

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ФІНАНСІВ, ЕКОНОМІКИ ТА
МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ТУРИЗМУ
Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
Очна форма навчання, 4 курс

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему

«Діяльність ТНК на ринку промислового обладнання»

401-ФМ 17182 КРБ

Розробила студентка гр. 401-ФМ

15.06.2021 р. [підпис] К.М. Світайло

Керівник дипломної роботи

15.06.2021 р. [підпис] Н.В. Безрукова

Консультанти:

16.06.2021 р. [підпис] І.Б. Чичкало-Кондрацька
із міжнародних економічних відносин

16.06.2021 р. [підпис] Н.В. Безрукова
із транснаціональних корпорацій

16.06.2021 р. [підпис] А.А. Буряк
із міжнародної інвестиційної діяльності

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
та туризму

17.06.2021 р. [підпис] І.Б. Чичкало-Кондрацька

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування вищого навчального закладу)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки та менеджменту

Освітній рівень бакалавр

Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
І.Б. Чичкало-Кондрацька

И.Б. Чичкало-Кондрацька
" 26 " 07 2021 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА**

Світлана Крисіні Максимівни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Діяльність ТНК на ринку промислового обладнання

керівник роботи Берушова Н.В., к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затвержені наказом вищого навчального закладу від "03" березня 2021 року № 158 ф.а

2. Строк подання студентом роботи 14.06.2021 р.

3. Вихідні дані до роботи навчання на наукова література з теми дослідження, періодичні видання ДІБ, статистичні дані міжнародних організацій, звітність транснаціональних корпорацій, Internet-ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)
1. ТНК в міжнародній господарській діяльності
2. Діяльність корпорації "Eaton Electric" на ринку промислового обладнання
3. Методи дослідження діяльності ТНК на ринку

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) крас. бл. та
Зміст роботи представити на
20-25 аркушах

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Чиканко-Попрацуня ІБ, к.е.н., проф.	29.04 [підпис]	09.05 [підпис]
2	Безрумові НВ, к.е.н.	30.05 [підпис]	23.05 [підпис]
3	Бурек АН, к.е.н.	24.05 [підпис]	26.06 [підпис]

7. Дата видачі _____ 26 квітня 2021

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

N з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вивчення нормативних та інструктивних матеріалів, спеціальної літератури, періодичних видань.	упродовж терміну виконання кваліфікаційної роботи	виконано
2	РОЗДІЛ 1. Збір матеріалів, аналітична обробка вихідних даних, написання розділу, оформлення графічної частини	29.04-09.05	виконано
3	РОЗДІЛ 2. Збір матеріалів, аналітична обробка вихідних даних, написання розділу, оформлення графічної частини.	10.05-23.05	виконано
4	РОЗДІЛ 3. Збір матеріалів, аналітична обробка вихідних даних, написання розділу, оформлення графічної частини.	24.05-06.06	виконано
5	Формування загальних висновків, оформлення роботи	07.06-13.06	виконано
6	Представлення роботи на кафедрі, перевірка на плагіат, рецензування, написання доповіді для захисту в ЕК	14.06-19.06	виконано

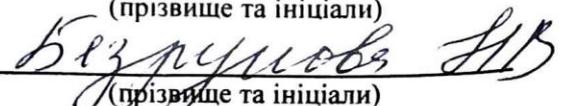
Студент


(підпис)

Керівник роботи


(підпис)


(прізвище та ініціали)


(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Транснаціональні корпорації в міжнародній господарській діяльності	7
1.1. Теоретичні основи утворення та функціонування ТНК	7
1.2. ТНК у міжнародних інвестиційних процесах	17
Розділ 2. Діяльність корпорації «Emerson Electric» на ринку промислового обладнання	29
2.1. Основні напрями та специфіка діяльності корпорації «Emerson Electric» в сучасних умовах	29
2.2. Економічна характеристика діяльності корпорації «Emerson Electric»	36
Розділ 3. Напрями вдосконалення діяльності ТНК на ринку промислового обладнання	42
3.1. Перспективи розвитку світового ринку промислових холодильних систем та електрообладнання	42
3.2. Оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності корпорації «Emerson Electric» на ринку промислового обладнання	55
Висновки	64
Список використаних джерел	67
Додатки	74

					401-ФМ № 17182 КРБ				
	ПІБ	Підпис	Дата	Діяльність ТНК на ринку промислового обладнання			Стадія	Арк.	Аркушів
Розроб	Світайло К.М.		15.05				3	74	
Керівник	Безрукова Н.В.		15.05						
Н. контр.	Свечкар В.А.		16.05						
Зав. кафедри	Чичкало-Кондрацька І.Б.		17.05						
						Національний університет «Полтавська економіка імені Юрія Кондратюка» Кафедра міжнародних економічних відносин та туризму			

ВСТУП

В сучасних умовах розвитку глобальної економіки світ опинився на порозі нового поділу, але не політичного, а економічного, де головними учасниками будуть уже не держави і навіть не блоки країн, а транснаціональні корпорації (ТНК) найбільших промислово розвинених держав. Саме ТНК – основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їхнього розвитку та підвищення ефективності. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. З огляду на них і подальший перерозподіл світових ринків та сфер впливу, можна прогнозувати можливість появи найближчим часом міжнародних суперкорпорацій шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найкрупніших фірм у світі.

Можна констатувати той факт, що немає жодного впливового та значного процесу у глобальній економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони приймають як пряму, так і опосередковану участь у світових економічних, а також політичних процесах. Хоча ТНК здійснюють свою діяльність у системі світового господарства, їхній вплив поширюється і на політичну сферу, що дозволяє розглядати ТНК поряд із державами і міжнародними організаціями. За організаційною структурою транснаціональні корпорації, як правило, являють собою багатогалузеві концерни. Головна материнська компанія виступає оперативним штабом корпорації. На базі широкомасштабної спеціалізації і кооперування вона здійснює техніко-економічну політику і контроль над функціонуванням закордонних підрозділів.

Поглиблене вивчення та ґрунтовні дослідження масштабів та напрямів діяльності ТНК є надзвичайно важливим, адже вони контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн, що дозволяє їм відігравати головну роль у міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, активно брати участь у науково-технічному розвитку і заохочувати глобальні економічні зміни.

В свою чергу, міжнародні компанії стали найбільш активними гравцями на світовому фінансовому ринку, діючи на всіх його сегментах. Так, будучи

головними експортерами й імпортерами товарів і послуг у світі, ТНК стали крупними клієнтами на світовому валютному ринку. Хоча комерційні банки і проводять на цих ринках операції у своїх інтересах, основна маса валютних операцій проводяться комерційними банками на доручення саме ТНК.

Значний внесок у розвиток теоретичних аспектів діяльності транснаціональних корпорацій внесли І. Ансофф, Л. Антонюк, І. Володимирова, І. Гельнер, О. Гронтовська, Ю. Козак, М. Кравченко, Д. Лук'яненко, Д. Майєр, Т. Мельник, Ю. Пахомов, О. Рогач, В. Рокоча, А. Томсон, К. Федоренко, І. Хоменко, О. Швиданенко, Ю. С. Якубовський та інші.

Метою дослідження є комплексний аналіз особливостей діяльності транснаціональних корпорацій на ринку промислового обладнання.

Виходячи з мети дослідження, в роботі поставлені наступні конкретні **завдання:**

- розкрити теоретичні аспекти утворення та функціонування ТНК;
- дослідити роль ТНК у міжнародних інвестиційних процесах;
- окреслити основні напрями та специфіку діяльності корпорації «Emerson Electric»;
- здійснити виробничо-економічну характеристику корпорації «Emerson Electric»;
- визначити перспективи розвитку світового ринку промислового обладнання;
- окреслити шляхи підвищення конкурентоспроможності корпорації «Emerson Electric» на ринку промислового обладнання.

Об'єктом дослідження є діяльність транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки.

Предметом дослідження є особливості діяльності ТНК на ринку промислового обладнання.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою роботи є дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів у галузі зовнішньоекономічної діяльності підприємств та економічних процесів. У процесі дослідження використовувалися такі методи: історичний, статистичний і порівняльний аналіз,

метод наукової абстракції, узагальнення, методи аналізу, синтезу, аналогії, порівняльного аналізу.

Інформаційну базу дослідження складають теоретичні праці вітчизняних і зарубіжних авторів, інші спеціальні та науково-практичні інформаційні джерела, у тому числі матеріали періодичних видань та спеціальні монографічні джерела за темою роботи. Використані аналітичні і статистичні дані корпорації Emerson Electric, результати соціологічних досліджень, власних спостережень та аналізу.

РОЗДІЛ 1

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ В МІЖНАРОДНІЙ ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Теоретичні основи утворення та функціонування ТНК

Як свідчать дослідження міжнародної бізнес-активності компаній, форми міжнародного підприємництва дуже різноманітні. Вони включають створення дочірніх фірм і філіалів за кордоном, спільних підприємств (СП) з фірмами інших країн, змішаних компаній за участю місцевої і державної частки капіталу. У свою чергу, кожна з цих форм може базуватися як на одноособовій, так і на спільній власності в області капіталу, засобів виробництва чи технології. Однак загальним для усіх видів міжнародного підприємництва є вихід економічної діяльності за рамки національних кордонів, її інтернаціоналізація. Інтернаціоналізація стає домінуючим феноменом міжнародного бізнесу, охоплюючи все більше національних підприємств.

Розглядаючи діяльність міжнародних компаній, то можна виділити наступні їх види. З них – це транснаціональні корпорації, до яких відносять компанії з використанням переважно однонаціонального акціонерного капіталу, й інтернаціональною сферою діяльності. ТНК організують головну компанію в країні базування і дочірні компанії, філії по усьому світі. Другий тип – багатонаціональні корпорації (БНК), що інтернаціональні по використовуваному капіталі, контролю і сфері діяльності. БНК поєднують національні компанії двох і більш країн світового господарства. Даний тип міжнародних корпорацій виник раніше, ніж ТНК, але в даний час не має широкого поширення. Третій тип – це міжнародні корпоративні союзи, що являють собою спеціальні об'єднання промислових, банківських та інших концернів з метою вирішення великих економічних завдань. Дані союзи організовані переважно в таких галузях, як електронна, електротехнічна, хімічна, нафтова. Це говорить про досить диверсифіковану діяльність корпорацій в усіх сферах світової економіки [4].

Виникає зрозуміле питання, щодо джерел та основи такого поширення транснаціонального бізнесу. Основа світового панування ТНК – вивіз капіталу і його ефективне розміщення. Сукупні іноземні інвестиції всіх ТНК у даний час грають більш істотну роль, ніж торгівля. ТНК контролюють третину продуктивних капіталів приватного сектору усього світу, до 90% прямих інвестицій за кордоном. Володіючи величезними капіталами, ТНК активно діють на міжнародних фінансових ринках. Сукупні валютні резерви ТНК у декілька разів більші, ніж резерви усіх центральних банків світу, разом узятих. Переміщення 1-2% маси грошей, що знаходяться в приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют. Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденцій до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій [11, с. 85]. Всі ці факти свідчать про зростаючу могутність та вплив транснаціонального бізнесу.

На основі проаналізованих літературних джерел можемо виділити такі основні джерела ефективної діяльності ТНК [39, с.11]: використання переваг володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями; можливість оптимального розташування своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їхнього внутрішнього ринку, темпів економічного росту, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових факторів, серед яких найважливішим є політична стабільність; можливість акумулювання капіталу в рамках усієї системи ТНК, включаючи позикові засоби в країнах розташування іноземних філій; використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу. Джерелами фінансування діяльності ТНК виступають не стільки головні компанії, скільки фізичні і юридичні особи з третіх країн, що приймають. Для цього іноземні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів держави, що приймає, і третіх країн, а не тільки країн базування материнської компанії. Це свідчить про наявність у розпорядженні корпорацій значних фінансових ресурсів.

В практиці міжнародного бізнесу виділяють два шляхи концентрації виробництва за участю таких структур. Перший – злиття і поглинання, другий – розширення за принципом «щупальця восьминога» (відкриття філій, дочірніх та

асоційованих структур, переміщення певних виробничо-технологічних процесів за кордон). При переміщенні таких процесів за кордон за кордономі утворюються робочі місця у приймаючих країнах [8].

До методів обмежуючої ділової практики відноситься злиття та поглинання. Подібна практика злиття і поглинання – найрадикальніший метод концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя і не згасає. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них і припадає переважна більшість іноземних інвестицій. Підприємницькі мотивації таких явищ органічно впливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і мають досить універсальні характеристики. У принципі, означена логіка покладена в основу діяльності й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання чи повне об'єднання з конкурентами дає змогу розв'язувати питання конкурентної боротьби, зокрема усунення конкурентів за допомогою об'єднання з ними капіталів та господарських стратегій. Таке об'єднання знижує конкуренцію та сприяє утворенню монополій на ринку [45, с.58].

Розглядаючи ці випадки слід зважати і на такий важливий момент, як еволюція конкурентних механізмів ринкових систем, головним рушієм якої є ТНК. Утворення гігантських корпорацій змінює (або може змінити) самі "правила" ринкової гри, принаймні традиційні форми їх сприйняття. Іноді такі зміни сприймаються як природні, наприклад, як наслідок НТП, у зв'язку з необхідністю концентрувати значні ресурси для реалізації великомасштабних виробничо-технологічних проектів, а також у контексті глобальної конкурентної боротьби. Проте трапляються ситуації, коли органи публічної влади втручаються в економічні відносини і приймають рішення примусового характеру щодо обмеження діяльності великих монополій відповідно до діючих у країні законодавчих обмежень. Мета таких обмежень – забезпечення рівних та справедливих умов комерційної діяльності, прав споживачів, запобігання тиску з боку монополій на конкурентів, сприяння розвитку конкурентного середовища. Це є досить важливо, оскільки конкуренція стимулює економічний розвиток.

Стимулювання конкуренції відбувається за участю держави. Практичним втіленням такої ідеології на рівні державної регулюючої політики є

антимонопольне законодавство. Прийнята у США доктрина антимонопольного регулювання (в цій країні таке законодавство має назву "антитрестівське" і є особливо розгалуженим) трактує як незаконні цінову дискримінацію, монопольне лідерство в цінах, обмежувальну практику організації збуту тощо. Причому за монополізації ринку більш як на 60% можливою є ліквідація фірми-монополіста. Найвідоміший у світі приклад антимонопольного регулювання наприкінці 90-х подали США. Йдеться про судові рішення, які зобов'язали провідну компанію у сфері програмних інформаційних розробок Microsoft поділити статутний фонд відповідно до двох основних своїх напрямів діяльності. У Німеччині компанія, яка контролює третину обігу на ринку, вважається монополією, до якої можуть застосовуватися суворі санкції. В Японії відповідний індикатор – 50% для однієї або 75% – для двох компаній [13]. Такі обмеження монополій існують у багатьох розвинутих країнах.

Регулювання конкуренції та його приклади з метою забезпечення ефективного конкурентного середовища є методологічно значущими для посттоталітарних країн, які формують ринкову систему і в яких інституційна структура національного господарства, місце суб'єктів економічного життя на ринку не є достатньо чітко визначеними. Антимонопольне законодавство Польщі, Угорщини, Чехії та інших країн регіону Центральної та Східної Європи набуло розгалужених форм. Антимонопольне законодавство цих країн може слугувати прикладом для України.

Після здобуття незалежності в Україні було ухвалено закон «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» [21] (1992 рік), спрямований на демонополізацію економіки, всебічну (фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну тощо) підтримку підприємств, що сприяють розвитку конкурентного середовища. Цей закон трактує статус підприємницької структури як монопольний у випадках, коли її частка на ринку перевищує 35%. Водночас фактор конкуренції з боку ТНК, обсяги діяльності яких інколи є співставними з обсягом ВВП країни, спрямовує до пошуку балансу інтересів суб'єктів економічного життя в країні, зацікавлених у доступі до немонополізованих іншими національними агентами ринків, і цілей забезпечення

міжнародної конкурентоздатності вітчизняних підприємств на світових ринках.

Механізм створення ТНК представлено на рис.1.1.

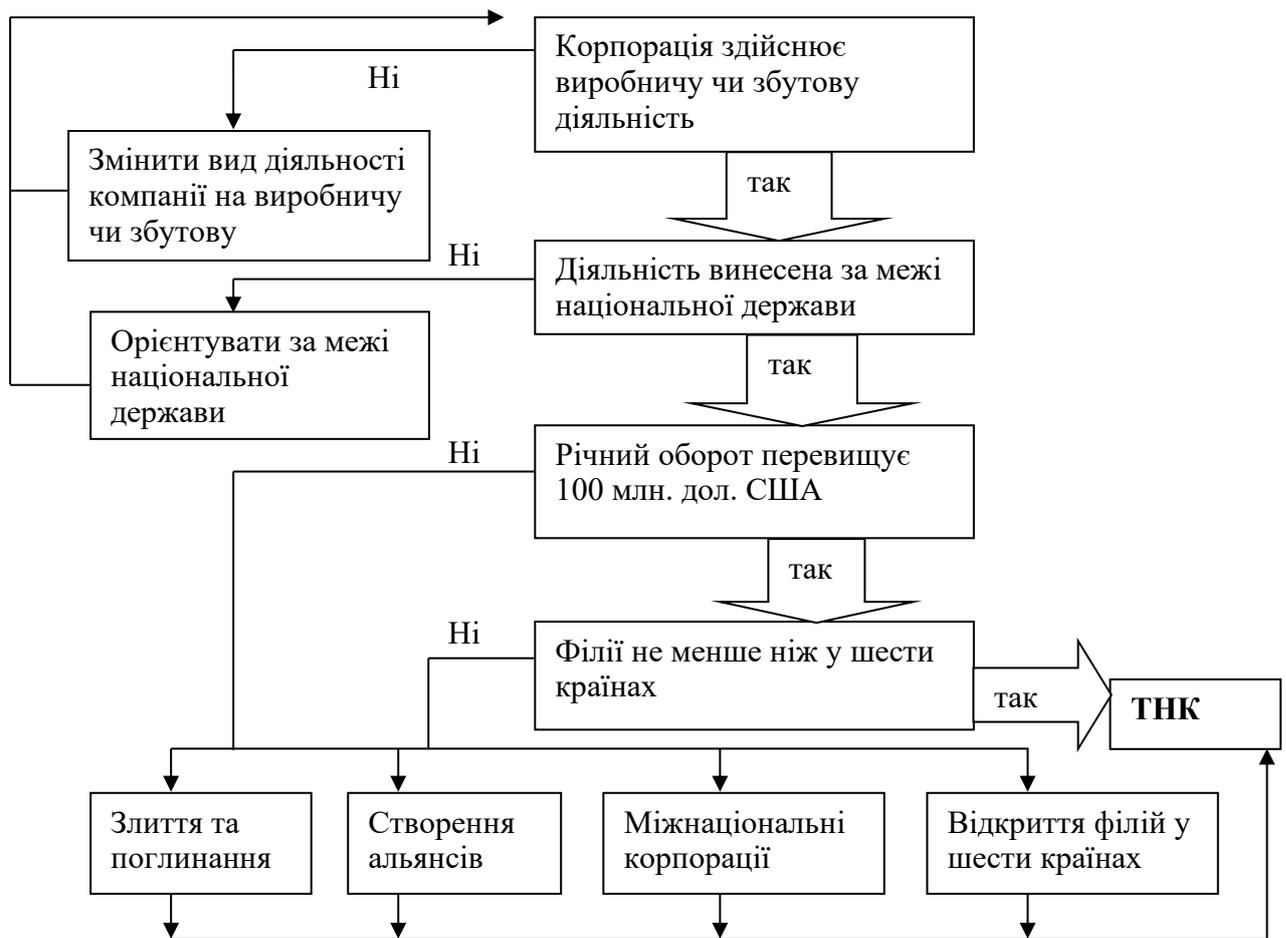


Рис. 1.1. Механізм створення ТНК [57]

Доцільним є розгляд еволюції транснаціональних корпорацій. Наприкінці XIX ст. ТНК істотно еволюціонували [57, с.33]. ТНК першого покоління діяли в межах колоніальних імперій. Це колоніально-сировинні ТНК (картелі, синдикати, трести), основною метою яких було одержати доступ до дешевих джерел сировини. ТНК другого покоління існували в період між двома війнами початку і середини XX ст. Це військові ТНК, діяльність яких була пов'язана, головним чином, з виробництвом озброєння, боєприпасів, амуніції. ТНК третього покоління з'явилися на початку 60-х років з розвитком НТР і ростом споживчого попиту – це техніко-споживчі компанії. Їхніми цілями були завоювання ринків збуту, джерел сировини; вони широко використовують досягнення НТР і переваги міжнародної кооперації підприємств. Становлення даних ТНК відбувалося в умовах загострення світової

конкуренції і початку західноєвропейської інтеграції. Різкий ріст рівня життя змусив їх орієнтуватися на масовий споживчий ринок. ТНК четвертого покоління формуються з 80-х років ХХ ст. Їх стратегія їх характеризується інноваційною агресивністю і динамізмом, відходом від одногалузевої структури, постійним удосконаленням внутрішньокорпоративної структури, націленістю на завоювання вже не окремих сегментів ринку, а провідних світових позицій у виробництві і реалізації товарів та послуг.

Дослідники та економісти велику увагу звертають на стимули, мотиви та фактори, що спонукають фірми інтернаціоналізувати виробництво. З цього приводу існують різноманітні і дуже суперечливі погляди. Необхідність залучення іноземних інвестицій економісти пояснюють недосконалістю внутрішнього і зовнішнього ринків, конкуренцією з боку фірм і підприємств, що належать державі, бажанням реалізувати технологічні й організаційні переваги, управлінський і підприємницький досвід, а також можливість використання різниці у курсах валют.

Британські дослідники П. Баклі і М. Кассон у 1976 р. спробували на основі виділення певних класифікаційних ознак, що враховують інвестиційні стимули підприємств, створити свою теорію інтернаціоналізації виробництва. Ці автори вважають, що ухвалення рішення про іноземні інвестиції залежить від балансу між чотирма групами факторів, що вони визначають як: фактори, специфічні для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва); фактори, специфічні для регіону (розмір території, транспортні зв'язки, культурні особливості і традиції); фактори, специфічні для нації або держави (тобто політичні фактори, податкове і фінансове законодавство й ін); фактори, специфічні для фірми (управлінський і виробничий досвід) [13, с.23].

Отже, здійснюючи теоретичний аналіз, доходимо висновку, що інвестори успішно за межами ТНК володіють одним або кількома конкурентними перевагами в порівнянні з фірмами країн, що приймають. У той же час ТНК намагаються розмістити свої капітали в країні, що має порівняльні переваги у визначеній галузі виробництва, або має широкий ринок [55, с.115].

В той же час група науковців на чолі з Дж. Діболдом виділяє сім факторів, що на їхню думку, у найбільшій мірі сприяли в 1950-70 рр. (період інтенсивного росту ТНК) перетворенню окремих національних компаній у ТНК [11, с.85]:

- одержання доступу до джерел дешевої робочої сили й енергії і відхилення від дотримання технічних стандартів по охороні навколишнього середовища і запобігання зменшенню її забруднення;

- використання з вигодою для себе змін, що відбуваються у світових торгових відносинах;

- наближення до іноземних ринків, обсяги яких зростають;

- запобігання захопленню конкурентами іноземних ринків і джерела сировини;

- обхід національного антитрестівського законодавства країни походження ТНК;

- зменшення і нейтралізація циклічних коливань економіки на внутрішньому ринку на базі материнської корпорації;

- реалізація переваг, пов'язаних зі створенням цілком інтегрованої системи для проведення великомасштабних економічних операцій.

Доречно наголосити, що виокремлені фактори відбивають спонукальні мотиви великомасштабного підприємництва взагалі. Причини виникнення транснаціональних корпорацій дуже різноманітні, але усі вони в тій чи іншій мірі пов'язані з недосконалістю ринку, існуванням обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі, монопольною владою виробників, валютним контролем, транспортними витратами, розбіжностями в податковому законодавстві. Переваги очевидні для усіх, тому їх можна розглядати як причини, у результаті яких транснаціональні корпорації так активно розвиваються [57, с. 97]:

- можливості підвищення ефективності і посилення конкурентоздатності, що є загальними для всіх значних промислових фірм, які інтегрують у свою структуру постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі і збутові підприємства;

- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід і інші так звані "невловимі активи", у першу чергу управлінський і маркетинговий досвід, що змушують фірму прагнути зберігати

контроль над використанням своїх неловимих активів. У рамках транснаціональних корпорацій такі активи стають мобільними, спроможними до переносу в інші країни і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі транснаціональних корпорацій;

– додаткові можливості підвищення ефективності і посилення своєї конкурентоздатності шляхом доступу до ресурсів іноземних держав (використання більш дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів країни, що приймає);

– близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість одержання інформації про перспективи ринків і конкурентного потенціалу фірм країни, що приймає. Філії транснаціональних корпорацій одержують важливі переваги перед фірмами країни, що приймає, у результаті використання науково-технічного й управлінського потенціалу материнської фірми і її філій;

– можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної, зокрема, податкової політики в різноманітних країнах, різницю в курсах валют, тощо;

– спроможність подовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції, перенапрявляючи їх у міру застарілості до іноземних філій і зосереджуючи зусилля і ресурси підрозділів у материнській країні на розробці нових технологій і виробів;

– за допомогою прямих інвестицій фірма одержує можливість подолати різного роду бар'єри на шляху впровадження на ринок тієї або іншої країни шляхом експорту. Стимул для прямих іноземних інвестицій часто створюють національні тарифні бар'єри. Так, у 60-х роках, значний потік інвестицій із США в Європу був породжений тарифами, установленими Європейським економічним співтовариством. Замість експорту готової продукції, транснаціональні корпорації створили виробництво в країнах ЄС, таким чином, обійшовши їхні тарифи.

Якщо розглядати організаційну структуру, то за цим критерієм транснаціональні корпорації, як правило, являють собою багатогалузеві концерни [39, с.110]. Головна материнська компанія виступає оперативним штабом корпорації. На базі широкомасштабної спеціалізації і кооперування вона здійснює техніко-економічну політику і контроль над діяльністю іноземних компаній і філій.

Останнім часом у структурі транснаціональних корпорацій відбуваються істотні зміни, головні з яких пов'язані зі здійсненням так званої комплексної стратегії. Стратегія транснаціональних корпорацій заснована на глобальному підході, що передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання в цілому. Це забезпечує ефективність діяльності корпорації в цілому.

В теорії виділяють наступні регіональні системи управління ТНК. Головне регіональне управління, відповідальне за усі види діяльності ТНК у відповідному регіоні. Вони наділені всіма правами по координації і контролю діяльності усіх філій у відповідному регіоні (наприклад, головне регіональне управління американського концерну «General motors» по координації діяльності філій в Азії й Океанії розташоване в Сінгапурі); регіональне виробниче управління, що координує діяльність підприємств по лінії направлення продукту, тобто по відповідному виробничому ланцюжку. Таке управління відповідає за забезпечення ефективної діяльності відповідних підприємств, безперебійне функціонування всього технологічного ланцюжка, підпорядковане безпосередньо головному регіональному керівництву ТНК. Вони націлені на розвиток ефективних видів виробництва, нових моделей і товарів (наприклад, корпорація «Hewlett-Packard» на початку 90-х рр. із цієї причини перемістила свої виробничі управління лідируючих продуктів із США в Європу); функціональне регіональне управління забезпечує специфічні види діяльності ТНК: збут, постачання, обслуговування споживачів після продажу їм товару, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи і т.д. Це управління відповідальне за результати діяльності усіх відповідних структур у регіональному плані. Такі регіональні підрозділи існують як самостійні структурні одиниці [43, с. 21].

В сучасних умовах світового ринку ТНК контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн. Це дає їм змогу відігравати провідну роль у міжнародному обміні технологіями і науково-технічними знаннями, брати участь у НДДКР і сприяти структурним зрушенням у світовій економіці. Прикладом таких ТНК є хімічні концерни. Вони продемонстрували стабільність своїх позицій і здатність лідирувати в сфері новітніх технологій. Їх успіх пояснюється наявністю спеціалізованих дослідницьких лабораторій та інших інженерно-технічних підрозділів, в яких

акумулюються досвід і кваліфікація з багатьох наукових і технічних дисциплін, а також значний матеріальний ресурсний, технологічний потенціал, що перевищує потреби поточного виробництва, а також часу для дослідження потенційних можливостей технологічних проривів, пристосування їх до свого досвіду і профілю виробництва, що склався. Сучасні ТНК здійснюють ефективну стратегію технологічного розвитку. Вона базується на розумінні вимог НТП і охоплює організацію та інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації нововведень. Це дає змогу ТНК бути одним із головних суб'єктів світового ринку технологій. Здійснювати успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфери послуг, носієм передових технологій ТНК можуть завдяки їх організаційній структурі. Організаційні структури корпорацій досить різноманітні.

Слід зазначити, що для багатьох ТНК характерна трирівнева організація управління: а) головна компанія; б) підконтрольні філії; в) виробничі підприємства [43, с.29]. Головна компанія, як правило, складається з холдингової та/або управляючої компанії. Холдингова компанія – компанія-власниця контрольного пакета акцій дочірніх товариств ТНК. Управляюча компанія здійснює загальностратегічне керівництво, фінансове, бухгалтерське планування, наукові дослідження, розробки, статистичний облік, зв'язки з громадськістю. Підконтрольні філії (підрозділи) пов'язані з головною компанією виробничими і технологічними відносинами. Зокрема це такі підрозділи, як: філії та відділення, які не мають юридичної і фінансової самостійності; дочірні акціонерні товариства, що є юридичними особами, які зберігають певну незалежність в фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК; конкретні підприємства – первинні ланки організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну та науково-дослідну діяльність.

Характерною рисою функціонування ТНК в сучасних умовах є прагнення зміцнити свої позиції на найбільш швидко зростаючих ринках. Саме у світлі цієї тенденції можливими є перспективи збільшення прямих іноземних інвестицій у країни Східної Європи у найближчі десятиріччя. ТНК відіграють провідну роль не лише у світовій економіці, а й у міжнародному політичному житті. Вони все

інтенсивніше впливають на політичні процеси в світі: втручаються у формування зовнішньої та внутрішньої політики держав, втілюють її у життя, мають у своєму розпорядженні арсенал коштів і можливостей реалізації власних інтересів. ТНК є наймогутнішою силою глобальної економіки.

1.2. ТНК у міжнародних інвестиційних процесах

Міжнародна інвестиційна діяльність та її активність призводять до створення та розвитку ТНК. Останнє десятиліття характеризувалося стійким зростанням обсягу прямих закордонних інвестицій ТНК. У 2020 році світовий приплив ПЗІ у порівнянні з 2018 роком зріс на 18,2% і досяг 1271 млрд. дол. США. Відтік ПЗІ збільшився на 14,3%, склавши 1150 млрд. дол. Збільшення інвестиційних потоків сприяло подальшому розширенню міжнародного виробництва. У 2020 році валовий внутрішній продукт 800 тисяч закордонних філій транснаціональних корпорацій склав 3,167 трильйони доларів [48, с. 123]. На початку 2019 року тенденція до постійного збільшення потоків закордонних інвестицій змінилась на протилежну. Це падіння було обумовлено наступним: погіршенням економічного стану у деяких промислово розвинутих країн, зокрема США і Японії; наявністю хронічного дефіциту балансу поточних операцій та збільшенням закордонних витрат США, що значно погіршує стійкість американської фінансової системи та конкурентні позиції долара стосовно інших провідних валют; загальним зниженням фондових індексів у промислово розвинутих країн, зокрема цін на цінні папери високотехнологічних компаній. Ці факти призвели до незначного уповільнення міжнародної інвестиційної діяльності.

В той же час можна відмітити той факт, що зменшення обсягів ПЗІ ні яким чином не відбилося на темпах збільшення масштабів міжнародного виробництва. Так, у 2020 році валовий продукт 850 тисяч закордонних філій 85 тисяч транснаціональних корпорацій склав 3,495 трильйони доларів і виріс у порівнянні з 2019 роком більш ніж на 10,4%. Аналогічна картина спостерігається і з іншими показниками розвитку міжнародного виробництва: загальний обсяг продажу

іноземних філій складав більше 18,5 трильйонів доларів США, їхні сукупні активи – 24,95 трильйони доларів США. Завдяки динамічному зростанню припливу прямих закордонних інвестицій у країни, що розвиваються, 2020 рік завершився невеликим збільшенням глобальних потоків ПЗІ, що скорочувались останні три роки. У порівнянні з 2019 роком світовий приплив ПЗІ в 2020 році збільшився на 2% і досяг 648 млрд. дол. Їхні потоки в країни, що розвиваються, зросли на 40%, до 233 млрд. дол. США, у той час як приплив ПЗІ в розвинені країни в цілому зменшився на 14%. У результаті частка країн, що розвиваються, у глобальному припливі ПЗІ сягнула 36% [48, с.125]. Це свідчить про зростання привабливості країн, що розвиваються, для іноземних інвесторів.

Характеризуючи зростання потоків ПЗІ в країни, що розвиваються, у 2019 році можна виділити такі основні фактори. Загострення конкуренції в багатьох галузях змушує компанії шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентноспроможності. Деякі з можливостей полягають у розширенні діяльності в швидкозростаючих країнах з ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажів, а також у раціоналізації виробництва, для того щоб використовувати ефект масштабу і знижувати витрати виробництва. Високі ціни на більшість сировинних товарів слугують додатковим стимулом для розміщення ПЗІ в тих країнах, що мають такі природні ресурси, як нафта і корисні копалини. Збільшення припливу ПЗІ в деякі розвинені країни і країни, що розвиваються, у 2020 році було зв'язано з активізацією транскордонних злиттів і поглинань. Відтік ПЗІ в 2020 році зріс на 18% до 730 млрд. дол. Цей приріст в основному приходиться на компанії розвинених країн (637 млрд. дол. США), які виступають провідними світовими інвесторами.

До інвестиційних стратегій слід зараховувати всі стратегії, що передбачають створення виробничих чи складальних потужностей ТНК, тобто передбачають інвестування на території країни певних матеріальних активів [6, с. 126]. При цьому залежно від рівня контролю ТНК за вкладеними інвестиціями розрізнятимемо стратегії з повним та частковим контролем. Схему класифікації стратегій входження наведено на рис. 1.2.

Можна констатувати, що група розвинених країн залишається значним чистим експортером капіталу у вигляді ПЗІ: чистий відтік перевищив чистий

приплив на 260 млрд. дол. На відміну від Європейського союзу (ЄС), вивіз ПЗІ з якого знизився на 25% до 280 млрд. дол. США (найнижчий показник за сім років), більшість інших розвинених країн збільшили свої інвестиції за кордоном. Вивіз інвестицій зі Сполучених Штатів зріс більш ніж на 19% і досяг рівня в 229 млрд. доларів. Сумарний обсяг накопичених ПЗІ в 2020 році оцінювався в 9 трлн. доларів. Ця цифра пов'язана з діяльністю приблизно 85 000 транснаціональних корпорацій і їх 850 000 закордонних філій, загальний обсяг продажів яких досягає майже 19 трлн. доларів США [11].

Оцінюючи темпи інтернаціоналізації діяльності 100 найбільших ТНК, то можна спостерігати їх зростання. Хоча в 2020 році обсяг їхніх продажів, чисельність зайнятих і розмір активів за кордоном в абсолютному вираженні зросли, відносна значимість цих показників знизилася в умовах активізації діяльності в країнах базування. Японські й американські ТНК, як правило, не настільки транснаціональні, як їхні європейські аналоги. 50 ведучих ТНК із країн, що розвиваються, що мають не настільки багатий досвід зовнішньої експансії, ще менш транснаціональні, однак розрив між ТНК із розвинених країн і країн, що розвиваються, у цьому відношенні звужується [56, с. 130].

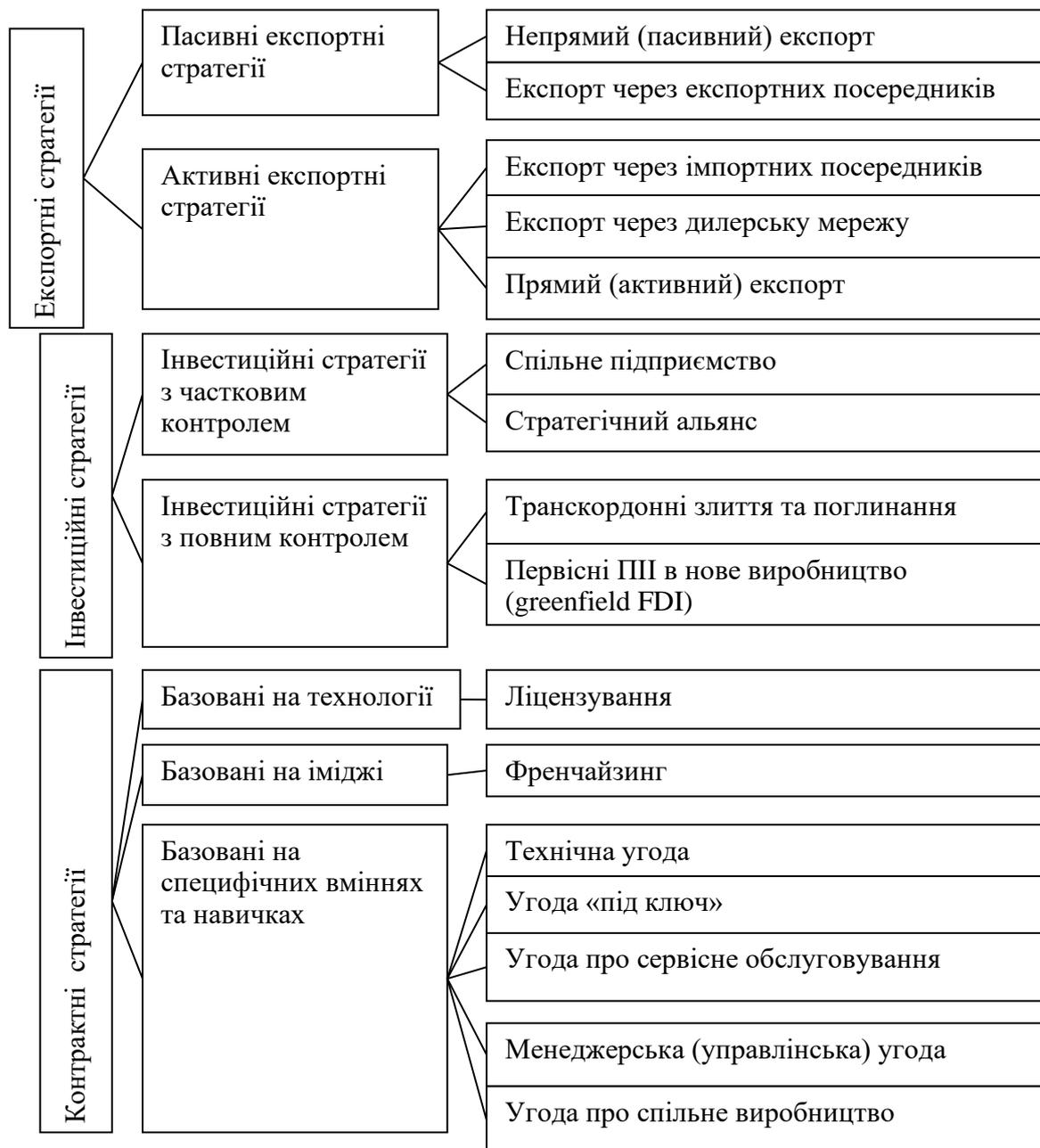


Рис.1.2. Типологія стратегій входження ТНК на ринки приймаючих країн [57]

Зараз можемо оцінити інвестиції ТНК в інші сфери. Міжнародні інвестиції в послуги, особливо фінансові, продовжують стабільно зростати, складаючи основну частку світової суми, накопичених ПЗІ. У 2020 році на сектор послуг припадало 63% сумарної вартості транскордонних інвестицій, причому третина вартості у цьому секторі припадала на фінансові послуги. Низькі відсоткові ставки, зростання прибутків і підвищення цін на активи, особливо у розвинутих країнах, сприяли активізації інвестицій, у тому числі транскордонних; вартість таких операцій зросла на 28% і досягла 381 млрд. дол. США. Подібні операції зіграли важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо у розвинутих країнах. Зростання потоків ПЗІ в країни, що розвиваються, головним

чином пов'язане з фінансуванням нових проектів, особливо в Азії. У 2019 році приблизно половина всіх проектів по створенню нових (і розширенню вже діючих) підприємств у країнах, що розвиваються, були зареєстровані в Китаї та в Індії [8, с.30].

Виділяють три основні форми ПЗІ: експорт за кордон власного капіталу, реінвестовані прибутки, внутріфірмові трансферти. У світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. У минулому десятилітті на частку такої форми фінансування приходилося майже дві третини сумарних потоків ПЗІ [69, с. 131]. Частка інших двох форм ПЗІ – внутріфірмових трансфертів і реінвестування доходів – у середньому складала відповідно 23% і 12%. Часткове співвідношення цих двох форм фінансування сильно коливається в залежності від щорічних змін у політиці репатріації прибутків і дивідендів або від необхідності погашення кредитів. Помітні розходження в характері фінансування ПЗІ існують і між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються; у країнах другої групи реінвестування прибутків незмінно відіграє більш важливу роль, про що свідчать дані статистики.

Оцінюючи географічну диверсифікацію транснаціоналізації, то можемо відміти наступне. Зростання глобальних потоків ПЗІ характеризується великими розходженнями між країнами і регіонами. Азія залишається основним регіоном розміщення ПЗІ. Цей регіон в змозі залучити ПЗІ на суму в 148 млрд. дол. США. За 2020 рік потоки ПЗІ в Східну Азію зросли на 46% і досягли 105 млрд. дол. США. Головним чином завдяки помітному збільшенню припливу інвестицій у Гонконг (Китай). ПЗІ в Південно-Східну Азію зросли на 48% до 26 млрд. дол., а в Південну Азію, де домінуюче положення займає Індія, на 30% -до 7 млрд. дол. Потоки ПЗІ в Західну Азію зросли ще більше – з 6,5 млрд. дол. до 9,8 млрд. дол.; більше половини цих інвестицій були направлені до Саудівської Аравії і Туреччини. Саме ці країни приваблювали іноземних інвесторів [76].

Найкрупнішою приймаючою країною та найбільшим реципієнтом ПЗІ серед країн, що розвиваються, залишається Китай, якому вдалося залучити 61 млрд. дол. США. Індійські ТНК інвестують великі капітали в розробку корисних ресурсів в інших регіонах, у першу чергу в африканських країнах. Зростають і азіатські інвестиції в розвинуті країни: зокрема, китайські та індійські ТНК придбали кілька великих компаній Сполучених Штатів і ЄС. Так, наприклад, компанія «Леново»

(Китай) придбала підрозділ «ІВМ» (США), що займається персональними комп'ютерами, китайський автомобільний концерн Geely придбав шведську Volvo.

Аналізуючи інвестиції у Латинську Америку, то після чотирьох років безперервного зниження потоки ПЗІ в Латинську Америку і Карибський басейн у 2019 році зросли і сягнули 68 млрд. дол. США. Це на 44% вище рівня 2018 року. Цьому сприяли економічний підйом у регіоні, прискорення росту світової економіки і підвищення цін на сировинні товари. Найбільшими реципієнтами стали Бразилія і Мексика, приплив інвестицій у які склав відповідно 18 і 17 млрд. дол. США. Разом з Чилі й Аргентиною на них припадало дві третини сумарних потоків ПЗІ в регіон у 2019 році.

В свою чергу, приплив ПЗІ в Африку, що складав 18 млрд. дол. США, залишався майже на такому ж рівні, як і в 2019 році. Особливо помітним був приплив ПЗІ в розробку природних ресурсів, що пов'язано з високими цінами на корисні копалини і нафту, а також підвищенням прибутковості інвестицій у видобувний сектор. Постійно зростаючі ціни на нафту, метали і корисні копалини змушували ТНК підтримувати на порівняно високому рівні інвестиції в нові проекти гірничого видобутку або нарощувати їх у вже діюче виробництво. Основними реципієнтами інвестицій були Ангола, Екваторіальна Гвінея, Нігерія, Судан (усі вони багаті природними ресурсами) і Єгипет, на які припадало менше половини усього притоку інвестицій в Африку [76].

Слід підкреслити зростаючу роль ТНК на міжнародному ринку інвестицій. На їхню частку припадає переважна кількість угод. Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, шляхом створення нових підприємств або придбання існуючих місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва. Список провідних ТНК за показником «іноземні активи» наведений у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Провідні ТНК світу за обсягом іноземних активів [76]

Позиція у рейтингу	ТНК	Активи (млрд дол. США)	
		Загальні	Іноземні
1	„Vodafone”, Велика Британія, телекомунікації	223,3	221,2
2	„General Electric”, США, електроніка та електротехніка	437,0	159,2

3	„Exxon Mobil”, США, нафтовий комплекс	149,0	101,7
4	„Vivendi Universal”, Франція, багатoproфільний бізнес	141,9	93,3
5	„General Motors”, США, транспортні засоби	303,1	75,2
6	„Royal Dutch/Shell”, Велика Британія/ Нідерланди, нафтовий комплекс	122,5	74,8
7	„British Petroleum”, Велика Британія, нафтовий комплекс	75,2	57,5
8	„Toyota Motor”, Японія, транспортні засоби	154,1	56,0
9	„Telefonica”, Іспанія, телекомунікації	87,1	56,0
10	„Fiat”, Італія, транспортні засоби	95,8	52,8

Постає питання, що стимулює міжнародну інвестиційну діяльність корпорацій. Полегшенню міжнародної міграції капіталу ТНК сприяє проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться як у двосторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють у рамках міжнародних економічних організацій, зокрема СОТ. До норм державного регулювання інвестицій можна віднести такі. По-перше, надання державних гарантій як країною базування, так приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Світового банку. Гарантії інвестицій містяться в Ломейській конвенції, підписаній країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В Угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів (TRIMs), підписаній країнами-членами СОТ, міститься пряма заборона на використання по відношенню до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

По-друге, врегулювання інвестиційних спорів. Так, у рамках країн-членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни. По-третє, усунення подвійного оподаткування. По-четверте,

страхування іноземних інвестицій. По-п'яте, дипломатична і адміністративна підтримка. Наприклад, урядові переговори із зарубіжними партнерами про створення найбільш сприятливих умов за рубежом для національних інвесторів, або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

Досить значний вплив ТНК і на світові ринки факторів виробництва. ТНК, як носії капіталу і технологій, чинять відчутний структурний тиск на міжнародні ринки факторів виробництва. Виходячи з наявних значних ресурсів, корпорації потребують «живої» робочої сили. Причому ставки оплати праці пропонуються, як правило, вищі від тих, що забезпечують національні підприємства. Це стосується навіть США, де середньостатистичне перевищення ставок іноземних структур порівняно з рівнями оплати «своїх» роботодавців навіть зростає (за останнє десятиліття – з 4 до 6%). Значно більшим таке перевищення є у менш розвинутих країнах. Ще більшими є співвідносні показники заробітної плати на підприємствах, які належать ТНК у найбідніших країнах, де перевищення може бути навіть кількаразовим. Враховуючи потенціал спеціалізації, який зумовлюється масштабами міжнародного співробітництва, зокрема поєднання науково-виробничих потенціалів, транснаціоналізація як така не може не бути чинником подальшої концентрації ресурсів з метою оптимізації їх використання. Водночас така постановка питання – констатація функціональної ефективності ТНК та їх відповідності важливим особливостям сучасного розвитку людства – не означає ідеалізації їхньої ролі в широкому соціально-економічному, гуманітарному, екологічному контексті. Слід зазначити, що діяльність ТНК позначена й негативними рисами, оскільки в ній чимало такого, що викликає нарікання щодо хижацького ресурсовикористання, забруднення навколишнього середовища, надмірної експлуатації трудових ресурсів країн, що розвиваються, перерозподілу виробленого продукту на користь багатших країн. Щодо останнього ТНК є основними суб'єктами, які опосередковують взаємовідносини провідних ринкових країн з країнами, що розвиваються. Саме тому можна говорити про їх відповідальність за економічний і соціальний стан найбідніших держав світу [69, с. 143].

Отже, можемо зробити висновок, що прямі іноземні інвестиції транснаціональних корпорацій грають зараз найважливішу роль в об'єднанні багатьох національних економік і створенні інтегрованої інтернаціональної виробничої системи (виробничого ядра) світової економіки, що глобалізується. Таким чином, фактично відбувається становлення й поширення нових форм відносин провідних корпорацій (а відтак й індустріально розвинутих країн в цілому) з країнами, що розвиваються. Наявність факторних переваг, пов'язаних з володінням капіталом і можливостями забезпечувати технологічне лідерство, монопольне володіння передовими знаннями та обладнанням дає змогу ТНК обирати найменш витратні, швидкоокупні та безпечні для себе форми отримання прибутків у країнах Африки, Азії й Латинської Америки. Причому дедалі частіше ТНК обирають такі форми господарювання, які не потребують інвестицій. Слід зазначити, що такий підхід не означає усунення корпорацій від контролю за господарською діяльністю в країнах, що розвиваються. Володіння технологіями, капіталом, передовими інструментами менеджменту та управління, а також каналами збуту дають змогу ТНК, навіть якщо вони перебувають у ролі контрактора, а не власника, контролювати підприємства-реципієнти наданих послуг. Багато в чому контрактна, а не інвестиційна модель відносин ТНК та країн "периферійної зони" забезпечує економічно ефективніше використання капіталу, оскільки надає можливість спеціалізуватися на виконанні більш властивих для них функцій і не витрачати коштів на інфраструктуру, інші необхідні статті адміністративних, накладних витрат. Водночас і для країн, що розвиваються, неакціонерні, контрактні форми відносин з ТНК можуть сприяти поширенню високих технологій, модернізації сфери виробництва зі створенням нових робочих місць.

Але існують і негативні сторони та наслідки міжнародного інвестування. Негативною стороною інвестування є те, що ТНК, які вдаються до неакціонерних форм експансії у країнах периферії, значно менше зацікавлені в досягненні позитивних результатів країнами і національними підприємствами, які користуються послугами метропольних структур. Внаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутись із ситуацією,

коли вони не здатні самостійно впоратись із подальшим фінансуванням проектів, управлінням створеними об'єктами.

Слід зазначити, що особливого загострення ця проблема набула у багатьох країнах третього світу у 80-роках із загостренням кризи заборгованості і погіршенням умов залучення коштів у формі кредитів через підвищення боргових відсотків. Відносно несприятлива ситуація для ТНК, що склалася в 70-х роках у зв'язку із прагненням деяких країн, що розвиваються, особливо фінансово забезпечених членів ОПЕК, звільнитися від контролю з боку провідних корпорацій і, отже, зменшити рівень прямих іноземних інвестицій, змінилася. У 80-х і 90-х роках погіршився фінансовий стан низки країн третього світу, що в багатьох господарських ситуаціях означало виникнення сприятливішої кон'юнктури для корпорацій у результаті зростання попиту на інвестиції [63, с.60].

Можна констатувати, що лише за останні роки відбувся ріст європейських показників прибутковості до відповідних американських. Стимулом для інвестицій у США є також стабільний фінансовий стан американських компаній. Так, співвідношення активів і капіталу компаній у нефінансових американських фірмах становить 3,3:1, в той час як у Нідерландах – 2,6:1, а у Великій Британії – 2,1:1. У промислово розвинутих країнах спостерігається стабільне збільшення частки прямих закордонних інвестицій у валовому внутрішньому продукті. Серед промислово розвинутих країн найбільшу питому вагу прями іноземні інвестиції мають у валовому продукті Великої Британії. На другому після Великої Британії місці за питомою вагою вивезених прямих іноземних інвестицій у валовому продукті країни – ТНК Нідерландів [69 с. 123]. Географію походження провідних ТНК світу подано у табл.1.2.

Таблиця 1.2

Провідні ТНК світу (станом на 2019 рік) [76]

Місце	ТНК	Країна
1	General Electric	США
2	ExxonMobil	США
3	Royal Dutch Shell	Нідерланди
4	BP	Великобританія

5	Toyota Motor	Японія
6	ING Group	Нідерланди
7	Berkshire Hathaway	США
8	AT&T	США
9	Allianz	Німеччина
10	Total	Франція

Як бачимо, переважна більшість найбільш відомих ТНК походить із США, хоча в Європі вони також займають досить міцні позиції.

У зв'язку з цим доцільно порівняти економічні показники провідних ТНК США і Канади (табл. 1.3).

Таким чином, міжнародні корпорації – форма структурної організації великої корпорації, що здійснює інвестування в різні країни світу. Існує два види міжнародних корпорацій: 1) транснаціональні корпорації - міжнародні корпорації, чия головна компанія належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьом країнам; 2) багатонаціональні корпорації - міжнародні корпорації, чия головна компанія належить капіталу двох або більше країн, а філії перебувають у різних країнах. Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК.

Таблиця 1.3

Показники економічної діяльності ТНК США і Канади за 2017-20219 рр.,
млрд.дол. США[76]

Корпорації	Продажі, млн. дол. США			Прибуток, млн. дол. США			Ринкова капіталізація, млн. дол.США	
	2017	2019	2019	2017	2019	2019	2018	2019
General Electric	100	126	151	9,30	13,7	17,0	372,089	382,233
Motorola	29,4	30,0	31,3	-1,0	-3,9	1,6	31,605	36,684
Intel	26,3	26,5	34	6,09	1,29	7,2	203,838	144,695

Lucent Technologies	30,1	25,1	9,05	0,97	-16	2,1	16,191	12,185
Nortel Networks	17,6	18,5	9,8	-0,5	-27	0,75	14,160	22,950

Вони перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. У світі нараховується понад 85 тисяч ТНК. З них приблизно 2 тисячі найбільш великих зосередили основну масу прямих інвестицій у світовому господарстві й одержують значну частку всього прибутку від іноземної підприємницької діяльності. Розходження в ступені впровадження іноземних корпорацій у господарство країн обумовлені як масштабами економіки різних держав, так і неоднаковим рівнем концентрації національного капіталу, потужністю власних міжнародних компаній.

РОЗДІЛ 2

ДІЯЛЬНІСТЬ КОРПОРАЦІЇ «EMERSON ELECTRIC» НА РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО ОБЛАДНАННЯ

2.1. Основні напрями та специфіка діяльності корпорації «Emerson Electric» в сучасних умовах

«Emerson Electric Co» (NYSE: EMR) – транснаціональна корпорація, яка представлена в 150 країнах і має в своєму складі 129000 службовців зі штаб-квартирою в США, в Сент-Луїсі та займається автоматизацією процесів, мережевими технологіями, кліматичної технікою, промисловою автоматизацією, розробкою бізнес-рішень для промисловості, двигунами і інструментами для промислових цілей. Ринкова капіталізація компанії «Emerson Electric Co» в червні 2020 року склала 20 915 млн. дол. США [75].

Рейтинги компанії можна представити наступним чином:

№ 117 у 2019 Forbes 10, щорічний список найбільших корпорацій Америки, заснований на доході.

№ 420 у 2019 Forbes 1000 Global, щорічний список найбільших корпорацій світу, на основі доходів.

Місія «Emerson Electric» полягає у створенні довгострокових цінностей для акціонерів, клієнтів і співробітників через прагнення до досконалості і організований процес управління, які створюють стійку конкурентну перевагу на динамічному глобальному ринку.

Організований процес управління «Emerson Electric» дозволяє компанії зосередитися на створенні акціонерної вартості і сподіватися на зміну економічних та промислових умов. Цей процес управління підкреслює поточне та довгострокове планування, дисциплінований контроль, і чіткі пріоритети. Компанія використовує різноманітні ресурси і ноу-хау свого бізнесу в інтересах клієнтів по всьому світу. Компанія характеризується високими стандартами особистої і корпоративної етики.

Фінансові бізнес-підрозділи компанії пропонують широкий ряд продуктів і послуг комерційним структурам, приватним споживачам на різних ринках по всьому світі. Будучи більш ємною і тим самим більш сфокусованою структурою, концентрує зусилля на розвитку стратегічних альянсів та спільних підприємств, які дозволяли б компанії отримувати максимальну вигоду від реалізації.

«Emerson Electric Co» здійснює свою діяльність за такими основними напрямками (рис. 2.1.):

– Промислова автоматизація (Industrial Automation).

Компанія здійснює автоматизації бізнес-сегменту та надає інтегровані виробничі рішення для клієнтів, як джерело виробництва для їх власної продукції. Продукція в даному сегменті включає двигуни, генератори, рідини контролю, тощо. «Emerson Electric Co» є глобальним лідером у виробництві двигунів і приводів. Послуги та товарні знаки в цьому сегменті бізнесу включають в себе: Emerson Industrial Automation, Appleton, ASCO, ASCO Joucomatic, Branson Ultrasonics, Browning, Control Techniques, Emerson Power Transmission, Kato Engineering, Kop-Flex, Leroy-Somer, McGill, Morse, Numatics [9. 38];

– Управління технологіями (Process Management).

«Emerson Electric Co» пропонує своїм клієнтам новітні технології та послуги з інжинірингу та управління проектами для точного контролю, моніторингу та оптимізації активів росту, що працюють в різних галузях (в тому числі електроенергії, целюлозно-паперової, хімічної, нафтової та газової промисловості, продуктів харчування і напоїв, і фармацевтичних препаратів). Пропозиції компанії «Emerson Electric Co» включають в себе технології управління процесами та програмне забезпечення і аналітичні прилади, клапани, приводи й регулятори. Послуги та товарні знаки в цьому сегменті бізнесу включають: Emerson Process Management, AMS Suite, Baumann, Bettis, Bristol, CSI, Damcos, Daniel, DeltaV, El-O-Matic, Fisher, Guardian, Micro Motion, Ovation, PlantWeb, ROC, Rosemount, Smart Process, SureService, Tescom, and TopWork;

– Технології клімат-контролю (Climate Technologies).

Компанія надає послуги та пропонує товари, які застосовуються для забезпечення клімат-контролю, у тому числі у житловому, комерційному і промисловому опаленні та кондиціонуванні повітря. Технологія дозволяє домовласникам і компаніям краще контролювати своє опалення, кондиціонування повітря і холодильні системи, скоротити витрати на енергію. «Emerson Electric Co» також надає послуги для цифрового контролю і віддаленого моніторингу холодильних установок в продуктових магазинах та інших торгових точках розподілу продовольства, для підвищення свіжості та безпеки продуктів харчування. Послуги та торгові марки в цьому сегменті бізнесу включають в себе: Emerson Climate Technologies, Alco Controls, Clive Samules & Associates, Computer Process Controls, Copeland, Design Services Network, Emerson Climate Technologies Distribution Services, Emerson Climate Technologies Educational Services, Emerson Climate Technologies Flow Controls, Emerson Climate Technologies Retail Services, Fusite, Therm-O-Disc, and White-Rodgers;

– Мережеві послуги (Network Power).

Компанія «Emerson Electric Co» виробляє та встановлює обладнання, що забезпечує електричне кондиціонування, екологічний контроль і можливість підключення до телекомунікаційних мереж, центрів обробки даних. Технологічні рішення в цьому сегменті включають енергетичні системи, вбудовані джерела живлення, системи прецизійного кондиціонування. Послуги та торгові марки в

цьому сегменті бізнесу включають в себе: Emerson Network Power, Aperture, Artesyn, ASCO Power Technologies, Astec, Engineered Endeavors, Knürr, Liebert, Liebert Services, Netsure, Netspan, Semflex, Stratos, and Trompeter [9, 38];

– Техніка та інструменти (Appliance & Tools).

Компанія «Emerson Electric Co» виробляє двигуни, прилади і компоненти, інструменти, які використовуються в житлових, комерційних, автомобільних і промислових додатках. Послуги та товарні знаки в цьому сегменті бізнесу включають в себе: Emerson Appliance Solutions, Emerson Heating Products, Emerson Motor Technologies, Emerson Professional Tools, Emerson Storage Solutions, ClosetMaid, Digital Appliance Controls, Emerson, Flo Healthcare, InSinkErator, Knaack, Lionville, Mallory, METRO, RIDGID, U.S. Motors, and WeatherGuard.

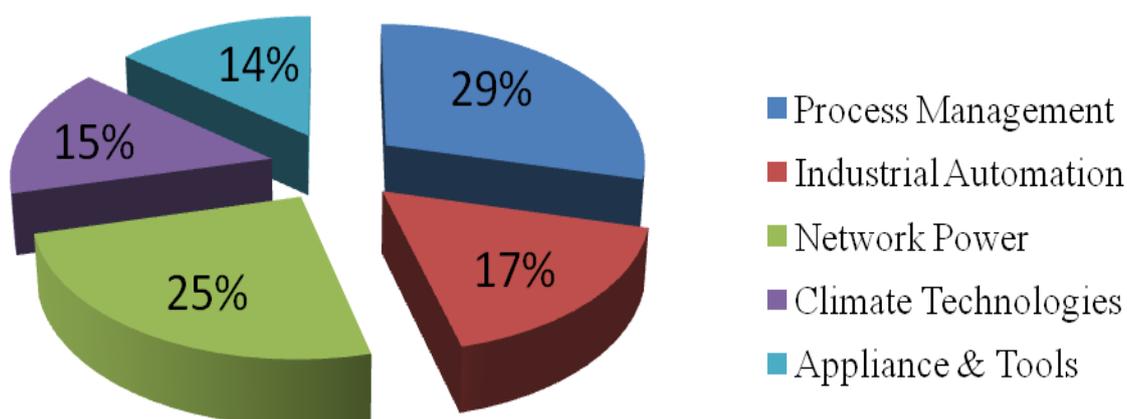


Рис.2.1. Структура продажів компанії за напрямками діяльності у 2019 році [20]

Свою продукцію компанія «Emerson Electric» випускає за наступними напрямками:

– технологічні рішення для пральних та сушильних машин; пропонує повний асортимент технологічно складних, надійних і енергозберігаючих рішень для виробників і їх кінцевих клієнтів, у тому числі домовласників, у всьому світі. Системні рішення компанії використовуються провідними виробниками в розробці і виробництві техніки;

- забезпечення комфорту, ефективності споживання енергії та безпеки для споживачів і роздрібних торговців, виготовлення пристроїв для опалення, кондиціонування повітря і холодильних рішень;

- системи автоматизації, механічні та електричні приводи, промислова електротехнічна продукція та технології виробництва електроенергії;

- механічні, електричні, електронні, енергоефективні електродвигуни для побутової техніки на великих промислових системах;

- системи резервного копіювання, системи прецизійного кондиціонування, а також розробка технологій для центрів обробки даних, телекомунікаційних мереж та інших програм;

- допомога в розвитку через інтелектуальні системи управління та програмне забезпечення;

- поліпшення житлових приміщень, приміщень охорони здоров'я, громадського харчування, і комерційних систем зберігання, для максимального використання простору, щоб поліпшити робочий процес і підвищити продуктивність.

«Emerson Electric Co» проводить свої глобальні операції в таких регіонах:

- Азіатсько-Тихоокеанський,

- Європа,

- Латинська Америка,

- Близький Схід і Африка,

- Північна Америка [75].

«Emerson Electric» прагне досягти лідерства в кожному з напрямків своєї діяльності. Для того, щоб домогтися поставлених цілей, існуюча бізнес-стратегія компанії сфокусована на п'яти ключових факторах росту [20]:

- технологічне лідерство;

- послуги;

- орієнтація на замовника;

- платформи росту;

- глобалізація.

«Emerson Electric Co» прагне до технологічного лідерства в наступному поколінні технологій. Компанія володіє всіма ресурсами для подальшого зростання

в цій сфері. Кожне відділення компанії займає передові позиції в своєму секторі, розвиваючи глобальні технічні можливості компанії в цілому, розширюючи спектр нових продуктів та підтримуючи науково-дослідні розробки.

Послуги як невід'ємний фактор зростання сформувалися на основі традиційної діяльності компанії з заміни запасних частин, капітального ремонту та відновлення обладнання. Цей фактор призвів до більш масштабного і широкого бачення розвитку компанії – інвестиції в бізнес-процеси і передові технології для підвищення ефективності роботи вже встановленого обладнання «Emerson Electric Co» і методів його обслуговування. Завдяки використанню сучасних технологій у компанії є всі можливості подолати рамки звичайного сервісного обслуговування для технічного вдосконалення вже встановленого обладнання.

«Emerson Electric Co» знаходиться в центрі динамічних перетворень, що відбуваються завдяки бурхливому розвитку мережі Інтернет. Цифрові технології швидко змінюють ділові відносини з постачальниками, партнерами і, перш за все, з замовниками. Це означає створення партнерства – в поєднанні зі знаннями в галузі фінансів, послуг і технологій, – яке максимально збільшує прибутковість діяльності замовників і забезпечує високу якість [20].

В 2021 фінансовому році «Emerson Electric Co» очікує зростання продажів в діапазоні 7-10%, а обсяг продажів зросте на 12-15%. Чистий операційний прибуток, як очікується, буде в діапазоні 17,2-17,5%, а до оподаткування – різниці між 14,2-14,7%. Операційний грошовий потік, як очікується, складе близько 3,4- 3,5 мільярда дол. США [75].

Компанія продовжує вкладати кошти в передові технології, розширює свою географічну присутність і поліпшує структуру витрат бізнесу також і за рахунок придбань. Це підтверджує відкриття у 2015 році інноваційного центру вартістю у 30 млн дол США. Придбання компаній «Avocent» та «Chloride» сприяє подальшому розширенню діяльності «Emerson Electric Co» у всьому світі і розширило мережу поставок, що дозволило більш ефективно конкурувати з «Eaton ETN» і «Schneider SU».

Очікується, що ринки, що розвиваються, будуть продовжувати випереджати зрілі ринки. Крім того, ринки, що розвиваються, можуть відновитися швидше, ніж

ринки США та Європи. Основними конкурентами компанії Emerson є: ABB Ltd. (ABB), General Electric Co. (GE) та Hitachi Ltd. (HIT) [75].

У рамках виробництва промислового устаткування головними конкурентами «Emerson Electric Co» є: United Technologies (UTX), яка володіє компанією Carrier – масштабною компанією в галузі опалення, вентиляції і кондиціонування повітря); Caterpillar (CAT), конкурент в Tools & Appliance та Industrial Automation сектору, є лідером в загальному обсязі продажів двигунів великої потужності і турбін, а також будівельного обладнання.

Диверсифікованість компанії в асортименті продукції і географічному розташуванні робить її більш стабільною у порівнянні з конкурентами. Наприклад, якщо зменшаться замовлення в секторі холодильного обладнання, «Emerson Electric Co» може покладатися на свої інші продукти для її підтримки. Її глобальне охоплення дає можливість підтримувати постійний дохід, навіть якщо обсяги продажу на одному ринку зменшаться.

Що стосується організації управління компанії, «Emerson Electric Co» проводить цикл щорічного планування. Менеджери вищої ланки зустрічаються з 500 вищими керівниками на початку року, щоб визначити пріоритети в діяльності компанії на рік і поставити нові цілі. Протягом року менеджери середньої та вищої ланки подорожують по компанії і зустрічаються з тисячами працівників, щоб поліпшити план. Стратегічний план включає як цілі високого рівня, так і завдання для окремих підрозділів компанії. Менеджери відповідальні за створення плану і досягнення поставлених цілей.

Протягом останніх 10 років «Emerson Electric Co» ініціювала невелике число програм на корпоративному рівні, що створюють загальні системи і культуру. У 2018 компанія провела на корпоративному рівні програму аутсорсингу (примітка: outsourcing – передача непрофільної діяльності підприємствам-партнерам, субпідрядникам), в результаті якої були припинені ті види діяльності, в яких «Emerson Electric Co» не володіла конкурентними перевагами, і увага була сфокусована на досягненні кращих світових стандартів якості і собівартості для всіх видів діяльності, які вона зберегла і придбала.

На початку 2018 року компанія ініціювала програму якості «Шість Сигм», вимагаючи від всіх менеджерів компанії і всіх своїх підрозділів в компанії або

прийняти програму, або покинути компанію. Наприкінці 2019 року компанія зробила акцент на розвиток діяльності в області високоприбуткових послуг.

Кожна програма включає тривалі тренінги у всій компанії і вимагає вкладень сотень мільйонів доларів і десятків тисяч годин робочого часу інструкторів та працівників. У програм є декілька спільних рис. Кожна програма сфокусована на тих видах діяльності, які здатні збільшити цінність продукту або послуги з точки зору кінцевого споживача. Кожна програма поширюється на всю компанію і вимагає участь кожного підрозділу і кожного працівника. Кожна програма добре окупується. Менеджери вищої ланки завжди активно беруть участь в таких програмах. Кожна програма забезпечена необхідним персоналом та інвестиціями у навчання. Кожна програма має конкретні серйозні цілі, досягнення або недосягнення яких позначається на кар'єрі співробітників. Кожна програма залучає постачальників і дистриб'юторів компанії, так само як і внутрішні підрозділи [75].

2.2. Економічна характеристика діяльності корпорації «Emerson Electric»

Компанія «Emerson Electric» є самостійною при здійсненні своєї господарської діяльності, розпорядженню продукцією, прибутком, що залишається після сплати податків і інших обов'язкових платежів. Самостійно планує свою діяльність, визначає перспективи розвитку виходячи з попиту на вироблену продукцію, роботи, послуги й з необхідності забезпечення виробничого й соціального розвитку суспільства, підвищення доходу. Зійснює матеріально-технічне забезпечення власного виробництва через систему прямих угод (контрактів), або через товарні біржі й інші посередницькі організації.

Високі показники в 2020 році зміцнюють довіру до компанії, щодо надання кращих результатів у фінансовому 2021 році. У першому кварталі 2020 року доходи компанії «Emerson Electric» збільшилися на 23,8%, порівняно з аналогічним періодом 2019, до 1,45 млн. дол. США, операційні прибутки становили 39 млн. дол. США. Високі продажі стратегічно важливих продуктів, таких як комерційні

кондиціонери Multi та інверторні побутові кондиціонери, забезпечили компанії стійке зростання на ринках Кореї, Північної та Південної Америки. Незважаючи на можливі ризики, пов'язані з політично нестабільною ситуацією на Близькому Сході та в Африці, а також більш прохолодною, ніж очікувалося, погодою в Азії, компанія очікує збільшення попиту на побутові та комерційні кондиціонери з настанням сезонного піку продажів. Як очікується, довгострокові інвестиції компанії у ділову інфраструктуру та нові напрямки бізнесу, також сприятимуть стабільному зростанню компанії [9].

У другому кварталі 2021 року компанія очікує побачити стійке зростання всіх напрямків, що пов'язано з початком сезонних продажів кондиціонерів. Компанія «Emerson Electric» одночасно і прибуткова, і динамічна. Котирування акцій компанії завжди вище, ніж в середньому на біржі. «Emerson Electric» домінує над успішними конкурентами десятиліттями. За останні роки компанія покинула багато ринків в споживчому та промисловому секторах, а також у секторі природних ресурсів. При цьому вона увійшла в нові сектори ринку, такі як мас-медіа сектор, сектор фінансових послуг, і сектор інформаційних технологій. У той же час «Emerson Electric» стала глобальною компанією, її підрозділи займаються науковими дослідженнями, виробництвом і продажем по всьому світу.

Для аналізу фінансово-господарської діяльності транснаціональної корпорації «Emerson Electric» (табл. 2.1), перш за все необхідно визначити наступні коефіцієнти: коефіцієнт ліквідності та коефіцієнт миттєвої ліквідності.

Коефіцієнт ліквідності (формула 2.1) є найбільш розповсюдженим показником платоспроможності по короткотермінових боргових зобов'язаннях. Цей коефіцієнт є найкращим індикатором, що показує покриття короткотермінових зобов'язань тим оборотним капіталом, який може бути конвертованим у готівку в найближчому майбутньому:

$$lr = \frac{A_c}{L_c}, \quad (2.1)$$

де lr – коефіцієнт ліквідності; A_c – поточні активи (величина оборотного капіталу);

L_c – поточні зобов'язання (короткотермінові боргові зобов'язання).

Коефіцієнт миттєвої ліквідності (формула 2.2) виявляє ступінь спроможності компанії розрахуватися по короткотерміновим борговим зобов'язанням, не покладаючись при цьому на продаж товарно-матеріальних запасів:

$$qr = \frac{A_c - inv}{L_c}, \quad (2.2)$$

де qr – коефіцієнт миттєвої ліквідності;

A_c – поточні активи; inv – товарно-матеріальні запаси;

L_c – поточні зобов'язання.

Коефіцієнт обігу активів (формула 2.3) дорівнює частці від ділення обсягу збуту на суму загальної вартості майна:

$$atr = \frac{S}{A}, \quad (2.3)$$

де atr – коефіцієнт обігу активів;

S – обсяг збуту;

A – загальна сума активів.

Коефіцієнт заборгованості (формула 2.4) показує, який відсоток активів фінансується за рахунок боргу:

$$k_l = \frac{L}{A}, \quad (2.4)$$

де k_l – коефіцієнт заборгованості;

L – загальна сума боргу;

A – загальна сума активів.

Коефіцієнт прибутковості по збуту (формула 2.5) вимірює величину доходу на долар збуту:

$$R_s = \frac{NI}{S}, \quad (2.5)$$

де R_s – показник прибутковості по збуту;

NI – чистий прибуток;

S – обсяг збуту.

Основний коефіцієнт доходності (формула 2.6) показує спроможність активів фірми давати поточний дохід без урахування впливу на суму доходу податків:

$$k_p = \frac{EBIT}{A}, \quad (2.6)$$

де k_p – основний коефіцієнт дохідності;

ЕВІТ – прибуток до вирахування відсотків та податків;

А – загальна сума активів.

Коефіцієнт прибутковості активів (формула 2.7) був запроваджений компанією «Du Pont» для власних потреб, але нині він використовується багатьма компаніями як зручний показник для порівняння чистого прибутку із загальною сумою активів:

$$ROA = \frac{NI}{A}, \quad (2.7)$$

де ROA – коефіцієнт прибутковості активів;

NI – величина чистого прибутку; А – загальна сума активів.

Коефіцієнт прибутку на власний (акціонерний) капітал (формула 2.8) вимірює рівень доходу на інвестиції власників звичайних акцій у відсотках:

$$ROE = \frac{NI}{E}, \quad (2.8)$$

де ROE – коефіцієнт прибутку на власний капітал;

NI – чистий прибуток; E – величина власного (акціонерного) капіталу.

Коефіцієнт відношення ціни акції до прибутку на акцію показує, скільки інвестори бажають платити за одержання одного долара оголошеного прибутку:

$$P/E = \frac{P_0}{EPS}, \quad (2.9)$$

де P/E – коефіцієнт відношення ціни акції до прибутку на неї;

P_0 – ціна за одну акцію; EPS – прибуток на одну акцію.

Результати розрахунків зазначених показників подані в табл. 2.1.

Для діяльності компанії «Emerson Electric» в 2019 році були характерні значні потоки грошових коштів, завдяки яким на рівні корпорації чистий приплив грошових коштів від діяльності склав близько 2 млрд. доларів. США. Цього виявилось більш ніж достатньо для збереження фінансування капітальних проєктів і виплати високих дивідендів акціонерам. Навіть у розпал світової фінансової кризи підрозділи компанії зберегли доступ до ринків кредитування на вигідних умовах. Підприємству вдалося залучити близько 9 млрд. доларів запозичень для дотримання строків погашення практично всіх позиках у наступному році [75].

Таблиця 2.1

Фінансові показники компанії «Emerson Electric» за 2019 рр.

Назва відносного показника	Формула для розрахунку	Розрахунок, доларів США	Значення коефіцієнту	Середнє значення коефіцієнту в галузі
1	2	3	4	5
Коефіцієнт ліквідності	$lr = Ac/Lc$	30,857/ 12,585	2,45	1,245
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	$qr = Ac - inv/Lc$	$30,857 - 2,3973 / 12,585$	2,26	0,975
Коефіцієнт обігу активів	$atr = S/ A$	20,7561/41,133	0,5	0,91
Коефіцієнт заборгованості	$kl = L/ A$	36,314/41,133	0,88	0,82
Показник прибутковості по збуту	$Rs = NI/ S$	0,8735/20,7561	0,04	0,07
Основний коефіцієнт дохідності	$kp = EBIT/ A$	23,112/41,133	0,56	0,072
Коефіцієнт прибутковості активів	$ROA = NI/ A$	0,8735/41,133	0,02	0,069
Коефіцієнт прибутку на власний капітал	$ROE = NI/ E$	0,8735/4,819	0,18	0,025
Коефіцієнт відношення ціни акції до прибутку на неї	$P/E = P0/EPS$	2,996/2,06	1,45	14,6

Джерело: розраховано на основі додатку Б

У табл. 2.2 вказана структура матеріальних запасів за 2019 рік. Дані таблиці свідчать, що найбільша частина запасів припадає на активні та пасивні електронні компоненти. Збільшення товарних запасів призвело до збільшення частини собівартості в загальній долі витрат фірми.

Таблиця 2.2

Структура матеріальних запасів за 2019 рік

Група товарів	Річний обсяг запасів, тис. дол.США	Частка у річному обсязі, %
Активні електронні компоненти	119588	45,9
Пасивні електронні компоненти	69304	26,6
Вимірювальне обладнання	29441	11,3
Промислові комп'ютери	34391	13,2
Паяльне устаткування	7816	3,0
	260540	100

Джерело: розраховано на основі додатку Б

Брак грошових ресурсів підприємство компенсує вдвічі збільшуючи кредиторську заборгованість. У наслідок цього у структурі фірми відбулося зменшення частки власного капіталу й збільшення частини зобов'язань.

За результатами проведеного аналізу фінансово-господарської діяльності очевидно, що компанія «Emerson Electric» розвивається прибутково і динамічно.

Отже, світовий ринок електрообладнання динамічно розвивається, а також продукція даної галузі користується попитом в інших галузях, особливо в енергетичному та агропромисловому комплексах ТНК «Emerson Electric» – один з лідерів на ринку електрообладнання та комплектуючих. Компанія приділяє багато уваги науковим дослідженням та впровадженням інновацій. Аналіз фінансово-господарської діяльності компанії свідчить, що переважну долю прибутку ТНК реінвестує на подальший розвиток.

«Emerson Electric» прагне до технологічного лідерства в наступному поколінні технологій. Корпорація володіє всіма ресурсами для подальшого зростання в цій сфері. Кожне відділення компанії займає передові позиції в своєму секторі, розвиваючи глобальні технічні можливості в цілому, розширюючи спектр нових продуктів та підтримуючи науково-дослідні розробки.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК НА РИНКУ ПРОМИСЛОВОГО ОБЛАДНАННЯ

3.1. Перспективи розвитку світового ринку промислових холодильних систем та електрообладнання

Ринок промислових холодильних систем, як очікується, досягне 23,22 млрд дол до 2022 р. В середньому приріст очікується на рівні в 5,24% в період між 2016 і 2022 рр. На оцінку розміру ринку і потенціал майбутнього зростання ринку промислового холодильного обладнання впливають такі фактори, як тип обладнання, тип холодоагенту, географія. Доцільно виділити основні чинники, що впливають на зростання ринку промислових холодильних систем, провести стратегічний аналіз мікроринків щодо окремих тенденцій зростання, а також окреслити перспективи на майбутнє. Ринок істотно зросте за рахунок таких чинників, як жорсткі регуляторні стандарти по відношенню до прийняття екологічно чистих або природних холодоагентів, і зміцнення холодинної інфраструктури в країнах, що розвиваються [7].

Слід відзначити, що методологія дослідження ринку промислових систем охолодження використовує для оцінки і прогнозування дані про основні види доходів постачальників через дослідження вторинних джерел. Деякі з вторинних джерел, що використовуються для аналізу, включають в себе інформацію від асоціацій і організацій різних промислових холодильних систем, таких як ASHRAE, Refrigerating Engineers & Technicians Association (RETA), National Insulation Association, International Institute of Ammonia Refrigeration (IAR), Air Conditioning, Heating, and Refrigeration Institute (AHRI).

Також були взяті до уваги пропозиції постачальників для проведення сегментації ринку. Процедура ротації була використана для того, щоб визначити загальний розмір світового ринку промислових холодильних систем в залежності від доходів ключових гравців. Загальний ринок був розділений на кілька сегментів,

які потім були перевірені за допомогою первинного дослідження, проводячи великі інтерв'ю з ключовими людьми, такими як генеральні директори і керівники.

Екосистема промислових холодильних систем включає в себе науково-дослідні асоціації, виробників компонентів і постачальників, виробників промислових систем охолодження або системних інтеграторів, монтаж, технічне обслуговування і післяпродажне обслуговування, постачальників послуг, постачальників програмного забезпечення, рішень і кінцевих користувачів.

З метою проведення детального аналізу ринок обладнання промислових систем охолодження був сегментований на компресори, конденсатори, випарники, насоси, клапани та допоміжне обладнання. Ринок компресорів був розділений на гвинтові і поршневі компресори. Ринок конденсаторів розділений на сегменти випарників з повітряним охолодженням і з водяним охолодженням. Серед загального ринку обладнання промислових холодильних систем виділено ринок для контролю. Він, як очікується, буде рости більш високими темпами через зростаюче значення управління і програмного забезпечення в майбутньому, особливо в підвищенні енергоефективності існуючих систем охолодження.

В свою чергу, ринок холодоагентів промислових холодильних систем на основі CO₂, як очікується, буде рости найвищими темпами до 2022 р. Багато кінцевих користувачів в харчовій промисловості зосереджені на використанні CO₂ як пріоритетного типу холодоагенту, особливо в якості вторинного холодоагенту, а також в каскадних системах CO₂ NH₃. Така тенденція більш помітна серед розвинених країн по всій Північній Америці і Європі.

Проте, на сьогодні ринок холодильних систем стикається з деякими проблемами, пов'язаними зі зростаючою стурбованістю з приводу питань безпеки та відсутності кваліфікованого персоналу для обробки певних хладагентів. Високі початкові витрати та інші витрати, такі як довгострокові витрати на технічне обслуговування, виступають в якості одного з обмежень в промисловому зростанні ринку холодильних систем. Існують певні обмеження, можливості і проблеми, що стосуються промислового ринку холодильних систем.

Серед провідних компаній на ринку промислових систем охолодження можемо виділити наступні: Johnson Controls, Inc. (США), Emerson Electric Co. (США), Ingersoll Rand Plc (Ірландія), GEA Group AG (Німеччина), The Danfoss

Group (Данія), Daikin Industries, Ltd. (Японія), United Technologies Corporation (США), Mayekawa Mfg. Co. Ltd. (Японія), Evarco, Inc. (США), Lennox International Inc. (США), BITZER Kuhlmaschinenbau GmbH (Німеччина), Baltimore Aircoil Company (США), LU-VE Group (Італія).

За аналітичними оцінками галузева структура світового ринку холодильного обладнання в 2019 році розподілялася наступним чином (Рис. 3.1) [7]:

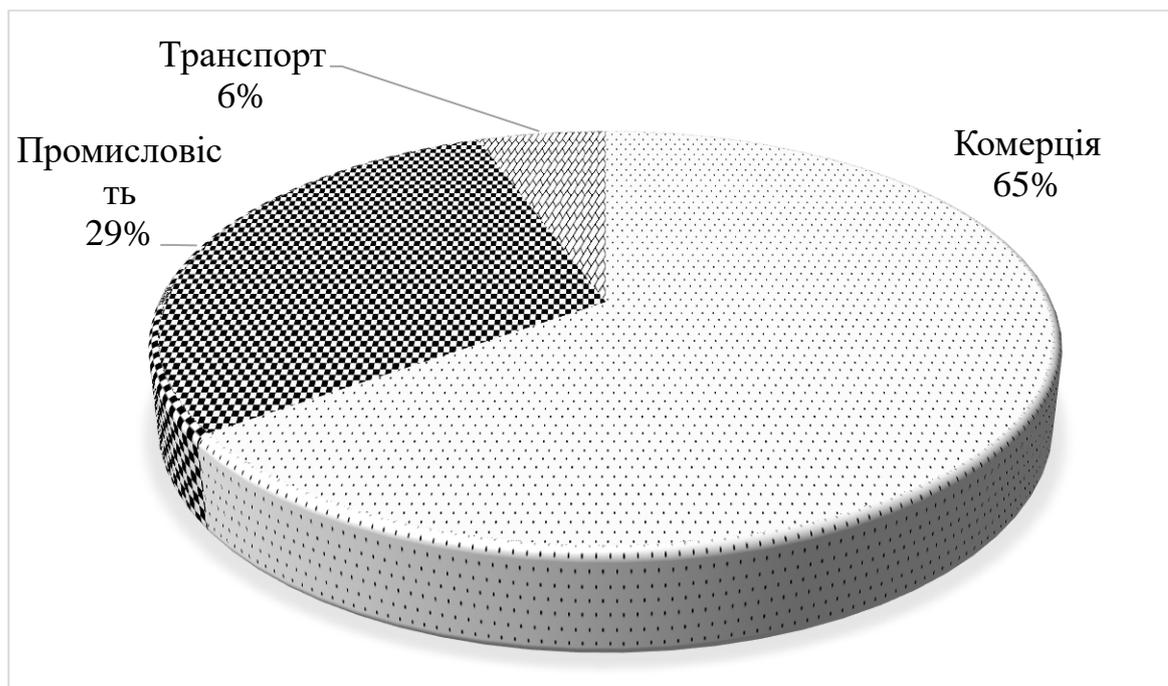


Рис. 3.1. Галузі застосування холодильного обладнання в 2019 році, % [7]

Використовуючи дані Міжнародного інституту холоду, можемо стверджувати, що загальне число холодильних систем в світі – близько 3 млрд одиниць, в тому числі 1,5 млрд побутових холодильників. При цьому 40% холодильних потужностей задіяно в забезпеченні продовольством, тому що приблизно 1/3 вироблених у світі харчових продуктів вимагає охолодження. До середини XXI століття виробництво харчових продуктів в світі має збільшитися на 70%, що спричинить за собою потребу в збільшенні холодильних потужностей, задіяних в харчовому секторі. Низькотемпературна техніка споживає 17% від загальної витрати електроенергії в світі. 7% світового споживання електроенергії витрачається на процеси охолодження при виробництві та споживанні продуктів харчування. Також Міжнародний інститут холоду прогнозує, що до 2030 року збільшення світової потреби в електроенергії для цілей охолодження зросте на 25%.

Оцінюючи зайнятість у даній сфері, зазначимо, що у холодильній промисловості зайнято близько 12 млн працівників по всьому світу. А згідно з новим ринковим дослідженням «Світовий ринок промислового охолодження: обсяг, частка реалізованого холодильного обладнання, прогноз розвитку, зростання і попиту до 2023 року «Аналіз сегмента по типу обладнання (випарники, холодильні установки, компресори, теплообмінники і т.д.) і по області застосування (харчові продукти та напої, хіміко-фармацевтична промисловість, нафтогазова галузь та ін.)», опублікованому консалтинговою компанією P & S Market Research, очікується прогнозоване зростання обсягу світового ринку промислового холоду до 2023 року – 41,7 млрд доларів США. Також очікується, що обсяг світового ринку промислового охолодження складе 41,7 млрд доларів до 2023 року, при сукупному темпі зростання (CAGR) в період 2017-2023 рр. близько 7,2% (див. Рис. 3.2).

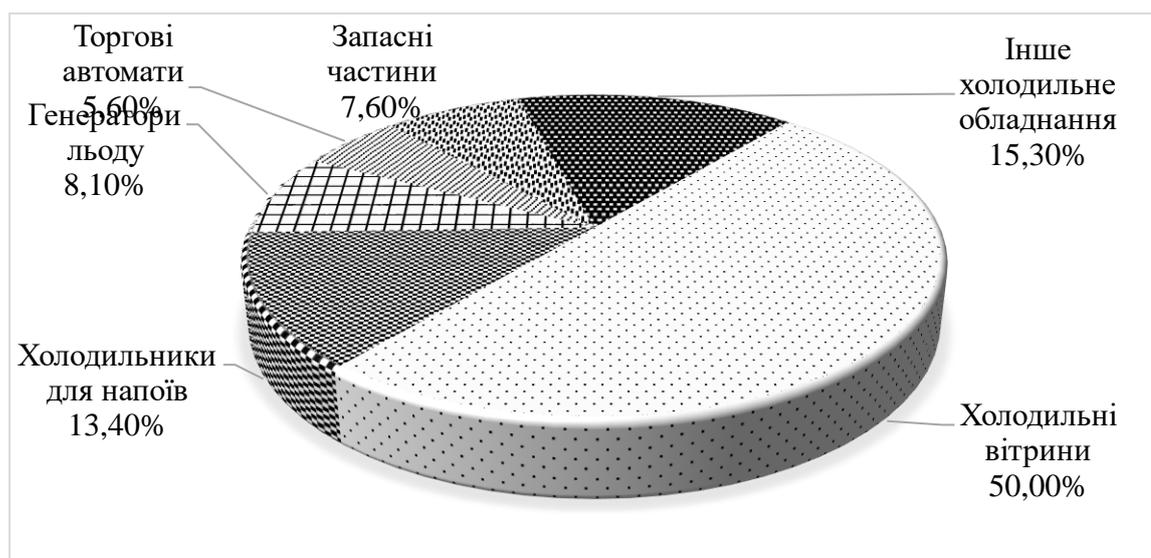


Рис. 3.2. Світовий ринок холодильного обладнання за категоріями в 2019 році, % [7]

Географісна структура світового ринку холодильного обладнання в 2019 році представлена на Рис. 3.3.

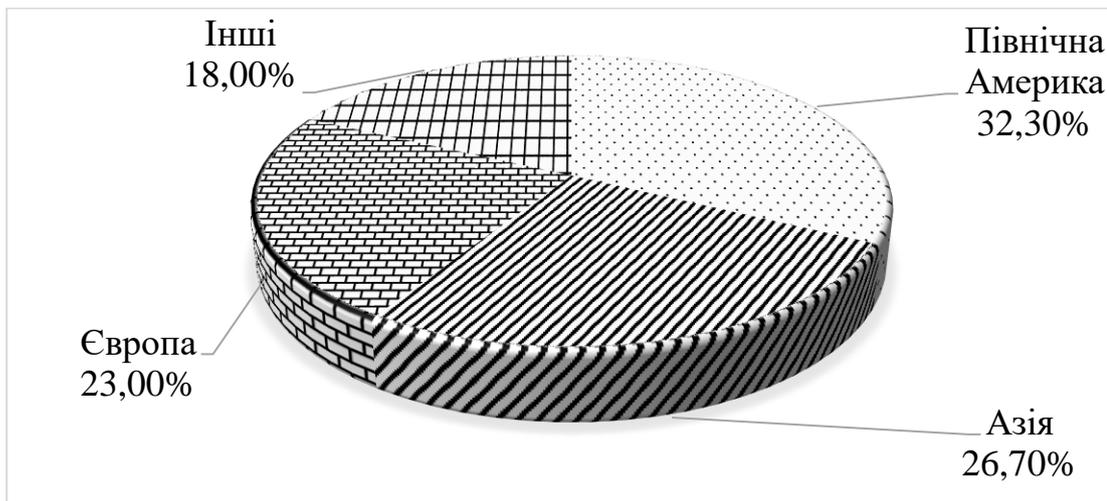


Рис. 3.3. Світовий ринок холодильного обладнання в 2019 році по регіонах, %

В найбільш широкому розумінні, під промисловим охолодженням розуміється холодильне обладнання виробничого призначення і сучасні рішення, пропонувані для роздрібної торгівлі та зберігання товарів у великих супермаркетах, гіпермаркетах, ресторанах, невеликих продовольчих магазинах і т.д. Ринок систем промислового охолодження включає в себе холодильні вітрини, промислові холодильники, шафи для охолодження напоїв, льодогенератори, комплектуючі та інше обладнання. Незважаючи на помірні темпи зростання, в 2016 році обсяг світового ринку промислового охолодження склав 25,7 млрд доларів США; в період з 2016 по 2023 рр. очікується збільшення даного показника в 1,5 рази. В результаті підвищення попиту на послуги логістики «холодового ланцюга», позначилася потреба в промисловому холодильному обладнанні на глобальному рівні [7].

Оцінюючи динаміку ринку, відмічаємо, що за останні п'ять років відзначено істотне підвищення енергетичної ефективності промислової холодильної техніки. Використання інноваційних підходів в проектуванні промислових компресорів, поряд з поліпшенням загальних показників енергоспоживання, призвело до появи на ринку холоду інноваційних моделей устаткування. Перевагою сучасних холодильних установок, крім низьких енерговитрат, є висока стійкість до екстремальних температур і здатність надійно і ефективно працювати в жорстких умовах експлуатації. До ключових факторів зростання ринку промислового холоду на світовому рівні відносять: використання в установках природних холодоагентів, підвищення енергоефективності обладнання, збільшення обсягів виробництва

харчової та переробної промисловості в країнах, що розвиваються, і різке зростання ринку глобальної холодового ланцюга. У якості промислового хладагента у розвинутих країнах Європи та Північної Америки протягом багатьох років використовується аміак, який не здійснює руйної дії на озоновий слой та навколишнє середовище.

У країнах, що розвиваються, Азіатсько-Тихоокеанського регіону виконання регламентів по F-газам в частині оснащення охолоджуваних складів і підприємств харчової промисловості малого і середнього розмірів почалося відносно недавно, під активним тиском з боку міжнародного співтовариства щодо виконання умов Монреальського Протоколу. Дотримання цих вимог є сьогодні одним з головних чинників, що стимулюють розвиток глобального ринку промислового охолодження. Слід зазначити, що останнім часом поява нових технологій в галузі промислового охолодження призвела до переходу великої кількості підприємств з фторвміщуючих хладагентів на природні гази.

З іншого боку, оптимізація конструкційних характеристик компресорів дозволяє підвищувати показники енергоефективності. Наприклад, виробник промислових компресорів Atlas Copco випустив нову лінійку компактних ротаційних гвинтових маслозаповнених компресорів GA VSD+, які споживають на 50% менше енергії в порівнянні зі стандартними компресорами аналогічної продуктивності. Зниження коефіцієнта термічного опору теплообмінників дозволяє підвищити масові витрати середовища в обох контурах і енергозбереження на підприємствах хімічного та енергетичного секторів. В даний час одним з найбільших сегментів світового ринку є сфера переробки харчових продуктів та виробництва напоїв.

Можна спостерігати, що постійно зростаючий попит на світовому рівні привів до помітного збільшення обсягів виробництва м'ясної і курячої продукції і до необхідності забезпечення відповідних умов (створення охолоджувальної середовища) на всіх етапах процесу доставки товару кінцевому споживачеві. Наприклад, молочний сектор, який є однією з найскладніших галузей, вимагає охолодження на етапі виробництва і зберігання широкого асортименту товарів (молока, сиру, масла і т.д.). Річний обсяг виробництва харчових продуктів та напоїв, за даними на січень 2019 року, склав 7 трильйонів доларів. В даний час у

всіх країнах світу спостерігається значне збільшення споживання готової їжі та напоїв [38].

Слід зазначити, що в середньому в розвинених країнах, в тому числі в США, на частку оброблених продуктів харчування припадає близько 90% від усього виробленого продовольства [38]. Виготовлення та споживання таких продуктів харчування в регіонах, що розвиваються, пояснює зростання ринку промислового холодильного обладнання, що використовується для обробки харчових продуктів. В Індії дана галузь отримує значну підтримку з боку держави – уряд включив переробний сектор в амбітну урядову кампанію «Роби в Індії». Сьогодні на частку харчової галузі припадає 9-10% від ВВП країни. В ході реалізації 11-ого і 12-го п'ятирічного плану розвитку Індії уряд затвердив 40 великих «продовольчих» проектів.

За результатами аналізу сегментів ринку слід відмітити, що на світовому рівні найбільша частка продажів доводиться на випарні модулі: доходи від реалізації даних систем склали 52,1% у 2019 р. від загального прибутку 2017 року. У прогнозований період очікується різке зростання попиту на промислові холодильні установки в порівнянні з іншими видами обладнання. Найбільш затребуваною технологією на ринку індустріальних компресорів сьогодні є гвинтові моделі відкритого типу, в той час як на ринку теплообмінників переважають паяні пластинчасті блоки. Доходи від реалізації промислових холодильних установок останнім часом помітно зросли. Сектор продовольчих продуктів і напоїв до недавнього часу лідирував в частині споживання систем виробничого холоду; останнім часом провідні позиції займає хімічна і фармацевтична галузі. Зростання попиту на послуги «холодильного ланцюга» стимулює зростання ринку промислового холодильного обладнання. За оцінкою Cold Chain Alliance, протягом наступних п'яти років на ринку холодильного обладнання очікується різке зростання порядку 12,1%. На світовому рівні обсяг охолоджуваних складських приміщень виріс на 20% в 2018 році в порівнянні з даними показником 2012 року.

За інформацією міжнародної торгової асоціації (ІТА), загальний обсяг охолоджуваних складських приміщень збільшився до 552 млн м³ в 2018 році в порівнянні з 92 млн м³ в 2012 році. Несподіваним результатом дослідження стала

Індія (131 млн м³), яка обійшла в 2018 році США (115 млн м³) і зайняла перше місце в світі за показниками холодильної логістики. Китай (76 млн м³) посів третє місце за обсягом ринку холодильного ланцюга в 2018 році. Відзначається зростання витрат на холодильну логістику і в декількох інших регіонах. Так, частка Азіатсько-Тихоокеанського регіону складе більше 50% від глобального ринку систем охолодження до 2023 року. Більш того, очікується різке зростання продажів в даному регіоні в прогнозованому періоді. На сьогодні США продовжує залишатися найбільшим ринком споживання холодильної техніки, в той час як Індія є найбільш швидко зростаючим ринком. Застосування природних холодоагентів стає фактором подальшого зростання. Поступове виведення з експлуатації F-газів, що застосовуються в системах промислового охолодження, особливо в країнах, що розвиваються, веде до заміни існуючих холодоагентів на аміак. Як наслідок, це призводить до подальшого зростання глобального ринку систем промислового охолодження. Швидкий розвиток промисловості по обробці харчової продукції в країнах, що розвиваються, є ще одним двигуном зростання ринку індустріального холоду [9].

Оцінюючи конкурентне середовище можемо відмітити, що глобальний ринок систем промислового охолодження є ринком помірної конкуренції. У більшості випадків існування великої кількості регіональних виробників промислових систем охолодження, що пропонують орієнтовані на індивідуального замовника рішення, підвищує інтенсивність суперництва. Однак в даному секторі низькі бар'єри виходу з ринку дозволяють підтримувати рівень конкуренції на прийнятному рівні. Провідні гравці на глобальному ринку холодильного обладнання зміцнюють свої позиції за рахунок використання органічних і неорганічних стратегій зростання для розширення контингенту потенційних покупців. Наприклад, британська компанія Star Refrigeration недавно запропонувала ринку новий продукт: повітроохолоджувальної чиллер на аміаку Azanechiller 2.0, що відповідає вимогам Директиви Екодизайн (EcoDesign Directive) (2009/125 / EC). За твердженням виробника, показник енергоефективності даної моделі на 71% вище нормативної вимоги EcoDesign Directive. Чиллер Azanechiller 2.0 може використовуватися для охолодження складів (контрольоване середовище), приміщень для обробки харчових продуктів, підприємств з

виробництва напоїв, охолодження технологічних процесів і дата-центрів ОВКВ, льодових арен, фармацевтичних і нафтохімічних підприємств і т.д. Сьогодні найбільшими гравцями на ринку промислового холоду є компанії Johnson Controls, GEA Group, Industrial Frigo, Emerson Electric, Bitzer, Danfoss, United Technologies Corporation, Star Refrigeration, Hussmann Corporation і Dover Corporation.

Ринок холодильного обладнання тісно пов'язаний з індустрією розподілу продовольства, яка продовжує безперервно розвиватися в усьому світі. За оцінкою JARN, в 2019 році світовий ринок холодильного обладнання (з урахуванням таких сегментів, як монтаж і сервісне обслуговування) досяг обсягу в 104,8 мільярда доларів США, що на 4,2% більше показника 2018 року. При цьому на комерційний сегмент довелося 68,2 мільярда доларів, на промисловий - 30,9 мільярда, частка рефрижераторного транспорту склала 5,8 мільярда доларів [9].

З точки зору розподілу попиту по регіонах, найбільшим споживачем холодильного обладнання залишається Північна Америка з об'ємом 14,7 мільярда доларів США. На друге місце, випередивши Європу, вийшла Азія з 12,2 мільярда доларів. Обсяг європейського ринку склав 10,5 мільярда. На частку інших регіонів припадає 8,2 мільярда доларів [7].

Європейський ринок йде в авангарді новітніх тенденцій холодильної індустрії. Прийняття нормативних документів, що вимагають прискорити відмову від фторвміщуючих хладагентів, сприяє розвитку холодильної індустрії. Розповсюдження природних холодоагентів, таких як CO₂, створює сприятливі умови для оновлення всього парку холодильного обладнання.

Зростання популярності магазинів крокової доступності і супермаркетів веде до значних змін структури роздрібних продажів продовольства і збільшення попиту на сучасне холодильне обладнання. В Європі переважають невеликі і середні супермаркети. Для різних країн регіону найбільш поширені різні розміри магазинів. Останнім часом в Європі набирають популярність продуктові магазини крокової доступності, які можна порівняти за масштабом з аналогічними торговими точками в Японії.

При будівництві нових великих супермаркетів вибір все частіше робиться на користь систем на CO₂. Рішення на R290 популярні в невеликих супермаркетах і магазинах крокової доступності. Позитивний ефект на індустрію зробило

нещодавне збільшення ліміту заправки R290 до 500 грамів, прийняте Міжнародною електротехнічною комісією (МЕК) [9].

Європейський ринок холодильного обладнання має в своєму розпорядженні порівняно розвинуту виробничу базу. На місцях випускаються компресори, теплообмінники та інші ключові компоненти систем, а також конденсаторні блоки. Багато місцевих виробників холодильних вітрин широко відомі далеко за межами Європи.

Європейський ринок обладнання для холодильної логістики («холодильних ланцюжків») переживає стрімкий підйом, багато в чому завдяки зростаючій популярності заморожених продуктів – перш за все в Німеччині, а також у Франції, Великобританії, Італії та Іспанії. Крім того, посилення вимог до продовольчої та фармацевтичної безпеки сприятиме як розвитку технологій, так і подальшому зростанню ринку обладнання для «холодильних ланцюжків».

Азія – це великий і привабливий ринок. Величезна кількість мешканців і швидке зростання економіки в Індії та Китаї створюють ідеальні умови для розвитку індустрії «холодильних ланцюжків», темп зростання якої в цих країнах становить 14,3% і 15,1%, відповідно [38].

У 2019 завдяки збільшенню кількості магазинів крокової доступності і міні-супермаркетів темп зростання попиту на холодильні вітрини в Китаї склав від 3 до 5%. Новими драйверами зростання індустрії стають електронна торгівля і невеликі холодильні склади, що будуються в сільській місцевості.

Індія демонструє показники, близькі до китайських. Поширення кав'ярень, таких як Starbucks, забезпечує істотний попит на генератори льоду. Крім того, Індія може стати великим експортером морепродуктів, проте будівництво інфраструктури «холодильних ланцюжків» в країні відстає за темпами розвитку.

Швидкий економічний розвиток і зростання міст в Індії і Китаї ведуть до серйозних змін в структурі роздрібної торгівлі продовольчими товарами та прискорення створення інфраструктури «холодильних ланцюжків». Глобалізація виробництва створює нові можливості для світової холодильної індустрії. У той же час зростання ринку очікувано створить проблеми, пов'язані з енергозбереженням та охороною навколишнього середовища.

США відрізняються від багатьох розвинених країн відносно молодим населенням. Відповідно до опублікованого в 2019 році звіту, підготовленого агентством нерухомості Jones Lang LaSalle (JLL), в 2018 році в країні було відкрито на 29,4% більше продовольчих магазинів, ніж роком раніше [38].

На відміну від Японії, в США продовольчі магазини зазвичай розташовуються на заправних станціях. Відкриття мережі магазинів безготівкової оплати Amazon Go прискорило цифровізацію роздрібної торгівлі в США.

Японські і європейські компанії активізували діяльність по злиттю і поглинанню на ринку супермаркетів США. Перегляд стандартів харчової гігієни робить істотний вплив на холодильну індустрію Японії. Перехід на нові холодоагенти породжує суттєвий попит на обладнання для холодильних сховищ, яке встановлюється замість того, що використовується зараз. У той же час, в 2019 році в країні не спостерігалось будь-якого значного збільшення кількості магазинів крокової доступності і зростання сегмента «холодильних ланцюжків». При цьому японська роздрібна торгівля продуктами харчування агресивно освоює ринки Китаю і Південно-Східної Азії. Крім того, Японія приступила до експорту елітних видів овочів, фруктів і морепродуктів.

Японський уряд реалізує масштабну програму інвестицій в будівництво інфраструктури «холодильних ланцюжків» в Південно-Східній Азії. В регіоні спостерігається відтік молоді з сільських регіонів до великих міст. Цей процес сприяє відкриттю в містах цілодобових продовольчих магазинів. В останні роки японські мережі продовольчих магазинів стали розвивати бізнес в Південно-Східній Азії, що викликало зростання попиту на охолодження і заморожування продуктів харчування. Щорічний приріст у сегменті кухонного холодильного обладнання у В'єтнамі і в Малайзії становить більше 10%. У японських торгових галереях, магазинах «люксових» категорій товарів і ресторанах швидкого харчування вступили в силу більш жорсткі гігієнічні вимоги, і в регіон хлинув потік комерційних холодильників і генераторів льоду з Японії.

У Південно-Східній Азії збирають великий урожай сільськогосподарських рослин, вирощують і добувають багато прісноводної і морської риби і морепродуктів. Раніше через брак холодильного обладнання значна частина продовольства псувалася, утворюючи гори відходів, що забруднюють навколишнє

середовище. Потреба в якнайшвидшому будівництві інфраструктури «холодильних ланцюжків» в регіоні стала очевидна. В даний час багато виробників компресорів відкрили філії в Південно-Східній Азії, щоб забезпечити будівництво запасними частинами.

В Австралії з її відносно невеликим населенням зростання ринку продовольчого роздрібу незначне. Найближчим часом ринок навряд чи відчує різкий стрибок. Ринок обладнання для «холодильних ланцюжків» переживає невелике зниження. У той же час зростає попит на компактні «вузькі» морозильники та холодильні вітрини для заміни застарілого обладнання. Популярність на ринку завойовують системи на базі компресорних стійок, що використовують CO₂ в якості холодоагенту [38].

На близькосхідному ринку холодильного обладнання домінують виробники з Європи. До особливостей регіону слід віднести високу температуру зовнішнього повітря. У сегменті морозильних установок для холодильних вітрин переважає продукція Emerson і Bitzer. У сегменті комерційного холодильного обладнання помітні такі виробники як Arneg, Carrier і Epta. Потужну дистриб'юторську мережу в ОАЕ, Омані і Катарі має компанія Panasonic, що представляє холодильні вітрини та комерційні холодильники під маркою Hussmann.

В умовах, що склалися, розквітає електронна комерція, змінюючи всю індустрію роздрібної торгівлі. Слід очікувати збільшення частки електронної торгівлі в пост-вірусний період. Майбутнє роздрібної торгівлі, очевидно, полягає в поєднанні офлайнових і онлайн-продажів. Роздріб, який виступає сполучною ланкою між споживачами, стає все більш складним і інтелектуальним. Багато виробників обладнання вивчають перспективні бізнес-моделі, новітні методи заморозки і холодного зберігання, управління свіжістю, відстежування місцеположення і моніторингу стану вантажів. Іншими словами, ера інформаційних технологій, що настала, кардинально змінить індустрію продовольчого роздробу.

Світовий ринок комерційного холодильного обладнання в 2017 році склав 40,12 млрд доларів, і очікується, що до 2026-го він досягне 98,86 млрд доларів, збільшившись в середньому на 10,5% в прогнозованому періоді. Такі фактори, як

використання передових технологій, магнітне охолодження і збільшення попиту на упаковані продукти харчування і напої, сприяють зростанню ринку.

Проте значні витрати на установку, пов'язані з комерційними холодильниками, стримують ринок. Крім того, швидке зростання в організованому секторі роздрібної торгівлі, збільшення числа гіпермаркетів і супермаркетів, надає величезні можливості для гравців на ринку. Очікується, що сектор, що обслуговує, громадське харчування зросте на значну частку ринку протягом прогнозованого періоду. Збільшення кількості харчових ланцюжків і зростання використання фаст-фуду підвищать попит на це обладнання в сфері громадського харчування. В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні очікується значний прогрес. Щодо факторів, що впливають на регіональне зростання, то можна відмітити. За даними UNCTAD (конференція ООН з торгівлі та розвитку), світовий ринок контейнерних перевезень збільшився з 118,0 млн TEU (TEU - двадцятифутовий еквівалент - умовна одиниця виміру місткості вантажних транспортних засобів) у 2006 році до 180,0 млн TEU в 2016-м при CAGR 4,31%. Внаслідок чого ринок 20-футових причепів стане більш помітним в майбутньому. Очікується, що сегмент заморожених продуктів стане найбільшим учасником ринку холодильних установок LCV по галузевим показникам протягом прогнозованого періоду. При перевезенні заморожених продуктів і овочів, як правило, використовуються пікапи для міжміських перевезень і перевезень всередині міста [7].

Постачальники пропонують варіанти перевезень в температурному діапазоні від -25 до +5 ° C для різних продуктів: м'ясо, морозиво, молочні продукти і заморожені закуски. Таким чином, внаслідок зміни споживчих переваг і міжкультурної диверсифікації безперервно розвиваються технології, дедалі збільшується міжнародна торгівля продуктами харчування, змінюються тенденції їх споживання. Ключовими гравцями на світовому ринку комерційного холодильного обладнання є: Daikin Industries, Ltd .; Whirlpool Corporation; Hussmann Corporation; Haier Inc .; Metalfrio Solutions S.A.; Beverage-Air Corporation; Electrolux AB; Emerson Electric Company; GEA Group, Danfoss A / S; United Technologies Corporation - Carrier, Dover Corporation; Illinois Tool Works Inc. (ITW); Heatcraft Worldwide Refrigeration; Bitzer; Baltimore Aircoil Company; HillPhoenix; SCM Frigo; Panasonic; Williamms Refrigeration; Bharat Refrigerations Pvt Ltd.

3.2. Оцінка та шляхи підвищення конкурентоспроможності корпорації «Emerson Electric» на ринку промислового обладнання

У наш час класичні передумови досягнення успіху в конкурентній боротьбі суб'єктами МEB (значне накопичення капіталу, дешева кваліфікована робоча сила, необмежена сировинна база) самі по собі не можуть бути гарантом високого рівня конкурентоспроможності, особливо за умов різного масштабу цін цих ресурсів для конкурентів. Таким чином, стан конкурентоспроможності залежить від взаємозв'язку між умовами пропозиції та попиту.

Галузь електрообладнання та комплектуючих – це одна з найбільших галузей. Найбільшими виробниками електротехніки у всіх підгалузях на сьогоднішній день є Німеччина, Швеція, Японія, США. Виробництво електричних комплектуючих і устаткування складається з компаній, зайнятих у виробництві дрібного електричного обладнання, такого як електродвигуни, малі генератори і акумулятори, електроприводи, трансформатори. Промисловість також включає в себе виготовлення дротів, кабелю, транзисторів, електронних ламп та ізоляторів.

Найбільшими виробниками в галузі та конкурентами компанії «Emerson Electric» є «General Cable», «Tomas and Betts», «Alstom» та інші. Їх річний дохід знаходиться в межах від сотень мільйонів до десятків мільярдів доларів США. Ці компанії тривалий час перебувають на ринку і стабільно розвиваються. Крім того, існують і більш дрібні компанії, із середньорічним доходом близько 10 млн. доларів США («UQM Technologies», «Orion Energy systems», «LSI Industries»). Проте, необхідно зауважити, що на ринок виходять нові азіатські компанії, які поступово витісняють ці компанії-гіганти. Обсяг продажів найбільших компаній галузі у 2019 році зображено на рис. 3.4.

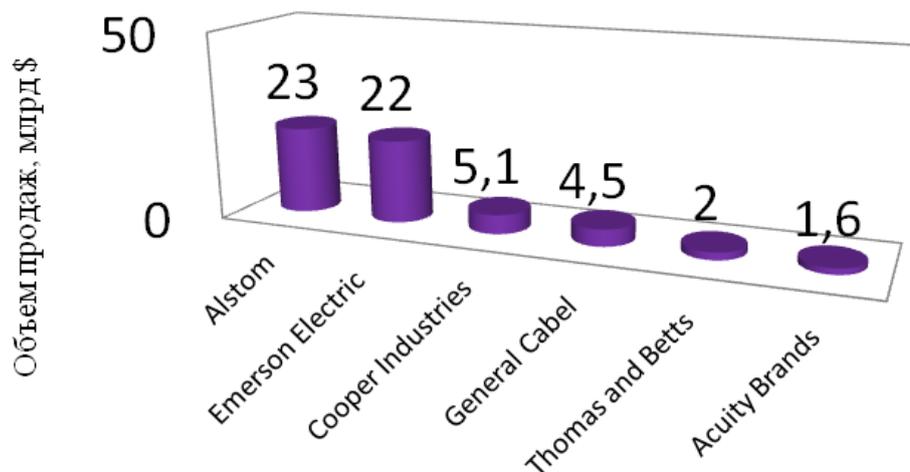


Рис 3.4. Обсяг продажів провідних світових виробників в галузі електрообладнання за 2019 рік [9].

Факторами, що визначають стрімкий розвиток електротехнічної та електронної промисловості є [38]:

- збільшення інвестицій у дослідження та розробки привели до підвищення продуктивності праці з більш високою доданою вартістю електротехнічної та електронної продукції;
- збільшення іноземних інвестицій призвели до прискорення зростання виробництва та експорту електроніки. Іноземні компанії, в даний час вкладають величезні інвестиції і встановлюють великі виробничі потужності в країнах, що розвиваються
- підтримка низки глобальних галузей, а саме медичної, телекомунікаційної, промислової та автомобільної, так як виробляє для них обладнання;
- підвищення доходів і рівня життя призвели до збільшення попиту на електроніку особливо на побутову електроніку у світі;
- ця галузь сильно фрагментована, тому що складається з багатьох малих і середніх підприємств;
- азіатсько-тихоокеанський регіон збільшує свій вплив на галузь;
- високі темпи інновацій в області електричних технологій, внаслідок постійно високого попиту, на більш сучасну технологію.

У всьому світі електротехнічна і електронна промисловість переживає феноменальні і значні зміни в ці дні. Світова промисловість електроніки відрізняється швидким технологічним прогресом і виросла швидше, ніж більшість інших галузей за останні 30 років.

В Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, а саме в Японії, Кореї, Китаї, Тайвані, Індії та Сінгапурі знаходяться основні центри виробництва електротехнічної та електронної продукції. Китай стає лідером виробництва галузі електронних продуктів по всьому світу. Ключовими точками виробництва електроніки є провінції Гуандун, Південний Цзян, Шанхай і східна частини провінції Чжецзян. Також великі промислові центри знаходяться в Сполучених Штатах Америки, а саме в Нью-Йорку, Атланті, штат Колорадо, Детройті, штаті Флорида, Сан-Дієго, Сан-Франциско, і Техасі.

В даний час виробництво електронних продуктів розширюється в безпрецедентних масштабах в азіатському регіоні і розвалюється в Америці і Європі. У 2016 році, Азія окупувала 41% загального обсягу ринку електроніки, яка в 2019 році піднялася до 56%. Найбільш перспективними ринками збуту є саме ринки Азії та Океанії, які витісняють ринки Північної Америки.

Тип ринку галузі електрообладнання та комплектуючих можна охарактеризувати як монополістична конкуренція. В галузі є великі компанії, такі як «Alstom», «Emerson Electric», проте є й компанії з невеликими обсягами продажів. Наприклад, «Alstom Group» – французька компанія, яка представлена в 70 країнах світу і здійснює свою діяльність за такими напрямками діяльності як енергетика та транспорт, є одним із головних конкурентів компанії «Emerson Electric». Компанія також займається виробництвом та продажем енергогенеруючого обладнання, систем автоматизації та систем сигналізації. Найбільша доля продажів компанії «Alstom Group» приходить на Європу, в той час як «Emerson Electric» має більший попит в Північній Америці. Кожна з цих компаній намагається завоювати нові ринки в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, однак більшим попитом користується все ж «Emerson Electric».

У сьогодишню епоху конкуренції у виробництві електронної та електротехнічної продукції, компанії знаходяться під постійним тиском, і їм необхідно розробляти нові та інноваційні продукти у більш короткі цикли часу, за

зниженою ціною, і з поліпшеною якістю. Від компаній постійно вимагається розробка нової продукції та покращення уже існуючої. Так як, в основному, галузь випускає деталі та комплектуючі, які використовуються в виробництві найновітніших технологій, виробники повинні встигати за своїми споживачами.

Найголовніша стратегічна мета корпорації «Emerson Electric» – утримати лідерські позиції у продажах кліматичної техніки та мережевих технологій. Цієї мети компанія досягає за рахунок ефективної взаємодії із виробниками, значному досвіді роботи на ринку електронних компонентів, розвинутому митному відділу та відділу зовнішньоекономічної діяльності, та стратегічного співробітництва із підприємствами-клієнтами.

На рис. 3.5. зображена ринкова частка, яку фірма займає у виробництві продукції даної галузі. У числі сегментів виробництва: активні та пасивні електронні компоненти, промислові комп'ютери, паяльне, вимірювальне та електротехнічне обладнання.

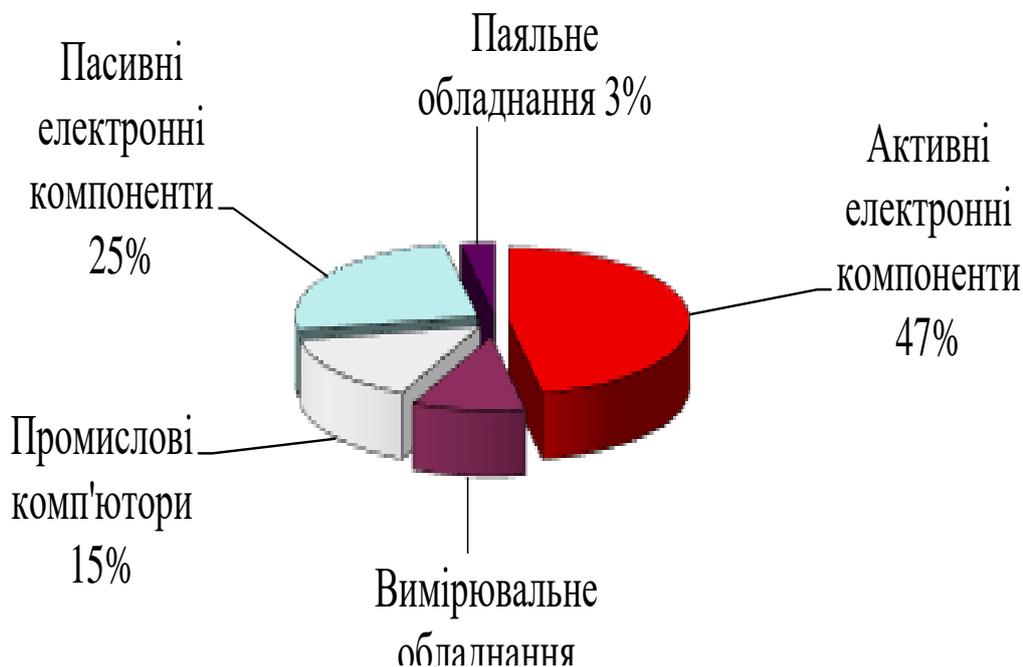


Рис. 3.5. Ринкова доля «Emerson Electric» у виробництві товарів [9]

Найбільшу частку ринку фірма займає на ринку електронних компонентів (активних та пасивних). Найслабкішу долю ринку фірма займає на ринку паяльного обладнання.

Оцінку конкурентоспроможності компанії доцільно розпочати з оцінки факторів макросередовища «Emerson Electric»: економічного, політичного, географічного, соціально-культурного аналізу ринкових, технологічних, міжнародні фактори. Як відомо, аналіз факторів макросередовища проводиться для визначення ринкових можливостей підприємства. Ринкові можливості компанії визначаються тим, які товари, де, в якій кількості та за якими цінами можливо продавати в близькому майбутньому.

Оцінка стану зовнішнього середовища підприємства проводиться для того, щоб керівництво змогло підготувати набір управлінських прийомів, що запобігають негативному впливу зовнішнього середовища або здатні послабити дію негативних факторів на діяльність корпорації.

Аналітичні дані оцінки макросередовища підприємства подані в табл. 3.1, а характеристика сильних та слабких сторін – в табл. 3.2.

Таблиця 3.1

Аналіз макросередовища США

Загрози	Можливості
Економічне середовище	
Підвищення інфляції спричинить падіння попиту Негативні зміни в системі оподаткування можуть скоротити прибутки фірми Підвищення облікової ставки, що спричинить підвищення банківського %	Економічна підтримка галузі (податкові пільги) Інвестиції у галузь
Політичне середовище:	
Нестабільність уряду, що призведе до нестабільності у законодавстві Зниження рівня економічної свободи	Підвищення рівню протекціонізму Уряд – як замовник продукції
Географічне середовище:	
Розвиток монополій	Виникнення нових галузей або розвиток вже існуючих галузей
Соціально-культурне середовище:	
Підвищення вимог споживачів до технологічності продукції Підвищення вимог до науково-технічного рівня виробництва	Розробка нових технологій Збільшення фінансування урядом науково-дослідних інститутів

Тенденції ресурсного забезпечення:	
Закінчення ресурсного запасу країни Скорочення імпорту чи підвищення цін на імпортовану сировину	Відкриття нових джерел природних ресурсів та їх розробка Збільшення імпорту чи зниження цін на імпортовану сировину
Демографічні тенденції:	
Зменшення кількості потенційних споживачів Зменшення наявної потенційної кількості робочої сили Зниження кваліфікації робочої сили	Збільшення кількості потенційних споживачів Збільшення наявної потенційної кількості робочої сили Підвищення кваліфікації робочої сили
Міжнародне середовище:	
Валютний курс Укладання митних угод із іншими країнами може призвести до посилення конкуренції на ринку із-за імпорту конкурентоспроможних товарів	Зміцнення економічного становища призведе до привабливості експорту Митні союзи із найближчим зарубіжжям призведуть до можливості експортувати товари

Джерело: побудовано на основі [75]

Оцінка факторів макросередовища, що безпосередньо впливають на господарську діяльність та конкурентоспроможність «Emerson Electric», а також врахування компонентів внутрішнього середовища дозволяє рекомендувати такі управлінські дії стратегічного характеру:

1. Продовжувати дотримуватись наміченого курсу інвестиційної політики, поліпшувати інвестиційний клімат, мати в наявності кредитні ресурси, нейтралізувати таким чином вплив дії інфляційних факторів.

2. Поводити дії щодо суворого добробуту та розстановки управлінських та промислових кадрів, оскільки на ринку спостерігається значний дисбаланс між пропозицією та попитом.

3. Продовжувати випуск якісної продукції з орієнтацією на різні верстви населення з різними споживчими та ціновими характеристиками .

Таблиця 3.2

Характеристика сильних та слабких сторін «Emerson Electric» [75]

Сфера діяльності	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)

Маркетинг, Продукція, бренди.	Сильні ринкові позиції; постійне вивчення та аналіз стану ринку, своєї позиції, позиції конкурентів, потреб споживачів; диференціація виробів; підтримка та розвиток іміджу.	Постійні атаки з боку ключових конкурентів; інколи просліджується необґрунтована, невдала диверсифікація.
Виробництво, інновації	Значні виробничі потужності); можливість економити на масштабах виробництва.	Розміри виробництва надто великі, може виникнути „хвороба великої компанії”, не розроблена ресурсозберігаюча стратегія
Фінанси	Висока рентабельність прибутковості; достатні фінансові ресурси; фінансова стабільність; можливість зниження витрат.	
Організація, управління	Чітко сформовані стратегії; високий рівень управління, ефективні засоби контролю творчий підхід у менеджменті; здатність реалізовувати навички персоналу.	
Кадри	Високий рівень кваліфікації та підготовки персоналу; досвід діяльності.	Інколи проявляється неефективна система стимулювання праці.

На основі даних аналізу, проведеного вище, можна сформувати матрицю SWOT- аналізу(табл. 3.3.)

Таблиця 3.3

Матриця SWOT для компанії «Emerson Electric» [75]

	Сильні сторони (С)	Слабкі сторони (Сл)
1	2	3
Можливості, М	<p>СіМ</p> <p>Використовуючи сильні ринкові позиції, аналіз ринкової ситуації, може ввійти в нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; також завдяки високій прибутковості компанія може збільшити доходи населення; маючи значні виробничі потужності може розширити виробництво.</p>	<p>СлМ</p> <p>На основі можливості проникнення на нові сегменти ринку, обслуговування нових додаткових груп споживачів, розширення виробництва компанія може мінімізувати атаки з боку конкурентів, невдалі диверсифікації, „хворобу великої компанії” та розробити ресурсозберігаючу стратегію. Також використовуючи зростання доходів населення може вдосконалити систему стимулювання праці.</p>
Загрози, Т	<p>СіЗ</p> <p>Маючи високу прибутковості рентабельності фірма може знешкодити загрозу інфляції та зниження рівня доходів населення. А завдяки</p>	<p>СлЗ</p> <p>Компанія має спрямувати свою діяльність на мінімізацію неефективної системи стимулювання праці, протистоянню атакам з боку ключових конкурентів уникати</p>

	диференціації виробів, підтримці та розвитку іміджу, сильним ринковим позиціям може протистояти змінам в потребах смаках споживачів, зростанню тиску конкурентів.	необґрунтовано диверсифікації, слідкувати за доцільністю розмірів виробництва та розробити ефективну ресурсозберігаючу стратегію.
--	---	---

Місія «Emerson Electric» – забезпечення споживачів високоякісною продукцією. Головна мета діяльності – розширення ринків продажу, збільшення прибутків, найповніше задоволення потреб споживачів.

Ключові фактори успіху корпорації «Emerson Electric»:

1. Фактори, засновані на науково-технічних перевагах: використання нового обладнання, нових елементів технології; перехід з механізованих на автоматизовані технологічні процеси.

2. Фактори, засновані на маркетингу: створення підприємствами власної розподільчої мережі; покращення сервісу; поліпшення внутрішньогалузевого та міжгалузевого кооперування, оптової торгівлі;

3. Володіння знаннями та досвідом конкурентної боротьби;

4. Фактори, засновані на організації та управлінні: застосування автоматизованої інформаційної системи; вдосконалення системи управління якістю; підвищення кваліфікації працівників та впровадження дієвої системи мотивації; формування ефективної управлінської команди.

Таким чином, в результаті проведення SWOT- аналізу було проаналізовано сильні та слабкі сторони компанії. Компанії необхідно постійно покращувати власну продукцію, щоб забезпечити постійно зростаючі потреби споживачів. Однією з негативних сторін є спад попиту на двигуни для побутової техніки на великих промислових об'єктах. «Emerson Electric» необхідно використовувати нові технології, проводити дослідження в сфері інновацій, для забезпечення більш ефективних методів виробництва, щоб зменшити собівартість продукції та зробити її більш конкурентоспроможною на ринку. Попит на продукцію стрімко росте на новому Азіатсько-Тихоокеанському ринку, тому ще однією можливістю для покращення ситуації на ринку товарів є впровадження продукції на цьому ринку.

ВИСНОВКИ

ТНК відображають такий стан світової економіки, у якому рух капіталу і технологій набули високої мобільності, саме діяльність ТНК сприяє перетворенню світу в єдине ціле, де його окремі частини стають функціонально взаємозалежними, і, де виникають нові тенденції і закони розвитку.

У першому розділі дипломної роботи були розглянуті теоретичні основи утворення та функціонування ТНК. Міжнародне виробництво під контролем ТНК є центральною ланкою інтернаціоналізації господарського життя. ТНК істотно модифікує як структуру світогосподарських зв'язків, так і механізм функціонування національних виробничих комплексів. Все більші обсяги міжнародної торгівлі товарами, обміну науково-технічними знаннями, виробничих коопераційних зв'язків і міграції капіталу зосереджують усередині гігантських транснаціональних компаній.

Сьогодні немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі ТНК. Вони перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами.

У світі нараховується понад 85 тисяч ТНК. З них приблизно 2 тисячі найбільш великих зосередили основну масу прямих інвестицій у світовому господарстві й одержують значну частку всього прибутку від іноземної підприємницької діяльності. Розходження в ступені впровадження іноземних корпорацій у господарство країн обумовлені як масштабами економіки різних держав, так і неоднаковим рівнем концентрації національного капіталу, потужністю власних міжнародних компаній.

У другому розділі дипломної роботи було проведено аналіз діяльності компанії «Emerson Electric» на внутрішньому та зовнішньому ринках. Автором було з'ясовано, що у корпорації збільшуються виробничі потужності, зростають обсяги виробництва продукції, збільшується чисельність персоналу.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції корпорації «Emerson Electric» автором запропоновані наступні заходи: вести рекламну компанію для нової продукції; проводити постійні дослідження потреб та попиту населення і здійснювати управління маркетинговою товарною політикою компанії на основі отриманих даних; покращити комунікації корпорації «Emerson Electric», тобто розміщувати рекламні повідомлення в мережі та ін.; вдосконалити якість обслуговування споживачів, шляхом навчання персоналу культури поведінки з клієнтами та покращення знання обслуговуючого персоналу про асортимент продукції корпорації; укладати контракти з постачальниками сировини, філіали, яких знаходяться на території різних країн.

У третьому розділі дипломної роботи досліджено основні напрями вдосконалення діяльності ТНК на ринку промислового обладнання. Окреслено тенденції подальшого розвитку світового ринку промислового обладнання на прикладі ринку промислових холодильних систем, активним учасником якого є корпорація «Emerson Electric». Ринок промислових холодильних систем, як очікується, досягне 23,22 млрд дол до 2022 р. В середньому приріст очікується на рівні в 5,24% в період між 2016 і 2022 рр. На оцінку розміру ринку і потенціал майбутнього зростання ринку промислового холодильного обладнання впливають такі фактори, як тип обладнання, тип холодоагенту, географія. Ринок істотно зросте за рахунок таких чинників, як жорсткі регуляторні стандарти по відношенню до

прийняття екологічно чистих або природних холодоагентів, і зміцнення холодильної інфраструктури в країнах, що розвиваються.

У наш час класичні передумови досягнення успіху в конкурентній боротьбі суб'єктами МEB (значне накопичення капіталу, дешева кваліфікована робоча сила, необмежена сировинна база) самі по собі не можуть бути гарантом високого рівня конкурентоспроможності, особливо за умов різного масштабу цін цих ресурсів для конкурентів. Таким чином, стан конкурентоспроможності залежить від взаємозв'язку між умовами пропозиції та попиту.

Галузь електрообладнання та комплектуючих – це одна з найбільших галузей. Найбільшими виробниками електротехніки у всіх підгалузях на сьогоднішній день є Німеччина, Швеція, Японія, США.

Для підвищення конкурентоспроможності компанії «Emerson Electric» необхідно постійно покращувати власну продукцію, щоб забезпечити постійно зростаючі потреби споживачів. Однією з негативних сторін є спад попиту на двигуни для побутової техніки на великих промислових об'єктах. «Emerson Electric» необхідно використовувати нові технології, проводити дослідження в сфері інновацій, для забезпечення більш ефективних методів виробництва, щоб зменшити собівартість продукції та зробити її більш конкурентоспроможною на ринку. Попит на продукцію стрімко росте на новому Азіатсько-Тихоокеанському ринку, тому ще однією можливістю для покращення ситуації на ринку товарів є впровадження продукції на цьому ринку.

Отже, світовий досвід підтверджує життєвість і ефективність об'єднання капіталу в рамках транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити оборот фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але і необхідним етапом реорганізації промислової структури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ансофф И. Х. Стратегическое управление: пер. с англ./ И. Х. Ансофф. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrreferat.com>.
2. Антикризисное управление: учебник / Под ред. Э.М. Короткова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrreferat.com>.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк – К. : КНЕУ, 2014. – 275 с.
4. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм, розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Поручник. – К. : КНЕУ, 2013. – 394 с.
5. Білорус О. Г. Глобальний конкурентний простір / [О.Г. Білорус та ін.] : монографія. – К. : КНЕУ, 2013. – 680 с.
6. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2016. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=878>.
7. Василенко С.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку холодильного обладнання в світі та Україні / В.С. Васильченко // International Scientific Journal «Internauka». – 2020. – №2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com>.
8. Володимирова І. Г. Глобалізація світової економіки: сучасний стан та перспективи розвитку / І. Г. Володимирова // Менеджмент в Україні. – 2020. – №1. – С. 27–36.
9. Виробництво енергетичного обладнання. Офіційний сайт «Emerson Electric» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emerson-electric.com/en-us/power equipment>.
10. Вільні патенти змінять енергетичне машинобудування. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/svobodnye-patenty.html>.
11. Гельнер І. Особливості мотивів транснаціоналізації шляхом

транскордонного злиття та поглинання / І. Гельнер // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 2. – С. 83–86.

12. Гельнер І. Транснаціоналізація як чинник нерівності вихідних умов конкуренції на ринку / І. Гельнер // Вісник КНТЕУ. – 2017. – № 2. – С. 33–38.

13. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://revolution.albest.ru>.

14. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2016. – 431 с.

15. Гронтовська О.П. Міжнародна економіка: навч. посіб./ О.П. Гронтовська. – К. : ЦУЛ, 2017. – 382 с.

16. Даниленко А. А. Ефективність прямих інвестицій у промисловість України / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2017. – № 1. – С. 29 – 35.

17. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні : монографія. / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – Харків : «Схід, ЛТД», 2017. – 292 с.

18. Дахно І. І. Світова економіка: навч. посіб. / І. І. Дахно. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 280 с.

19. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: навч. посіб. / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : ЦУЛ, 2015. – 384 с.

20. Загальна інформація про компанію «Emerson Electric» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.emerson.com/en-us/about-us>.

21. Законодавство України. Головна сторінка. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.

22. Закон України «Про цінні папери і фондову біржу» від 18.06.1991р. №1201-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

23. Ковальчук В. М. Світова економіка: навч. посіб./ В. М. Ковальчук. – К.: ЦУЛ, 2014. – 632 с.

24. Костицький В. В. Економіко-правові проблеми концентрації капіталу: від промислово-фінансових груп до транснаціональних компаній / В. В. Костицький // Право України. – 2017. – № 3. – С. 70 –75.

25. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер. – Одесса: ОНУ, 2015. – 288 с.

26. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник

/ Ю. Г. Козак. – К.: ЦУЛ, 2017. – 228 с.

27. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підручник. / Ю. Г. Козак – К.: ЦУЛ, 2015. – 272 с.

28. Козак Ю. Г. Міжнародні організації: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, Н. С. Логвінової, – К.: ЦУЛ, 2011. – 344 с.

29. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2018. – № 3. – С. 33–37.

30. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский, О. Н. Сосковец. – Минск : Армита–Маркетинг, Менеджмент, 2017. – 456 с.

31. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка: підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М.Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. –762 с.

32. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність: За ред. Д. Г. Лук'яненка /Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий. – К.: КНЕУ. –2013. – 387 с.

33. Лук'яненко Д. Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія / Під заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2011. – 592 с.

34. Лук'яненко Д. Г. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія / За ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І Чужикова, Я. М. Столярчук – К. : «Інститут сучасного підручника», 2013. – 544 с.

35. Майер Дж. Міжнародне середовище бізнесу: конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Дж. Майер, Д. Олесевич. – К.: Либідь, 2013. – 703 с.

36. Марич О. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств з іноземними інвестиціями / О. Марич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lnu.edu.ua/>.

37. Мельник Т.М. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. / Т. М. Мельник. – К.: Кондор, 2013. – 223 с.

38. Мировой рынок холодильного оборудования: январь 2019 года – январь 2020 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://abercade.ru/research/industrynews/3949.html>.

39. Миронов А. П. Концепції розвитку транснаціональних корпорацій / А. П. Миронов. – К. : Освіта, 2015. – 212 с.
40. Міжнародна економіка: підручник / За ред. В. М.Тарасевич. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 224 с.
41. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін. – К.: КНЕУ, 2013. –387 с.
42. Міжнародна макроекономіка: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, Ю. М. Пахомова, Н. С. Логвінової. – К.: ЦУЛ, 2012. – 372 с.
43. Мировая и отечественная экономика: монография / И.Б. Илюхина, О.А. Исупова, Е.Г. Казанцева и др.; Под. общ. ред. О.И. Кирикова. – Одесса: DUGB, 2014. – 120 с.
44. Мовсесян А. Сучасні тенденції в розвитку та управлінні ТНК / А. Мовсесян, А. Ліберман // Проблеми теорії та практики управління. – 2017. – № 1. – С. 54–59.
45. Мягких О. Проблеми та перспективи діяльності ТНК / О. Мягких // Міжнародна економіка. Зб. наукових праць. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2016. – № 41. – С. 12–40.
46. Новая структура мирового фармацевтического рынка / О. Алдобаева // Фармацевтичні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pharmaceutical-technology.com>.
47. Офіційний сайт компанії Emerson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://emerson.com/>.
48. Павлеченко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / І. І. Павлеченко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: ЦУЛ, 2012. – 256 с.
49. Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / С. Ю. Пахомов. – К. : КНЕУ. – 2014. – 224 с.
50. Пащенко В.І. Тенденції розвитку світового та українського ринку енергетичного обладнання / В. І. Пащенко, Д. Є. Аманов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3929>.
51. Пешко А. Транснаціональні корпорації та Україна: за чи проти? / А. Пешко // Науковий світ. – 2016. – № 32. – С. 12–19.
52. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата

и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер. – Одеса : Астра–Принт, 2011. – 735 с.

53. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер. – К. : Основи, 2007. – 390 с.

54. Поцелуйко Г. Н. Транснаціональні корпорації / Г. Н. Поцелуйко. – К. : Освіта, 2015. – 376 с.

55. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підруч. / О. І. Рогач. – К.: Либідь, 2013. – 304 с.

56. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання : навч. посіб. / О. І. Рогач. – К. : Ун–т ім. Тараса Шевченка. Ін–т міжнар. відносин, 2014. – 396 с.

57. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник / В. Рокоча, О. Плотніков. – К.: Ун–т ім. Тараса Шевченка. Ін–т міжнар. відносин, 2013. – 404 с.

58. Рубцова М. Становлення вітчизняних ТНК як сучасна форма включення України до світогосподарських зв'язків / М. Рубцова // Міжнародна економіка. Зб. наукових праць. Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України. – 2016. – № 38. – С. 17 – 24.

59. Руденко Л. В. Транснаціональні корпорації : навч. посіб. / Л. В. Руденко. – К. : КНЕУ, 2014. – 228 с.

60. Силивончик А. В. Face бок. Рынок украинского пива / А. В. Силивончик // «Бизнес». – 2018. – № 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.business.ua/articles/beer_market/14579/.

61. Соколенко С. І. Виробничі системи глобалізації: Мережі. Альянси. Партнерства. Кластери / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2013. – 631 с.

62. Сталінська Г. О. Форми організації бізнесу транснаціональних корпорацій в Україні / Г. О. Сталінська // Проблеми науки. – 2017. – № 2. – С. 43–47.

63. Стафійчук В. І. Транснаціональні корпорації як геостратегічні суб'єкти / В. І. Стафійчук, Ю. О. Барабаш // Український географічний журнал. – 2016. – № 2. – С. 59–65.

64. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://revolution.albest.ru>.

65. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: навч. посіб. / За ред. С. О. Якубовського, Ю. Г. Козака, О. В. Савчука. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 488 с.

66. Уманців Ю. М. Економічна конкуренція в умовах фінансової глобалізації / Ю. М. Уманців // Фінанси України. – 2017. – № 10. – С. 95-106.

67. Фединяк Г. С. Цивільно–правова природа транснаціональних корпорацій та їх договорів з приймаючою державою: монографія / Г. С. Фединяк. – К. : Атіка, 2016. – 344 с.

68. Фединяк Г. С. Правосуб'єктність транснаціональних корпорацій у час глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного приватного права): монографія / Г. С. Фединяк. – К. : Атіка, 2015. – 200 с.

69. Федоренко К. О. Міжнародні корпорації / К. О. Федоренко. – К. : Амега, 2015. – 296 с.

70. Федулова Л. І. Корпоративні структури в національній інноваційній системі України / Л. І. Федулова. – К. : Вид–во УкрІНТЕІ, 2016. – 812 с.

71. Філіпенко А. С. Світова економіка: підручник / А. С. Філіпенко., О. І. Рогач, О. І. Шнирков. – 3-тє вид. доп. та перероб. – К. : Либідь, 2014. – 789 с.

72. Хоменко І. Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: монографія / І. Б. Хоменко. – К. : Вид–во УкрІНТЕІ, 2015. – 237 с.

73. Чернякова А. І. Стан та перспективи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств за умов глобалізації / А. І. Чернякова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_NIEK_2018/Economics/74664.doc.htm.

74. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О. А. Швиданенко. – К. : КНЕУ, 2015. – 312 с.

75. Emerson electric release. Офіційний сайт Emerson Electric. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://en.emerson-electric.com>.

76. World investment prospects to 2019. Foreign direct investment and the challenge of political risk [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

77. Forbes-2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.com>.

ДОДАТКИ