економіки. *Бізнес Інформ.* 2017. № 3. С. 27–33.
 11. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації. *Вісник Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.* 2014. № 4. С. 33–44.
 12. Дропа Я. Б., Петрів Н. Б. Підприємства з іноземними інвестиціями як форма залучення іноземного капіталу в Україну. *Молодий вчений.* 2015. № 8 (23). С. 48–53.
 13. Дугієнко Н. О., Яцук Г. С. ТНК в Україні: діяльність та вплив на економіку. *Інфраструктура ринку. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини».* 2020. Вип. 48. С. 15–19.
 14. Жарикова А. «Кернел», Louis Dreyfus Company та Cargill стали лідерами експорту зерна у 2022–2023 рр. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/30/706004/> (дата звернення: 09.09.2023).
 15. Іванова М. О. Вплив ТНК на розвиток економіки України: переваги та недоліки. *Європейський вектор економічного розвитку.* 2014. № 2 (17). С. 88–95.
 16. Іличок Б. І. Глобальна конкурентоспроможність України: стан та можливості змін. *Глобальні та національні проблеми економіки.* 2017. № 15. С. 71–76.
 17. Інформаційно-аналітичні матеріали Міністерства економіки України щодо інвестиційного клімату в Україні. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=93e0fdd8-41bc-4737-a700-75d32c29d885#_ftn1 (дата звернення: 11.11.2023).

18. Качур А. В., Могилко Д. М. ТНК та їх роль у сучасних міжнародних економічних відносинах. економіка і суспільство. *Економіка і суспільство*. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». 2018. Вип. 19. С. 55–62.
19. Когут М. В. Вплив транснаціональних корпорацій на міжнародний трансфер технологій. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Т. 20. Вип. 3. С. 19–22.
20. Конвенція про транснаціональні корпорації: документ № 997_193 від 06.03.1998 р. Припинення дії: 15.11.2023. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_193/ (дата звернення: 21.09.2023).
21. Корогодова О. О. Вплив інноваційних транснаціональних структур на країни, що розвиваються, в умовах індустрії 4.0. *Підприємництво та інновації*. 2018. № 6. С. 125–129.
22. Король М. М., Добош А. В. Вплив іноземних ТНК на економіку України. *Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*. 2020. Т. 25. Вип. 3 (82). С. 29–35.
23. Котковський Д. В. Особливості транснаціоналізації міжнародного бізнесу на прикладі діяльності Allianz Group в Україні. *Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми економіки, фінансів, обліку та маркетингу»* (26 жовтня 2023 р., м. Кременчук). Кременчук : Центр фінансово-економічних наукових досліджень, 2023. С. 6–7.
24. Кравчук О. Я., Киришун Л. В. Шляхи стимулювання іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій в Україні. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2013. Вип. 10 (2). С. 120–128.
25. Кривоус В. Угода про Асоціацію України з ЄС: приведення інституційного середовища України у відповідність євродирективам. *Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів та молодих вчених «Україна в процесі імплементації Угоди про Асоціацію з ЄС»* (23–24 квітня 2015 р., м. Тернопіль). С. 120–122.

26. Кудрявська Н. В. Страхове посередництво в забезпеченні сталого розвитку ринку фінансових послуг України: дис. канд. екон. наук: 08.00.08. Київ : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2019. 265 с.
27. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2015. 594 с.
28. Лимонова Е. М. Категорія «транснаціональна корпорація»: критерії визначення та основні ознаки. *Академічний огляд*. 2015. № 2 (43). С. 24–31.
29. Лисенко Ж. П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. *Економіка і суспільство. Серія «Гроші, фінанси і кредит»*. 2016. Вип. 3. С. 412–417.
30. Мадяр Р. О., Кушнір Ю. Б., Далекорей М. І. Транснаціоналізація українського бізнесу в глобальній економіці. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. Серія «Економічна наука». С. 26–31.
31. Марченко К. В. Основні напрями державного регулювання діяльності ТНК на території України. *Агросвіт*. 2014. № 11. С. 59–67.
32. Мелих О. Транснаціональні корпорації та особливості їх діяльності в Україні. *Україна у геоекономічному просторі: глобальні виклики, сучасні тренди розвитку та соціокультурні трансформації: матеріали Всеукраїнської наукової інтернет-конференції* (15 травня 2013 р., м. Тернопіль). Тернопіль : Видавництво «Вектор», 2013. С. 118–121.
33. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП): документ № 929_063 від 01.01.2013 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_063/ (дата звернення: 21.07.2023).
34. Мізюк С. Г., Білик А. В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2020. Вип. 29. С. 98–102.

35. Молчанова Е. Ю. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками на прикладі України.
<https://econom.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/07/TNK-i-Ukraina.pdf>
(дата звернення: 17.08.2023).
36. Монастирський Б. ТОП іноземних та спільних компаній України та перспективи для інвестицій в економіку країни після війни. URL:
<https://economist.com.ua/top-foreign-and-joint-companies-in-ukraine/> (дата звернення: 19.08.2023).
37. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Фомішин С. В. Світове господарство в умовах глобалізації. Київ : Ніка-Центр, 2006. 200 с.
38. Найбільші інвестори в економіку України: звіт Державного інформаційно-аналітичного центру моніторингу зовнішніх товарних ринків. URL:
<https://dzi.gov.ua/press-centre/news/najbilshi-investory-v-ekonomiku-ukrayiny/> (дата звернення: 19.08.2023).
39. Науменко Н. С., Збожна Д. М. Міжнародні ТНК: механізм функціонування та вплив на сучасний інвестиційний ринок. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія «Економіка і управління»*. 2020. Том 31 (70). № 1. С. 8–14.
40. Немировська О. В. Механізм регулювання взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями. *Економіка та держава*. 2015. № 12. С. 121–125.
41. Немировська О. В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями: дис. канд. екон. наук: 08.00.03. Ірпінь : Університет державної фіскальної служби України, 2017. 241 с.
42. Ночвіна І. О. Особливості діяльності транснаціональних корпорацій в Україні та їх вплив на національну економіку. *Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г. Сковороди. Серія «Економіка»*. 2014. С. 200–207.

43. Овчарук М. П., Мотриченко В. М. Особливості поширення та впливу ТНК на економіку України. *Фінансовий простір*. 2013. № 3. С. 61–67.
44. Остапчук Д. Антологія офшорів: путівник по українській офшорній павутині. URL: https://voxukraine.org/longreads/panama/index_ua.html (дата звернення: 19.08.2023).
45. Офіційний сайт Allianz Group. URL: <https://www.allianz.com/> (дата звернення: 11.09.2023).
46. Офіційний сайт ТДВ «Альянс Україна». URL: <https://www.allianz.ua/> (дата звернення: 11.09.2023).
47. Охріменко О. В. Співвідношення конкуренції та кооперації при взаємодії ТНК за реалізації співпраці у рамках стратегічного альянсу. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. Вип. 9. Ч. 4. С. 17–21.
48. П'ятницька Г. Інтернаціоналізація торговельних мереж. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 4. С. 28–46.
49. Панчук Л. В. Етапи формування та особливості діяльності транснаціональних корпорацій. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 4. Т. 1. С. 237–240.
50. Пахомов С. Ю. Чинники формування міжнародної конкурентоспроможності та проблеми їх розвитку в Україні. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 10. С. 40–46.
51. Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Мотивація створення спільних підприємств в умовах глобалізації економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2018. Вип. 17. Ч. 1. С. 118–122.
52. Пенська І. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Міжнародна економіка та менеджмент*. 2015. № 3. С. 114–124.

53. Петухов С. В. Міжнародні маркетингові стратегії у сфері страхових послуг. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/197263428.pdf> (дата звернення: 23.10.2023).
54. Пилявська Є. О., Чупріна М. О. Особливості стратегічного планування в міжнародних фірмах. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/29434/1/2019-13_2-17.pdf (дата звернення: 09.08.2023).
55. Піддубна Л. І. Конкуренентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління: монографія. Харків : Видавничий дім «ІНЖЕК», 2007. 368 с.
56. Пісна О. М. Глобальні трансформації середовища бізнес-діяльності ТНК: дис. канд. екон. наук: 08.00.02. Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2019. 332 с.
57. Портер М. Конкурентна перевага. Як досягти стабільно високих результатів / пер. з англ. І. Емельянової. Київ : Наш формат, 2019. 624 с.
58. Про вихід України з Конвенції про транснаціональні корпорації: Закон України від 18.10.2022 р. № 2673-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-20/> (дата звернення: 21.09.2023).
59. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. Дата оновлення: 03.09.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17/> (дата звернення: 21.09.2023).
60. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. Дата оновлення: 04.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12/> (дата звернення: 11.10.2023).
61. Про кооперацію: Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV. Дата оновлення: 01.01.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1087-15/> (дата звернення: 21.09.2023).
62. Про організаційно-правову форму спільного підприємства: лист державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва №1218/0/2-05, документ № va-05563-05 від 28.02.2005 р.

- URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va-05563-05/> (дата звернення: 21.09.2023).
63. Про підприємства в Україні: Закон України від 27.03.1991 р. № 887-XII. Дата оновлення: 01.01.2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12/> (дата звернення: 21.09.2023).
64. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації: Закон України від 13.07.1999 р. № 921-XIV. Дата оновлення: 06.01.2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/921-14/> (дата звернення: 11.10.2023).
65. Про режим іноземного інвестування: Закон України № 93/96-ВР від 19.03.1996 р. Дата оновлення: 17.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр/> (дата звернення: 21.09.2023).
66. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. Дата оновлення: 06.05.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр/> (дата звернення: 21.09.2023).
67. Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2022–2024 рр.: Постанова Кабінету міністрів України № 586, документ № 586-2021-п від 31.05.2021 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/586-2021-п/> (дата звернення: 21.09.2023).
68. Про холдингові компанії в Україні: Закон України № 3528-IV від 15.03.2006 р. Дата оновлення: 01.01.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3528-15/> (дата звернення: 21.09.2023).
69. Прохорова М. Е., Левицька Н. М. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в ХХІ ст. *Науковий вісник Національного авіаційного університету. Серія «Економіка, право, політологія, туризм»*. 2011. Т. 2. № 4. С. 34–48.
70. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації: підручник. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2008. 400 с.
71. Романчукевич М. Й. Вдосконалення методики вибору стратегії виходу підприємств на зовнішні ринки. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 17. С. 425–430.

- 72.Сержанов В. В., Моленда А. Р. Мотиви застосування підприємствами трансфертного ціноутворення. *Науковий вісник Ужгородського Університету. Розділ «Економіка підприємств і галузей»*. 2023. № 1 (61). С. 121–127.
- 73.Симоненко К. Варяги в Україні: скільки яких брендів та з яких країн представлені в Україні. URL: <https://rau.ua/novyni/skilky-brendiv-krayin-ukrayini/> (дата звернення: 17.09.2023).
- 74.Скільки заробляють великі корпорації в Україні та де тримають зароблене. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2020/09/15/52326392/> (дата звернення: 19.08.2023).
- 75.Скриль В. В., Шикіло А. В. Мета та особливості створення підприємств з іноземними інвестиціями. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3649> (дата звернення: 11.06.2023).
- 76.Ставицька А., Перетяцько А. Функціонування транснаціональних компаній в Україні та світі. *Світове господарство та міжнародні економічні відносини*. 2020. № 48. С. 48–53.
- 77.Сторінка Allianz Group на сайті Google-Фінанси. URL: <https://www.google.com/finance/quote/ALV:ETR?hl=ua> (Last accessed: 07.09.2023).
- 78.Сторінка Allianz SE в англomовній Вікіпедії. URL: <https://en.wikipedia.org/wiki/Allianz> (дата звернення: 17.05.2023).
- 79.Сторінка Allianz SE в українській Вікіпедії. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Allianz> (дата звернення: 17.05.2023).
- 80.Ткаченко Д. О. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток внутрішнього ринку України: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.03. Київ : Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України». 2020. 23 с.
- 81.Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / Л. В. Руденко-

- Сударєва, О. М. Мозговий, В. В. Токарь та ін.; за наук. ред. д.е.н., проф. Л. В. Руденко-Сударєвої. Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2015. 270 с.
82. Хваль Ю. О. Аналіз вибору стратегії розвитку компанії на основі моделі життєвого циклу товару на ринку (ЖКЦ) та матриці Бостонської консультативної групи (БКГ). *Ефективна економіка*. 2012. № 5. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1176> (дата звернення: 11.10.2023).
83. Чемчикаленко Р. А. Аналіз можливості фінансування діяльності малого та мікробізнесу харківської області шляхом залучення міжнародного фінансового капіталу. *Економіка та суспільство. Серія «Міжнародні економічні відносини»*. 2021. Вип. № 32. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/791/758> (дата звернення: 11.10.2023).
84. Шевчук С. Рік швидких відповідей закінчується. Як українська економіка пережила війну 2022 р. URL: <https://forbes.ua/money/rik-shvidkikh-vidpovidey-zakinchuetsya-yak-ukrainska-ekonomika-perezhila-viynu-2022-roku-sim-grafikiv-pro-vtrati-dopomogu-ta-lyudey-22122022-10665> (дата звернення: 07.07.2023).
85. Шірінян А. А., Шірінян Л. В. Показники ефективності страхового ринку України з позицій власників страхових компаній. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. С. 1–7.
86. Шкурат І. Транснаціональні корпорації як ключова домінанта збільшення ступеня залученості України в глобалізаційний процес. *Науковий вісник: Державне управління*. 2020. № 2 (4). С. 370–379.
87. Ярмач О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на економіку України. *Приазовський економічний вісник. Серія «Світове господарство і міжнародні економічні відносини»*. 2019. Вип. 3 (14). С. 46–49.
88. Allianz Commercial: Latest News. URL: <https://commercial.allianz.com/> (Last accessed: 19.10.2023).

89. Allianz Group Fact Sheet. URL:
https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/about-us/who-we-are/at-a-glance/en-Allianz-fact-sheet.pdf (Last accessed: 19.10.2023).
90. Allianz Group Interim Report – First Half-Year 2023. URL:
https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/investor-relations/en/results/2023-2q/en-interim-report-2q-2023.pdf (Last accessed: 19.10.2023).
91. Allianz Group Simplified Structure. URL:
https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/about-us/who-we-are/documents/180406-en-Simplified-Structure-Allianz-SE.pdf (Last accessed: 19.10.2023).
92. Allianz SE Equity Overview. URL: <https://www.boerse-frankfurt.de/equity/allianz-se> (Last accessed: 19.10.2023).
93. Allianz SE Financial Summary. URL:
<https://www.investing.com/equities/allianz-se-pk-financial-summary> (Last accessed: 19.10.2023).
94. Allianz Starter Kit – Up to Speed in 10 Steps. URL:
https://www.allianz.com/content/dam/onemarketing/azcom/Allianz_com/investor-relations/en/conferences/allianz-starter-kit/Allianz-Starter-Kit.pdf (Last accessed: 19.10.2023).
95. Allianz Stock Price Today. URL: <https://www.investing.com/equities/allianz-ag> (Last accessed: 07.09.2023).
96. Blouin, J., Robinson, L. Double Counting Accounting: How Much Profit of Multinational Enterprises Is Really in Tax Havens? URL:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3491451 (Last accessed: 21.09.2023).
97. Cantwell, J., Santangelo, G. D. M&A's and the Global Strategies of TNC's. The Developing Economies. 2002. Vol. XL-4. P 400–434.

98. Caves, R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge : Cambridge University Press, 1996. 324 p.
99. Coase, R. H. *Essays on Economics and Economists*. Chicago : The University of Chicago Press, 2012. 232 p.
100. Dunning, J. H. *The Theory of Transnational Corporations*. London : Routledge, 1993. 454 p.
101. Dunning, J. H., Lundan, S. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Bodmin : MPG Books Ltd., 2008. 455 p.
102. Ferraris, A., Santoro, G., Scuotto, V. Dual Relational Embeddedness and Knowledge Transfer in European Multinational Corporations and Subsidiaries. *Journal of Knowledge Management*. 2018. Vol. 24. №. 3. P. 519–533.
103. Forbes 2023 Ranking: Top 20 largest insurance companies in the world. URL: <https://www.atlas-mag.net/en/article/forbes-2000-top-20-of-the-largest-insurers-in-2018> (Last accessed: 15.09.2023).
104. Fortune Global 500 Ranking. URL: <https://fortune.com/ranking/global500/> (Last accessed: 15.09.2023).
105. Gilpin, R., Gilpin, J. M. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton : Princeton University Press, 2001. 440 p.
106. Insurance and the Sustainable Development Goals. URL: <https://a2ii.org/en/sustainable-development-goals> (Last accessed: 12.09.2023).
107. International Institute for Management Development World Competitiveness Booklet 2022. URL: <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/124/> (Last accessed: 11.07.2023).
108. Non-Life Insurance Market Analysis & Forecast for Next 5 Years: AXA, Allianz, Mapfre. URL: <https://www.enterpriseappstoday.com/news/non-life-insurance-market-analysis-forecast-for-next-5-years-axa-allianz-mapfre.html> (Last accessed: 07.09.2023).
109. OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. URL: <https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer->

- pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page4 (Last accessed: 15.05.2023).
110. Ohmae, K. *The Triad Power*. NY : Free Press, 2002. 240 p.
 111. Open Insurance Transformation. URL: <https://worldinsurancereport.com/wp-content/uploads/sites/6/2021/05/Open-Insurance-Transformation.pdf> (Last accessed: 19.09.2023).
 112. Pham, H. T. S., Tran, H. T. Board and Corporate Social Responsibility Disclosure of Multinational Corporations. *Multinational Business Review*. 2019. Vol. 27. №. 1. P. 77–98.
 113. Sheehan, E. Global Powers of Retailing 2023: Revenue Growth and Continued Focus on Sustainability. URL: <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/analysis/2022/gx-global-powers-of-retailing-v9.pdf> (Last accessed: 15.09.2023).
 114. Stringer, C., Michailova, S. Why Modern Slavery Thrives in Multinational Corporations' Global Value Chains. *Multinational Business Review*. 2018. Vol. 26. №. 3. P. 194–206.
 115. Thompson, K. What are Transnational Corporations? URL: <https://revisesociology.com/2017/03/03/what-are-transnational-corporations/> (Last accessed: 15.05.2023).
 116. Total Assets Under Management of Allianz Group from 2005 to 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/273720/growth-of-managed-assets-of-allianz-group-worldwide-since-2005/> (Last accessed: 07.09.2023).
 117. Total Revenue of Allianz Group from 2005 to 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/272265/allianz-group-worldwide-revenue-since-2005/> (Last accessed: 07.09.2023).
 118. Transnational Corporations – Investment and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2022d3_en.pdf (Last accessed: 21.09.2023).
 119. United Nations Commission on Transnational Corporations: Report on the Eleventh Session. URL:

https://digitallibrary.un.org/record/114063/files/E_1985_28%26E_C-10_1985_19-EN.pdf (Last accessed: 15.05.2023).

120. Wallace, M. Allianz Reveals Financial Results for Half-Year 2023. URL: <https://www.insurancebusinessmag.com/us/news/breaking-news/allianz-reveals-financial-results-for-halfyear-2023-455776.aspx> (Last accessed: 05.11.2023).
121. World Bank's Global Development Horizons. Capital for the Future: Saving and Investment in an Interdependent World. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/844231468175437615/pdf/Capital-for-the-future-saving-and-investment-in-an-interdependent-world.pdf> (Last accessed: 15.09.2023).

ДОДАТКИ

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ
КООПЕРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ З ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ»**

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Критерії, які визначають природу транснаціональних корпорацій

Підхід	Характеристика	Автори	Сутність
СТРУКТУРНИЙ	Залежність від кількості задіяних країн	С. Мочерний, Я. Ларіна, С. Фомішин	ТНК – це компанії, що мають великі й широко розгалужені операції в інших країнах, володіють там значними виробничими потужностями та здійснюють свою діяльність не менше ніж у п'яти країнах
		О. Немировська	Мінімальний критерій транснаціональності – п'ять задіяних країн
		Дж. Блоуін, Л. Робінсон	Багатонаціональна фірма – це фірма, що володіє виробництвом товарів чи послуг більше ніж в одній країні
		Фахівці Організації об'єднаних націй	ТНК – це міжнародно оперуючі фірми в двох або більше країнах, управління підрозділами яких здійснюється з одного або кількох центрів
		Дж. Даннінг	ТНК – це низка пов'язаних між собою ділових підприємств, що одночасно функціонують у різних країнах. В цілому, багатонаціональне підприємство являє собою повний комплекс організаційних та оперативних функцій та інститутів бізнесу у міжнародному контексті
	Число організаційно-економічних форм господарської діяльності ТНК за кордоном (філій, дочірніх компаній, відділень)	Е. Лимонова	ТНК здійснюють власну ділову діяльність в інших країнах за допомогою організацій там філій і дочірніх компаній, що володіють самостійними службами виробництва і збуту продукції, науково-дослідними програмами й т. ін.
РЕЗУЛЬТАТИВНИЙ	Величина обороту	А. Ферраріс, Дж. Санторо, В. Скуотто	Пропонував запровадити в якості критерія мінімальний річний обсяг продажів у розмірі 100 млн дол.
		Експерти ООН	Мінімальний рівень 300 млн дол. річного прибутку
	Частка закордонних активів та прибутків	Р. Гілпін, Дж. Гілпін	Якщо 20 % капіталу корпорації вкладено у закордонні підприємства, то вона вже може вважатися не міжнародною, а транснаціональною
		Р. Коуз	Міжнародна компанія визначається наявністю за кордоном не менш ніж 25 % свої продажів, інвестицій, виробництва і чисельності зайнятих

Продовження таблиці А.1

		Дж. Кантвелл, Г. Сантанджело	ТНК – це велика фірма з активом за кордоном, або союз фірм різної національної належності, що активно використовують об’єктивні тенденції міжнародного поділу праці, які посилюють процеси інтернаціоналізації у світі, сприяють встановленню нових схем у світовому поділі праці
	Здійснення прямих іноземних інвестицій	Н. Науменко, Д. Збожна	ТНК – компанія, яка володіє прямими іноземними інвестиціями
		О. Рогач	Найзагальніше визначення багатонаціональної компанії виходить з наявності в неї прямих закордонних інвестицій
	Частка закордонного ринку в операціях	К. Томпсон	ТНК – це корпорації, у якій закордонний бізнес як з точки зору структури, так операцій стає рівним за значенням діяльності корпорації у країні її походження
СИСТЕМНИЙ	Глобальні методи управління керівництва компанії	Х. Фам, Х. Тран	Вирішальним фактором що визначає належність корпорації до категорії ТНК, є рівень глобального мислення керівників вищої ланки, тобто здатність мислити та керувати у глобальному масштабі, що визначає відповідний стиль і методи управління
		Р. Кейвз	ТНК – це компанія, яка розміщує свій адміністративний центр в одній країні, виробництво – в іншій, де дешева робоча сила, а прибутки оголошує в тих країнах, у яких низькі податки

Джерело: розроблено автором за даними [28, 37, 39, 40, 41, 70, 96, 98, 99, 100, 101, 102, 105, 115, 119]

ДОДАТОК Б



Рисунок Б.1 – Рушійні сили коопераційних зв’язків між іноземними підприємствами-партнерами

Джерело: [51]

ДОДАТОК В

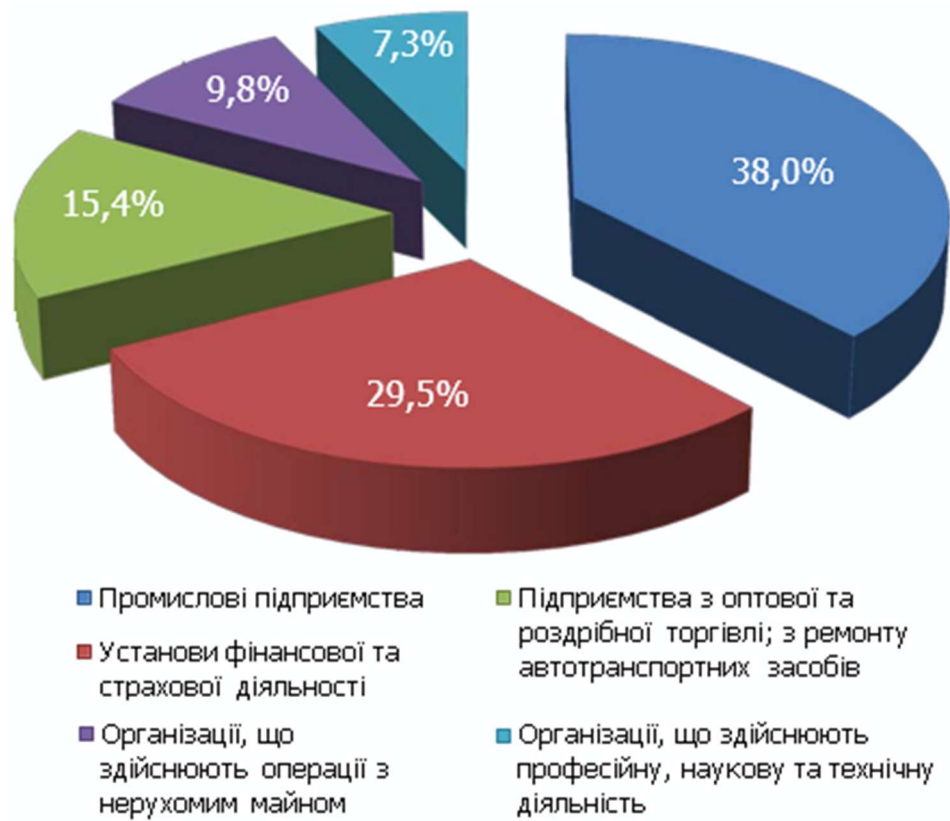


Рисунок В.1 – Частка іноземних підприємств в галузях економіки України

Джерело: [29]

ДОДАТОК Г

Allianz SE



Рисунок Г.1 – Структура підрозділів Allianz Group

Джерело: [91]

ДОДАТОК Д

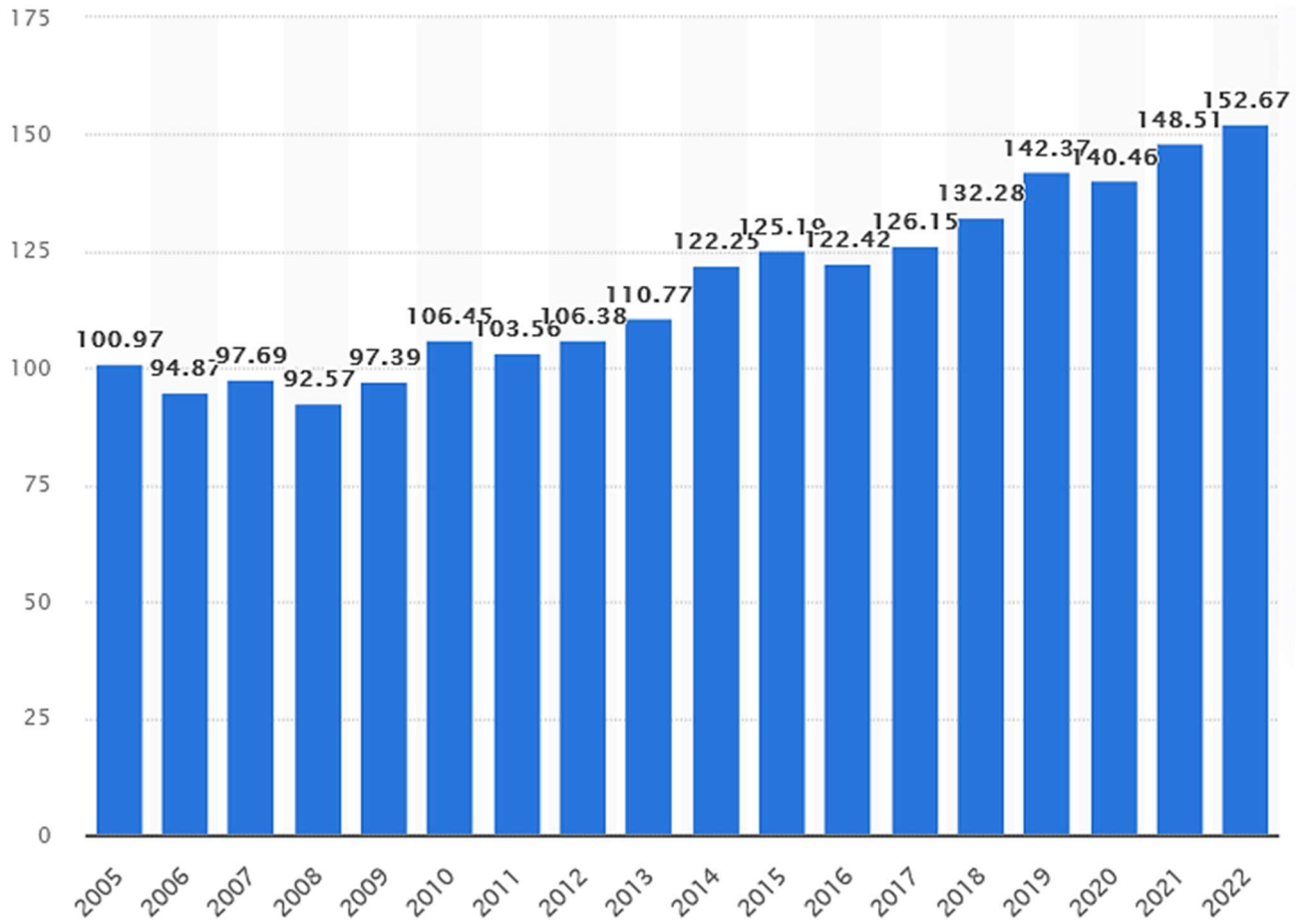


Рисунок Д.1 – Динаміка доходів Allianz Group у 2005–2022 рр., млрд євро

Джерело: [117]

ДОДАТОК Е

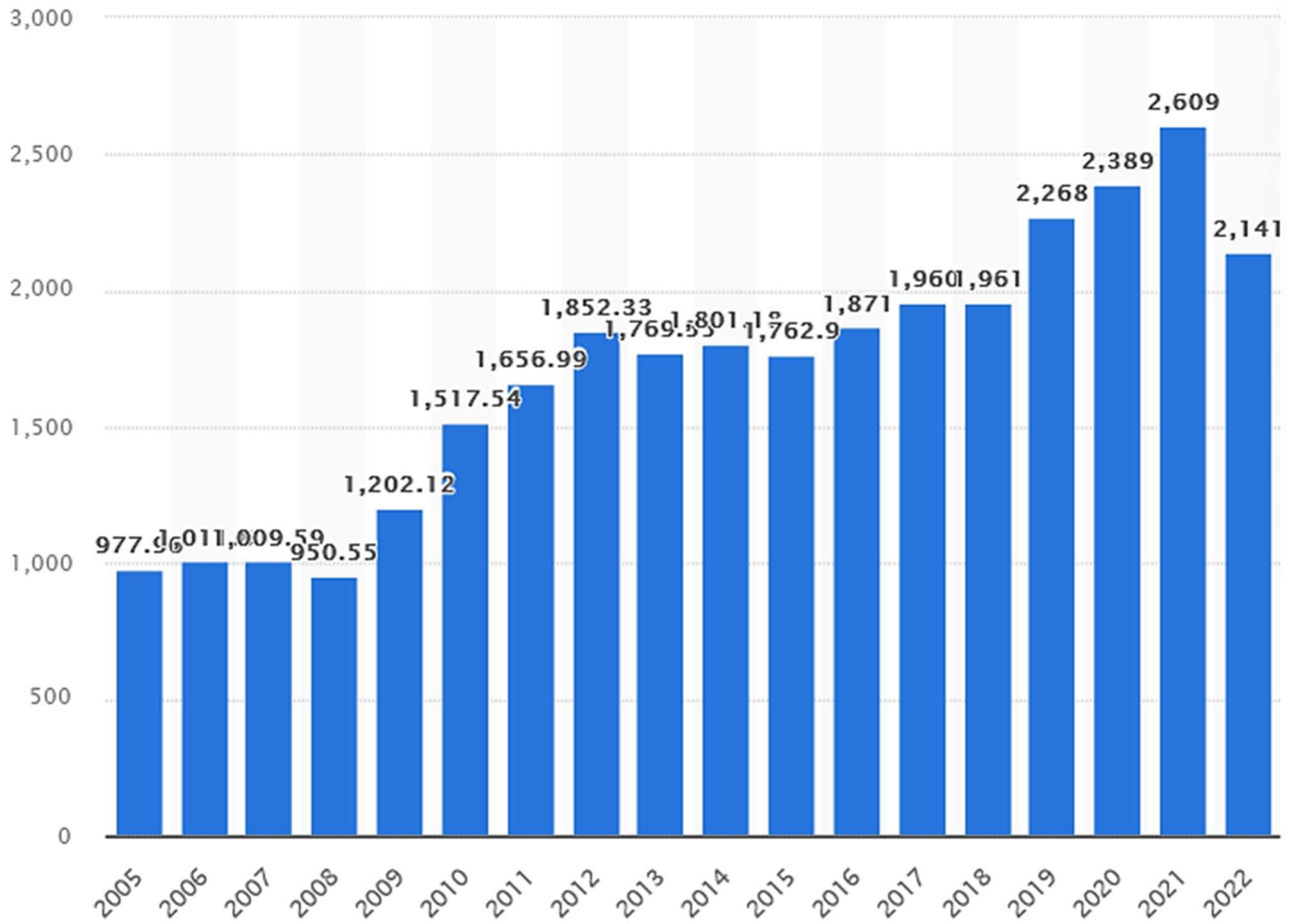


Рисунок Е.1 – Загальна сума активів під управлінням Allianz Group у 2005–2022 рр., млрд євро

Джерело: [116]

ДОДАТОК Ж

Таблиця Ж.1 – Показники оцінки конкурентоспроможності та ефективності національної економіки з точки зору інвестиційної привабливості

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ
1.2.01 Баланс рахунку поточних операцій, млрд дол. США (від'ємне значення – дефіцит)
1.2.02 Баланс рахунку поточних операцій (%), відсоток від ВВП
1.2.03 Торговельний баланс, млрд дол. США (від'ємне значення – дефіцит)
1.2.04 Торговельний баланс (%), відсоток від ВВП
1.2.05 Баланс комерційних послуг, млрд дол. США (від'ємне значення – дефіцит)
1.2.06 Баланс комерційних послуг (%), відсоток від ВВП
1.2.07 Частку у світовому експорті (%), відсоткова частка у світовому експорті (товарів і комерційних послуг)
1.2.08 Експорт товарів, млрд дол. США
1.2.09 Експорт товарів (%), відсоток від ВВП
1.2.10 Експорт товарів на душу населення, дол. США на душу населення
1.2.11 Експорт товарів – зростання, відсоткові зміни, основані на вартості
1.2.12 Експорт комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.13 Експорт комерційних послуг (%), відсоток від ВВП
1.2.14 Експорт комерційних послуг – зростання, відсоткові зміни, основані на вартості
1.2.15 Експорт товарів і комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.16 Розподіл експорту за секторами економіки, відсоток у загальному експорті
1.2.17 Імпорт товарів і комерційних послуг, млрд дол. США
1.2.18 Імпорт товарів і комерційних послуг (%), відсоток від ВВП
1.2.19 Імпорт товарів і комерційних послуг – зростання, відсоткові зміни, основані на вартості
1.2.20 Розподіл імпорту за секторами економіки, відсоток у загальному імпорті
1.2.21 Відношення торгівлі до ВВП = (експорт + імпорт) / (2 * ВВП)
1.2.22 Індекс торговельних угод, питома вага експорту щодо питомої ваги імпорту
1.2.23 Надходження від міжнародного туризму як відсоток від ВВП
1.2.24 Обмінні курси, які підтримують конкурентоспроможність підприємств
МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ
Інвестиції
1.3.01 Потоки прямих інвестицій за кордон, млрд дол. США
1.3.02 Потоки прямих інвестицій за кордон (%), відсоток від ВВП
1.3.03 Запаси прямих інвестицій за кордоном, млрд дол. США
1.3.04 Запаси прямих інвестицій за кордоном (%), відсоток від ВВП
1.3.05 Потоки прямих інвестицій всередину, млрд дол. США
1.3.06 Потоки прямих інвестицій всередину (%), відсоток від ВВП
1.3.07 Запаси прямих інвестицій усередині, млрд дол. США
1.3.08 Запаси прямих інвестицій усередині країни (%), відсоток від ВВП
1.3.09 Баланс потоків прямих іноземних інвестицій, млрд дол. США (експорт ПІІ за вирахуванням імпорту ПІІ)
1.3.10 Баланс потоків прямих інвестицій (%), відсоток від ВВП (потоки за кордон за вирахуванням потоків усередину країни)
1.3.11 Чисті запаси прямих інвестицій, млрд дол. США (запаси за кордоном за вирахуванням запасів усередині країни)

Продовження таблиці Ж.1

1.3.12 Чисті запаси прямих інвестицій (%), відсоток від ВВП (запаси за кордоном за вирахуванням запасів всередині країни)
1.3.13 Загрози перенесення виробництва, які не є загрозою для майбутнього економіки
1.3.14 Загрози перенесення науково-дослідних підприємств, які не є загрозою для майбутнього економіки
Фінанси
1.3.16 Активи портфельних інвестицій, млрд дол. США
1.3.17 Заборгованість за портфельними інвестиціями, млрд дол. США
Зайнятість
1.4.01. Загальна зайнятість в млн осіб
1.4.02 Зайнятість (%), відсоток від населення
1.4.03 Зайнятість: зростання, відсоткові зміни
1.4.04 Зайнятість за секторами, відсоток від загальної зайнятості
1.4.05 Зайнятість у публічному секторі (%), відсоток від загальної зайнятості
1.4.06 Норма безробіття, відсоток від робочої сили
1.4.07 Довгострокове безробіття, відсоток від робочої сили
1.4.08 Молодіжне безробіття, відсоток від молоді робочої сили (віком менше 25 років)
Ціни
1.5.01 Індекс споживчих цін, середньорічна норма
1.5.02 Індекс вартості життя, індекс кошика товарів та послуг в основних містах, включаючи житло
1.5.03 Оренда квартири. місячна оренда трьохкімнатної квартири в основних містах, дол. США
1.5.04 Оренда офісу, вартість повного зайняття (дол. США/м ² на рік)
НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
Обсяг
1.1.01 Валовий внутрішній продукт (ВВП), млрд дол. США
1.1.02 ВВП (за паритетом купівельної спроможності)
1.1.03 Частка у світовому ВВП, відсоткова частка у світовому ВВП у ринкових цінах
1.1.04 Господарські споживчі витрати, млрд. дол. США
1.1.05 Господарські споживчі витрати (%), відсоток від ВВП
1.1.06 Державні споживчі витрати, млрд. дол. США
1.1.07 Державні споживчі витрати (%), відсоток від ВВП
1.1.08 Валове накопичення основного капіталу, млрд. дол. США
1.1.09 Валове накопичення основного капіталу (%), відсоток від ВВП
1.1.10 Валові внутрішні заощадження, млрд. дол. США
1.1.11 Валові внутрішні заощадження (%), відсоток від ВВП
1.1.12 Розподіл секторів економіки (%), відсоток від ВВП
1.1.13 Диверсифікація економіки (промисловість, ринки збуту тощо) розширена
Зростання
1.1.14 Реальне зростання ВВП, відсоткові зміни, що базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.15 Реальне зростання ВВП на душу населення, відсоткові зміни, що базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.16 Господарські споживчі витрати – реальне зростання, відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах
1.1.17 Державні споживчі витрати – реальне зростання, відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах

Кінець таблиці Ж.1

1.1.18 Валове накопичення основного капіталу – реальне зростання, відсоткові зміни, що базуються на постійних цінах
1.1.19 Стійкість економіки до економічних циклів
Багатство
1.1.20 ВВП на душу населення, дол. США
1.1.21 ВВП (паритет купівельної спроможності) на душу населення
Прогнози
1.1.22 Прогноз: реальне зростання ВВП, відсоткові зміни, які базуються на національній валюті в постійних цінах
1.1.23 Прогноз: інфляція, відсоткові зміни
1.1.24 Прогноз: безробіття, відсоток від загальної робочої сили
1.1.25 Прогноз: баланс рахунку поточних операцій (%), відсоток від ВВП/ВНП

Джерело: [107]

ДОДАТОК И

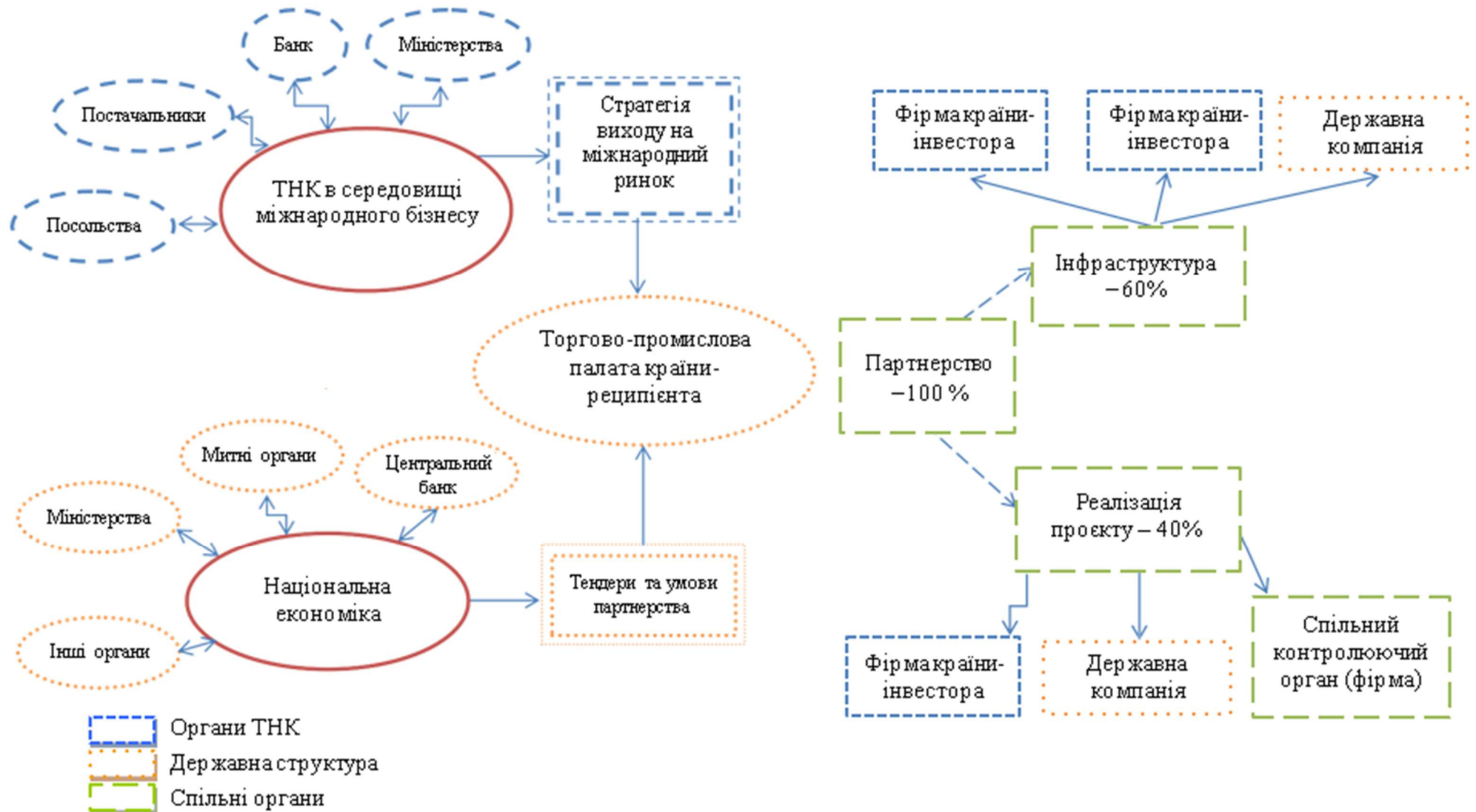


Рисунок И.1 – Модель взаємодії національних економік з транснаціональними компаніями

Джерело: [41]

ДОДАТОК К

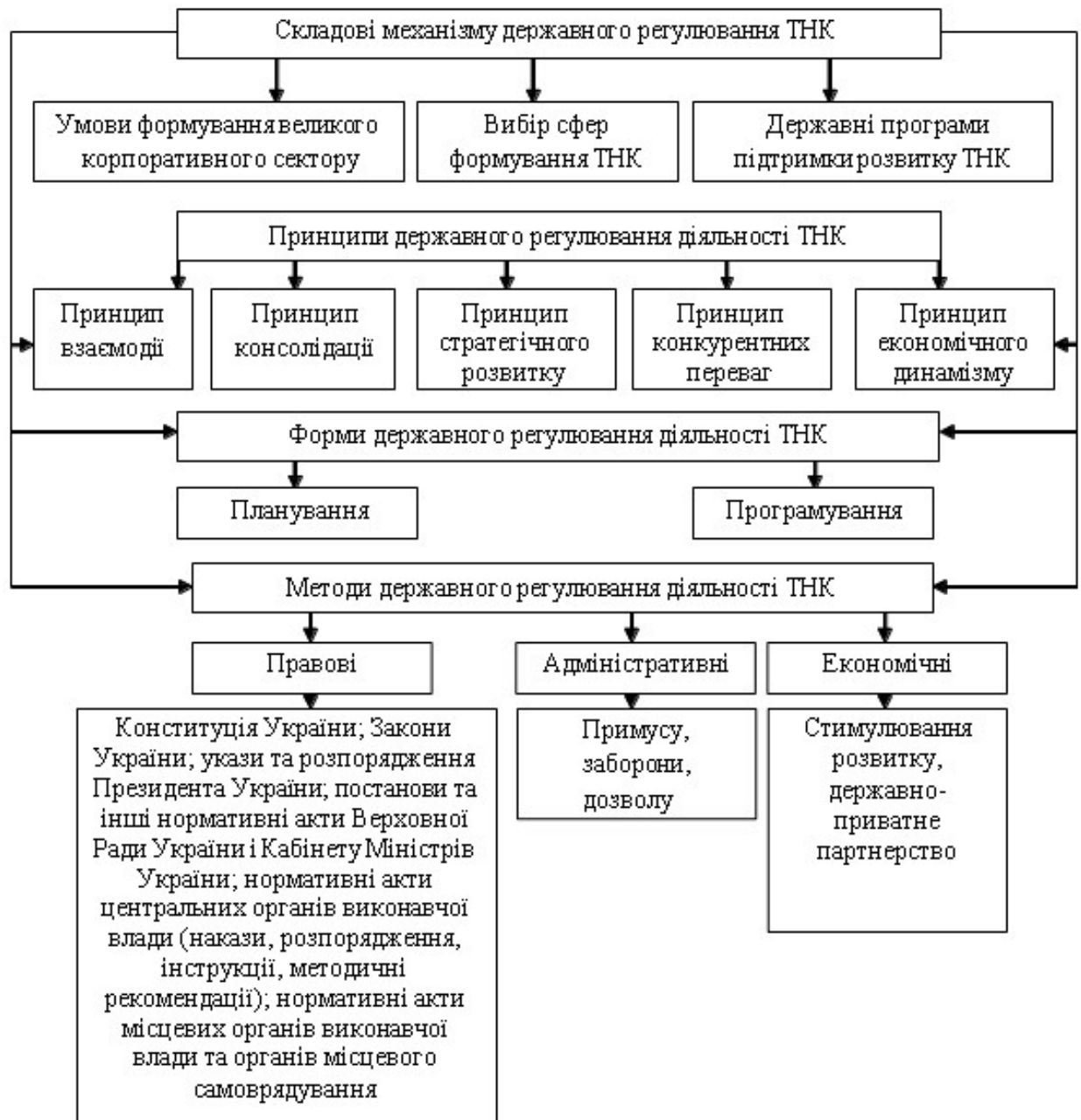


Рисунок К.1 – Механізм державного регулювання діяльності іноземних корпорацій в Україні

Джерело: [31]