

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

«Особливості діяльності філій ТНК в Україні»

401-ФМ 17187 КРБ

Розробив студент гр. 401-ФМ

___.__.2021 р. _____ В.М. Федяй

Керівник дипломної роботи

___.__.2021 р. _____ Н.В. Безрукова

Консультанти:

___.__.2021 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

із міжнародних економічних відносин

___.__.2021 р. _____ Н.В. Безрукова

із транснаціональних корпорацій

___.__.2021 р. _____ А.А. Буряк

із міжнародної інвестиційної діяльності

Робота допущена до захисту:

Завідувач кафедри міжнародних економічних відносин

та туризму

___.__.2021 р. _____ І.Б. Чичкало-Кондрацька

Полтава 2021

ЗМІСТ

Вступ	4
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти діяльності транснаціональних корпорацій	7
1.1. Сутність поняття «транснаціональна корпорація»	7
1.2. Становлення та розвиток теорії транснаціональних корпорацій ...	15
РОЗДІЛ 2. Сучасний стан та основні тенденції діяльності філій ТНК в Україні	25
2.1. Основні тенденції діяльності філій ТНК в Україні	25
2.2. Специфіка діяльності компанії «The Coca-Cola Company» на вітчизняному ринку	31
РОЗДІЛ 3. Основні напрями оптимізації діяльності філій ТНК в Україні	46
3.1. Стратегія державного регулювання діяльності іноземного капіталу в Україні	46
3.2. Перспективи функціонування та розвитку філій ТНК в Україні ...	54
Висновки	68
Список використаних джерел	72
Додатки	79

ВСТУП

Міжнародні корпорації останньої чверті XX століття є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Їхній бурхливий розвиток в останні десятиліття відбиває загострення міжнародної конкуренції, поглиблення міжнародного розподілу праці.

Наприкінці XX – на початку XXI ст. спостерігається інтенсивне зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій транснаціональні корпорації (ТНК) виступають торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Ці компанії відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. На початок третього тисячоліття міжнародне виробництво товарів і послуг у рамках ТНК становило 7% світового ВВП. ТНК займають передові позиції у світовому виробництві в галузях електроніки, автомобілебудування, хімічній і фармацевтичній промисловості. З діяльністю ТНК пов'язані сподівання й розчарування більшості країн світу, оскільки ці корпорації створили розвинуту мережу виробничої, науково-технічної, інвестиційної, торгової та культурної взаємозалежності країн і заклали підвалини глобальної економіки.

Транснаціональні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого боку, самі представляють могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, міжнародні (транснаціональні) корпорації формують нові відносини, видозмінюють сформовані їхні форми.

Найбільш загальною причиною виникнення ТНК є інтернаціоналізація виробництва і капіталу на основі розвитку продуктивних сил, що переростають національно-державні кордони. Інтернаціоналізація виробництва і капіталу здобуває характер експансії господарських зв'язків за допомогою створення найбільшими компаніями численних відділень за кордоном і перетворення національних

корпорацій у транснаціональні. Вивіз капіталу стає найважливішим фактором у формуванні і розвитку міжнародних корпорацій.

ТНК перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічний рівень та якість продукції; ефективність виробництва; удосконалення форм менеджменту та методів керування підприємствами.

Теоретичні та методологічні основи функціонування транснаціональних корпорацій визначили дослідження як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: Н.С. Витренко, В. Г. Карпенко, В. В. Рокочи, І. Б. Сороки, Д. А. Лук'яненка, Ю. В. Макогона, Ч. Гіла, Г.Б. Клейнера, М. Портера, А. Томпсона та ін.

Транснаціональні корпорації здійснюють свою діяльність через власні дочірні підприємства та філії в десятках країн світу по єдиній науково-виробничій і фінансовій стратегії, сформованій в їхніх «мозкових трестах», мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує високий динамізм розвитку. Значення ТНК у розвитку та інтеграції глобальної світової економіки системно зростає протягом останніх 50 років.

Сучасні ТНК на додаток до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, що відповідає йому, міжнародну сферу послуг і міжнародну фінансову сферу, що посприяло перетворенню в основному локальних (міждержавних, регіональних) міжнародних економічних відносин у глобальні.

Метою дослідження є виявити тенденції та особливості діяльності філій транснаціональних корпорацій в Україні.

Відповідно до мети в роботі поставлені такі завдання:

- визначити сутність поняття економічної категорії «транснаціональна корпорація»;
- дослідити становлення та розвиток теорії транснаціональних корпорацій;
- виявити основні тенденції діяльності філій ТНК в Україні;
- визначити специфіку діяльності компанії «The Coca-Cola Company» на вітчизняному ринку;

- визначити стратегію державного регулювання діяльності іноземного капіталу в Україні;
- обґрунтувати перспективи функціонування та розвитку філій ТНК в Україні.

Об'єктом дослідження є діяльність транснаціональних корпорацій на світових та національних ринках.

Предметом дослідження роботи є особливості та наслідки діяльності філій ТНК, зокрема The Coca-Cola Company, в Україні.

Методи дослідження. В процесі дослідження діяльності філій транснаціональних корпорацій в Україні використовувалися метод порівняння; узагальнення; системного аналізу і синтезу; статистичний; економіко-математичний та аналітичний методи.

Інформаційна база дослідження. Дослідження проводилося на основі використання законодавчих та нормативних документів, сучасних наукових видань, статей, результатів наукових конференцій, публікацій, аналітичних та статистичних даних практичної діяльності компанії The Coca-Cola Company.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

1.1. Сутність поняття «транснаціональна корпорація»

Транснаціоналізація в підприємницькій сфері реалізується в діяльності великих геоцентричних компаній, що функціонують як міжнародні корпорації. Останні є міцною економічною силою, яка пов'язує національні господарства між собою і визначає економічний розвиток окремих країн та світу в цілому. Такі корпорації дістали назву транснаціональних.

Транснаціональна корпорація (ТНК) — це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох або більше країнах і керує цими підрозділами з одного чи декількох центрів на основі такого механізму прийняття рішень, який дозволяє проводити узгоджену політику й загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології і відповідальність для досягнення найвищого результату – максимального прибутку [44, с. 21]. Перше уявлення про ТНК як категорію можна одержати через з'ясування значення слів «корпорація» і «транснаціональна». Корпорація – пізньолатинське слово, яке означає об'єднання, спілки, що створюються для досягнення певних цілей. Коли вживають слово «транснаціональний», то під ним розуміють явище, яке виходить за межі однієї держави та пов'язане з міжнародною або регіональною діяльністю. Отже, можна сказати, що ТНК – це відповідні об'єднання, спілки, діяльність яких не обмежена рамками однієї нації або держави.

Більшість країн, які стали на шлях розвитку, добре розуміють політику ТНК і намагаються об'єднуватись для захисту своїх інтересів. Інколи вони звертаються з цього приводу і в міжнародні організації, зокрема в ООН. Так, у 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН були схвалені «Принципи щодо контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій». Розробляється Кодекс поведінки ТНК, з більшості положень якого між розвинутими капіталістичними країнами і молодими державами вже досягнуто згоди.

Теоретичні та методологічні основи функціонування транснаціональних корпорацій визначили дослідження як вітчизняних так і зарубіжних вчених: І. Й. Гладія, В. Г. Карпенко, В. В. Рокочи, І. Б. Сороки, Д. А. Лук'яненко, Ю. В. Макогона, Ч. Гіла, Г.Б. Клейнера, М. Портера, А. Томпсона та ін. Разом з тим, постає необхідність поглибленого вивчення засад діяльності ТНК на сучасному етапі глобалізації світової економіки, а також визначення напрямків подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні.

Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорації почалось ще в 30-х роках ХХ століття з досліджень Д. Вільямса та М.Бая. Однак, справжнього наукового розвитку питання транснаціоналізації економіки отримало в 60-80-х роках ХХ ст. Саме у цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини їх виникнення та поширення ТНК.

Дослідження вчених із різних наукових шкіл дозволили сформувані основні чинники появи транснаціональних корпорацій:

- отримання дешевих або якісних факторів виробництва;
- вихід на нові ринки збуту;
- зниження рівня конкуренції;
- зниження витрат виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності.

Виходячи з головної особливості ТНК – наявності зарубіжних філіалів з виробництва та збуту товарів і послуг на основі прямих інвестицій, економістами були сформовані теоретичні концепції діяльності ТНК, які умовно можна розділити на декілька груп [8, с. 100]:

1. Дж. Гелбрейт визначив походження ТНК технологічними причинами.
2. Модель монополістичних переваг була розроблена американцем С. Хаймером, в подальшому її розвивали Ч. П. Киндлебергер та ін.
3. Модель життєвого циклу продукту розроблена американським економістом Р. Верноном на базі теорії росту фірми.
4. Англійські економісти П. Баклі, М. Кессон, Дж. Макманус та ін. створили модель інтернаціоналізації.

5. Еклектичну модель розробив англійський економіст Дж. Данинг.

Перелічені теоретичні концепції свідчать, що вихід економічних стратегічних інтересів фірм за межі національних кордонів забезпечують все більше можливостей для свободи пересування факторів виробництва, товарів, капіталу. Це, в свою чергу, дає фірмам можливості отримання надприбутків, розширення економічного впливу не тільки в рамках певної галузі та на світовому економічному просторі.

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації – це «підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, в якій вони базуються», при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу [62].

Незважаючи на активну діяльність ТНК як у зарубіжній, так і у вітчизняній літературі ще не вироблено єдиного їх визначення. На думку німецького юриста Б. Гросфельда, ТНК – це підприємства, які здійснюють свою діяльність у багатьох країнах через дочірні товариства або відділення, що керуються з одного центру. Такі вчені, як Л. А. Лунц, Л. О. Лялікова та деякі інші, вважають, що ТНК – це економічно єдина система, яка керується і контролюється з одного центру і складається з материнської компанії, дочірніх товариств, філій і відділень. Ці структурні ланки розташовані в різних країнах і, як правило, є юридичними особами та здійснюють свою діяльність на основі національного законодавства. Навіть національно-державна належність материнської компанії не створює можливості для того, щоб законодавство країни її базування поширювалося на діяльність дочірніх товариств, філій та відділень, що розташовані на території інших держав. Будучи сукупністю юридичних осіб різної «національності» та інших утворень, наділених правосуб'єктністю за законами різних держав, ТНК не може бути об'єктом регулювання права якоїсь окремої країни (як країни базування, під якою розуміють країну, де розташована материнська компанія, «штаб-квартира», так і країн, що приймають її, тобто де здійснюється діяльність дочірніх товариств, інших відділень ТНК) [6, с. 35].

Узагальнюючи викладене вище можна зробити висновок, що ТНК – це єдине економічне угруповання підприємств різної державної належності, що здійснюють

свою діяльність, керовану з єдиного центру на території кількох країн на основі їх національного законодавства. Отже, ТНК являє собою економічну й організаційну систему, яка не має єдиної правової основи, у чому й виражається характерна особливість ТНК.

В юридичній літературі останнім часом висловлюється думка про те, що в сучасних умовах правове регулювання діяльності ТНК має здійснюватися як на національному, так і на міждержавному рівні. Взагалі стосовно питань правового регулювання діяльності ТНК з боку країн, що розвиваються, і капіталістичних країн окреслюються два підходи. Країни, які стали на шлях свого самостійного розвитку, намагаються виробити такі міжнародно-правові акти, які б дали змогу контролювати діяльність ТНК, а капіталістичні країни – щоб зберегти, закріпити свій вплив.

Розглядаючи зміст поняття транснаціональної корпорації, необхідно враховувати еволюцію підходів і думки різних економістів стосовно статусу ТНК. Найвичерпніше сутність ТНК характеризує таке визначення: транснаціональною корпорацією є група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться і функціонують у різних країнах; контролюються штаб-квартирою, яка розташована в конкретній державі; керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; організовують свою діяльність під впливом однієї чи кількох із цих компаній, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами; суттєво впливають на світовий ринок товарів і факторів їх виробництва [7].

Варто звернути увагу, що ТНК притаманні певні специфічні характеристики. За визначенням В. Ковальчука, найхарактернішими рисами ТНК вважаються [21, с. 69]:

- створення системи міжнародного виробництва, розпорошеної між багатьма країнами, але контрольованої з одного центру;
- висока інтенсивність внутрішньокорпоративної торгівлі між різними підрозділами;
- відносна незалежність (часто обмежена) від країн базування та приймальних країн в ухваленні операційних рішень;
- глобальна структура зайнятості та міждержавна мобільність менеджерів;
- розроблення, передача і використання передової технології в рамках

замкненої корпоративної структури.

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їхньої діяльності, а з іншого – є результатом такої діяльності. Вважається, що за належністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації (БНК).

Транснаціональні компанії – національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить капіталу однієї країни. Позначення «транснаціональний» саме і підкреслює зв'язок з капіталом конкретної нації.

БНК – це корпорація, у якій головна компанія належить капіталу двох або більше країн. Багатонаціональною компанією називають компанію, що допускає великий ступінь незалежності при проведенні операцій у кожній з країн [9, с. 56]. Форми й методи міжнародних економічних зв'язків, які застосовують БНК, сприяли перетворенню їх на ТНК. Зростання кількості й потужності ТНК і їх панівної ролі на світовому ринку пояснюється розвитком організаційних форм і методів міжнародної діяльності. Багатонаціональні корпорації (multinational corporations – MNCs) – це власне міжнародні корпорації, що об'єднують національні компанії низки держав на виробничій і науково-технічній основі.

Відмінними рисами багатонаціональних корпорацій (БНК) є [9, с. 59]:

- наявність відповідного акціонерного капіталу;
- існування багатонаціонального керівного центру;
- комплектування адміністрації зарубіжних філій кадрами, котрі знають місцеві умови.

Водночас не слід забувати, що поділ міжнародних корпорацій на ТНК і БНК є досить умовним, оскільки в сучасних умовах важливо не те, капіталу скількох країн належить головна компанія корпорації, а глобальний характер її діяльності, інвестування та одержання прибутків. Багатонаціональні компанії на відміну від

транснаціональних контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій. Але до того ж характеризуються міжнародним розосередженням акціонерного капіталу. Прикладом багатонаціональних компаній можуть бути австралійсько-британська ВНР Billiton та Tinto, англо-голландська Unilever та ін. [44, с. 31].

Визначальними рисами глобальних ТНК є планетарне бачення ринків і функціонування в умовах глобальної конкуренції. Розкриваючи суть ТНК, слід зазначити, що по-перше ТНК – це лідери міжнародного бізнесу, що виникли в результаті значної концентрації капіталу в межах національних економік та по мірі зростання НТП впроваджують нові методи у виробничий процес, покращуючи якість продукції з метою захоплення нових ринків, отримання значних прибутків від ефекту масштабу. По-друге, ТНК – це компанії, які здатні нести ризики витрат, зменшуючи виробництво там, де воно збиткове та збільшувати на тих ринках, де воно прибуткове і шляхом злиття та поглинання диверсифікувати свою діяльність задля зміцнення своїх позицій як на національному так і на світовому ринку.

У світовій економічній літературі трапляються кілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (багатонаціональні, міжнародні, транснаціональні, глобальні, наднаціональні, інтернаціональні і т. д.). Такі компанії зареєстровані в одній країні, але здійснюють виробництво та інші ділові операції в інших країнах.

На сьогодні немає єдиної відповіді щодо визначення транснаціональних компаній. Дане поняття досліджується різними міжнародними організаціями та науковими школами, кожна з яких представляє своє бачення. Варто зупинитися на різноманітності визначень ТНК для того, щоб висвітлити сучасний погляд на їхню суть. Існує декілька визначень фірми, яка активно діє як на національному, так і на зарубіжних ринках.

Український науковець Рогач О. І. наводить таке визначення ТНК: транснаціональна корпорація – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями [45, с. 33].

Транснаціональні корпорації за визначенням І. Дахно – це акціонерні товариства, діяльність яких не обмежена державними кордонами однієї країни. Наприклад, це фірма, корпорація, компанія, яка виконує основну частину своїх операцій за межами країни, де вона зареєстрована. Найчастіше – у кількох країнах, де існує мережа відділень, філій, підприємств [12, с. 99].

Вчений-економіст С. О. Якубовський зазначає, що транснаціональні корпорації є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу. ТНК сьогодні – це в основному великі за обсягом виробництва, активами, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми мають величезний економічний потенціал [56, с. 5]. Н. Гражевська визначає ТНК як міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів на основі такого механізму прийняття рішень, який дозволяє провести узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології і відповідальність для досягнення результату – отримання максимального прибутку [8, с. 39].

Але найпоширенішим і вживаним є поняття ТНК, запроваджене ООН. Транснаціональні корпорації – це корпорації, які активно використовують об'єктивні тенденції міжнародного поділу праці та посилюють процеси інтернаціоналізації світу, а їх виробнича і торгово-реалізаційна діяльність винесена за межі національних кордонів [76].

Характеризуючи сучасні тенденції становлення ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив НТП на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК. Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають ту саму продукцію за однаковою технологією в багатьох країнах, тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами, що знаходяться в різних точках земної кулі й мають

різну національну належність.

Міжнародні корпорації перетворили світову економіку на економіку, що базується на міжнародному виробництві. Вони забезпечили розвиток НТП в усіх його напрямках [20, с. 58] :

- підвищення технічного рівня та якості продукції;
- зростання ефективності виробництва;
- вдосконалення форм внутрішньокорпоративного менеджменту.

Володіючи розгалуженим, багатократним виробничим комплексом, ТНК в рамках своєї внутрікорпоративної структури розвивають різні форми міжнародного поділу праці – предметну, подетальну, поопераційну (технологічну) спеціалізацію. У такому разі якісною відмінною рисою ТНК є не просто перенесення частини виробничої або збутової операції в іншу країну, а розміщення виробництва на підприємствах, які обслуговують регіони і континенти. Збирання готових виробів наближають до конкретних ринків з урахуванням специфічних особливостей і запитів конкретного місцевого споживача [11, с. 201].

Стратегія глобальних операцій дає змогу ТНК успішно здійснювати стратегію довгострокової максимізації прибутків, яка передбачає відмову від короткострокових вигод задля зміцнення ринкових позицій у майбутньому і забезпечення стабільного прибутку на тривалу перспективу. Політика орієнтації на багаторічне отримання стабільного прибутку під силу лише потужним підприємствам, що мають гігантський фінансовий і політичний вплив. Із реалізацією кількісно-якісних параметрів у процесі глобальної експансії ТНК розширюють сфери діяльності у світовому масштабі. Вони долають орієнтацію на традиційні регіони, якими для США, наприклад, була Латинська Америка, для Західної Європи – африканські колонії, для Японії – Південно-Східна Азія, і активно освоюють території своїх конкурентів. Виходячи зі змісту кількісно-якісних характеристик, ознаки ТНК охоплюють: сферу обігу (фірма реалізує продукцію, що випускається більш як в одній країні) і сферу виробництва (підприємства і філії фірми розміщені у двох і більше країнах). Реально функціонуючим фірмам досить мати будь-яку з цих ознак, щоб бути віднесеними до категорії ТНК. Багато компаній мають дві ознаки одночасно.

Таким чином, ТНК – це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку. ТНК є мережею взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах. ТНК володіють або контролюють комплекси виробництва та/або обслуговування, що знаходяться за межами країни базування. Вони є лідерами у виробництві та реалізації певного товару. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва.

1.2. Становлення та розвиток теорії транснаціональних корпорацій

Незважаючи на те, що сьогодні світ – це світ транснаціональних корпорацій, світова економічна наука поки не в змозі запропонувати єдиної теорії ТНК. У зв'язку з цим виникає необхідність систематизації різноманітних теорій, пов'язаних з поведінкою компанії в умовах інтернаціоналізації.

Міжнародна діяльність будь-якої транснаціональної корпорації являє собою сукупність трьох бізнес-векторів: інвестиційного, виробничого і торгового. Після прийняття рішення про початок закордонної експансії і вибору цільового ринку, ТНК приступає до реалізації свого інвестиційного вектору, направлено на вибір виду та форми присутності на цільовому зарубіжному ринку. Кінцевою точкою цього вектора і початковою точкою другого (виробничого) є закріплення за ТНК юридичного статусу придбаних нею активів в цільовій країні.

Потім компанія приступає до безпосереднього «завантаження» придбаних активів шляхом здійснення виробничої і торгівельної діяльності, тобто компанія «рухається» в напрямку виробничого вектору, інтернаціоналізуючи свій виробничий процес, і в напрямі торгового вектору, інтернаціоналізуючи свій торговий процес. В

результаті стає очевидним, що для пояснення сутності процесу транснаціоналізації слід не тільки досліджувати теорії міжнародної торгівлі, які орієнтовані на кінцевий результат транснаціоналізації, скільки розглядати в сукупності теорії міжнародного руху капіталу, теорії прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та теорії міжнародного виробництва.

В результаті все різноманіття існуючих теорій можна об'єднати в два блоки [9, с. 11]:

- 1) теорії міжнародного руху капіталу, розроблені вченими або до, або відразу після появи ТНК як суб'єктів світового ринку на початку ХХ століття в рамках теорії фірми;
- 2) теорії міжнародного виробництва та ПІІ, створені вже після активізації діяльності ТНК в ранзі самостійних теорій корпорацій, починаючи з 60-х рр. ХХ ст.

У сучасній науковій літературі ці теорії міжнародного руху капіталу прийнято ділити на дві великі групи: традиційні теорії (класична, неокласична) та сучасні теорії [8, с. 26]. Однією з головних рис ТНК є наявність закордонного виробництва товарів і послуг, створеного на основі прямих іноземних інвестицій, тому на сьогоднішній день розроблено чимало теорій (моделей) ПІІ. Вони створені вже в рамках самостійних концепцій ТНК і, на відміну від теорій міжнародного руху капіталів, представлені в літературі дещо хаотично і без виділення будь-яких критеріїв. Взавши за основу критерій «фактори, що впливають на розміщення виробництва за кордоном», наведено класифікацію теорій міжнародного виробництва та ПІІ (додаток Б).

Оскільки первинним вектором в зарубіжній експансії ТНК, є інвестиційний вектор, то представляється доцільним виділити специфіку розуміння сутності іноземних інвестицій та причин їх здійснення в рамках зазначених вище теорій і моделей. Вищенаведений огляд теорій (див. додаток Б) не є вичерпним, проте відображає основні віхи розвитку економічної думки в питанні пояснення причин і сутності процесу транснаціоналізації. На наш погляд, загальним недоліком усіх позначених теорій є те, що в основному вони розроблялися для портфельних, а не

прямих інвестицій.

В рамках дослідження, присвяченого специфіці транснаціоналізації в харчовій галузі, вищенаведені концепції представляють в більшій мірі теоретичний інтерес. Оскільки, на нашу думку, жодна з досліджених теорій в чистому вигляді не застосовується до інтерпретації та прогнозування ситуації в харчовій галузі, що транснаціоналізується, виділимо такі їх положення, які можуть теоретично обґрунтувати процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу. Стосовно даної галузі ТНК можуть володіти порівняно з місцевими гравцями всіма або деякими з п'яти груп монополістичних переваг «Моделі монополістичних переваг» С. Хаймера [7]:

- наявністю більшого підприємницького досвіду;
- кращою кредитною історією, що значно полегшить доступ до кредитних ресурсів;
- перевагами в масштабах;
- створенням оригінального продукту;
- наявністю сприятливого державного регулювання іноземних інвестицій.

Першими трьома групами володіє більшість учасників даного ринку. Створити ж оригінальний продукт можливо в більшості випадків лише теоретично. При цьому практика показує, що в основному технологічні розробки і реалізацію вдосконаленої продукції концентрує в своїх руках материнська компанія ТНК, а закордонним філіям вона віддає роздрібний продаж. Що стосується сприятливого інвестиційного клімату в приймаючій країні, то ця змінна величина не має стабільного, прогнозованого впливу на гравців, особливо на ринках країн, що розвиваються.

Основним висновком теорії С. Хаймера, який співпадає з висновком «Теорії присвоєння» С. Магі, є те, що освоєння нових ринків збуту дійсно дозволяє підтримувати виробництво на досить високому рівні і розширює політичний та економічний вплив ТНК в світі [7].

Здійснити технологічний прорив харчовій галузі досить капіталомістко та складно. Однак у випадку досягнення позитивних результатів можна спиратися на «Модель технологічного розриву» М. Познера, що трактує причини вкладання ПІІ як

необхідність виробляти не дешевий, а дорожчий, необхідний суспільству товар. В харчовій галузі велике значення приділяється життєвому циклу товару, що висвітлюється у дослідженні Р. Вернона «Модель ЖЦТ».

Цікавою є теза Р. Вернона про те, що на вихід на зарубіжні ринки впливає ряд факторів [7]:

- наявність більш низьких змінних витрат;
- можливості обійти митні бар'єри;
- посилення позицій по відношенню до місцевих гравців.

Дійсно, методи тарифного і нетарифного регулювання, а саме, отримання величезної кількості дозвільних сертифікатів та посвідчень, що часто дублюють один одного; постійна залежність від змін ввізних мит на продукцію та ін., грають велику роль в торгівлі і становлять більшу частку в кінцевій ціні продукції.

«Макроекономічна модель ПШ» К. Кодзіми і Т. Озави додає до вже розглянутих причин розміщення філій за кордоном фактор близькості до ресурсів (у нашому випадку – різноманітних видів сировини, що входить до складу напоїв) і транспортної інфраструктури, що дозволяє знизити витрати виробництва і транспортування [47, с. 15].

Що стосується «Теорії валютної премії» Р. Алібера, то, на наш погляд, фактор різниці у величині валютних курсів економік різних країн не мають впливу на вибір країни, в якій ТНК відкриває свої представництва, так як вирішальним стає фактор близькості регіону до ресурсів та інфраструктури [21, с. 377].

«Мережева модель», не «розкриває» причин транснаціоналізації, але акцентує увагу на тому, що виробничі і розподільчі компанії утворюють єдину сітку і їхні дії повинні бути скоординовані. Ця теза необхідна, так як більшість ТНК досліджуваної галузі є вертикально-інтегрованими холдингами.

«Модель інтерналізації» Р. Коуза, П. Бакклі, М. Кассона застосовувана до опису структури будь-якої ТНК. Усередині корпорації існує інтернальний ринок і трансферне ціноутворення, але дана модель носить дескриптивний характер, застосований для ТНК як суб'єкта і об'єкта міжнародного бізнес-середовища, а не для ТНК-операторів окремих ринків, і тому не представляє для нас практичного

інтересу.

Зазначимо, що сьогодні особливу актуальність питання транснаціоналізації капіталу і виробництва набувають на тлі нещодавніх криз: фінансової, кредитної та продовольчої. Так як більшість ТНК володіли запасом високої ліквідності, то вплив фінансової кризи на їх бізнес виявився менш суттєвим, ніж прогнозувалося. Разом з тим економіки більшості країн попали під одночасний вплив економічного спаду в США, кризи ліквідності в світі, стрибків цін на енергоносії та продовольство. На наш погляд, саме сукупність цих факторів може знизити обсяг припливу і вкладень ПІІ в майбутньому.

Таким чином, на основі узагальнення концепцій і теорій міжнародного руху капіталу, міжнародного виробництва і ПІІ можуть бути пояснені мотиви поведінки зарубіжних холдингів харчової галузі, а також специфіка організації їхнього бізнесу в реаліях тимчасового світового ринку, що знаходиться під впливом фінансової, кредитної та продовольчої криз.

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезні масштаби діяльності ТНК на світовому ринку. Насамперед це виявляється в завоюванні нових ринків збуту та зростанні кількості зарубіжних філій. Наприкінці ХХ ст. транснаціональні корпорації стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі, що модернізується. Відзначаючи цю тенденцію, багато дослідників пишуть про «настання ери транснаціональної економіки», чи нової «цивілізації транснаціонального бізнесу».

ТНК є, з одного боку, наслідком, а з іншого – причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже і розгортання процесу інтернаціоналізації. Будучи на сучасному етапі однією з найефективніших організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу глобалізації світової економіки.

Транснаціоналізація веде до небувалого високого рівня взаємозалежності між країнами. Як центри координації й рушійні сили світового виробництва та обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів мережу відносин, що виходять за межі національних держав. Розвиваючись з одnogалузевих елементів національних

господарських систем, сучасні ТНК перетворилися на міжгалузеві внутрішньо диверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій, діалектично заперечуючи, таким чином, свою первинну основу.

За даними ООН, у світі нараховується близько 85 тис. ТНК, яким належить більш як 850 тис. філій за кордоном. Під безпосереднім контролем ТНК з різним ступенем інтеграції перебуває переважна більшість усіх виробничих активів світу й 80% нових технологій [76].

Світову економічну могутність сконцентровано в «руках» 100 найбільших ТНК, таких як Wal-Mart Stores, RoyalDutchShell, ExxonMobil, BP, Sinopec, ChinaNationalPetroleum, StateGrid, ToyotaMotor, JapanPostHoldings, Chevron, Total, ConocoPhillips, Volkswagen, AXA, FannieMae, Electric, ING Group, GlencoreInternational, BerkshireHathaway, GeneralMotors та інших [76]. Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол., а щорічні обсяги їх продажів становлять 150-200 млрд. дол. Чистий прибуток будь-якої з найбільших ТНК є адекватним річному бюджету України, а обсяг їх товарно-грошового обороту нерідко перевищує ВВП декількох країн, разом взятих. У рейтингу 500 найбільших транснаціональних компаній світу у 2019 році найвище місце посіла компанія Wal-Mart Stores з річним доходом у розмірі 421,849 млн. дол. і прибутком у розмірі 16,389 млн. дол.. Але, незважаючи на високі показники доходу, компанія може отримати дуже низький прибуток, або ж взагалі понести збитки. Наприклад, компанія British Petroleum за підсумками 2019 року отримала дохід, що складає 308,928 млн. дол., але, поглянувши на прибуток, стає зрозуміло, що компанія понесла збитки у розмірі 3,719 млн. дол. (табл.1.1)

ТНК посідають провідні позиції у світовому виробництві, зокрема в галузях електроніки (StateGrid), автомобілебудування (ToyotaMotor), у хімічній і фармацевтичній промисловості. Нині ТНК контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн. Це дає їм змогу відігравати провідну роль у міжнародному обміні технологій і науково-технічних знань, брати участь у НТП й сприяти структурним зрушенням у світовій економіці.

Найбільші ТНК світу за рівнем доходу, 2019 рік [69]

Компанія	Країна	Галузь	Дохід (Revenue), млн. дол.	Прибуток (Profit), млн. дол.
Wal-Mart Stores	США	Роздрібна торгівля	421,849	16,389
RoyalDutchShell	Нідерланди	Нафта й газ	378,152	20,127
ExxonMobil	США	Нафта й газ	354,674	30,460
BritishPetroleum	Велико- британія	Нафта й газ	308,928	-3,719
Sinopec	Китай	Нафта й газ	273,422	7,629
ChinaNationalPetroleum	Китай	Нафта й газ	240,192	14,367
StateGrid	Китай	Електро- енергетика	226,294	4,556
ToyotaMotor	Японія	Автомобіле- будування	221,760	4,766
JapanPostHoldings	Японія	Поштовий зв'язок	203,958	4,891
Chevron	США	Нафта й газ	196,337	19,024

Прикладом великих ТНК є хімічні концерни. Вони продемонстрували стабільність своїх позицій і здатність лідирувати в нових технологіях так само, як вони лідирували і у традиційних виробництвах. Такий успіх пояснюється певними чинниками, зокрема наявністю спеціалізованих дослідницьких лабораторій та інших інженерно-технічних підрозділів, в яких акумулюються досвід і кваліфікація з багатьох наукових і технічних дисциплін, та значних матеріальних ресурсів, технологічного потенціалу, що перевищує потреби поточного виробництва, а також часу для дослідження потенційних можливостей технологічних проривів,

пристосування їх до свого досвіду і профілю виробництва [46].

Міжнародні транснаціональні економічні сили мають високий ступінь концентрації. Про це свідчить той факт, що 1% материнських ТНК володіє 50% всього обсягу прямих закордонних інвестицій (загальних активів закордонних філій). Визначальний вплив ТНК на світовий розвиток виявляється через систему їх міжнародних науково-технічних зв'язків, з яких найбільш поширеними є [11, с. 95] :

- зовнішня технологічна торгівля, включаючи торгівлю машинами, обладнанням, патентами, ліцензіями, ноу-хау;
- експорт капіталу з метою здійснення великих науково-технічних проектів, інвестицій у наукомісткі галузі виробництва (електроніка, інформатика, біотехнологія, нові матеріали тощо), будівництво підприємств та інших об'єктів, геологорозвідувальні роботи;
- військова сфера, включаючи спільні науково-дослідні роботи й торгівлю зброєю;
- міжнародний інжиніринг;
- міжнародний лізинг;
- підготовка за кордоном науково-технічних кадрів;
- контроль за міжнародним ринком інформаційних послуг;
- безпосередня участь у розробці міжнародних угод зі стандартизації та інших напрямів, що забезпечують узгодженість дій ТНК на світовій арені;
- науково-технічні зв'язки в рамках двосторонніх і багатосторонніх угод ТНК, включаючи їх стратегічні союзи.

Основний обсяг прямих закордонних інвестицій і, відповідно, виробничої та іншої діяльності ТНК сконцентровано в країнах «тріади»: Європейський Союз (ЄС)– США – Японія, що зумовлено специфікою розвитку сучасного етапу науково-технічної революції і, у зв'язку з цим, структурною перебудовою національних господарств. Так, найбільше ТНК сконцентровано в США, Японії та Китаї (табл. 1.2).

Рейтинг країн, в яких сконцентровано 500 найбільших компаній світу, 2019 рік [70]

Позиція в рейтингу	Країна	Кількість компаній
1	США	133
2	Японія	68
3	Китай	61
4	Франція	35
5	Німеччина	34
6	Великобританія	30
7	Швейцарія	15
8	Південна Корея	14
9	Нідерланди	12
10	Канада	11
11	Італія	10

Проте, все більшого розвитку набувають ТНК таких нових індустріальних країн як Південна Корея, Бразилія, Мексика, Гонконг та Китай, що зумовлено впровадженням цими державами стратегії застосування конкурентних переваг. Boston Consulting Group (BCG) провела дослідження, на основі якого склала рейтинг ста найбільш активно зростаючих компаній (100 Global Challengers) з 16 країн, що розвиваються. Середньорічні темпи росту виручки та операційного прибутку цих компаній склали 18 % за період с 2010 по 2019 рік. Для порівняння, виручка ТНК з розвинутих країн збільшилась за цей період в середньому тільки на 6 % в рік. Серед цих 100 топ-компаній 33 розташовані в Китаї, 20 – в Індії, 13 – в Бразилії, 7 – в Мексиці [70].

Як правило, ТНК – багатогалузеві компанії, їхня діяльність широко диверсифікована. Наприклад, кожна з 500 найбільших транснаціональних корпорацій США має в середньому підрозділи в 11 галузях, а найпотужніші охоплюють по 30-50

галузей. У групі 100 провідних промислових компаній Великобританії багатогалузевих – 96, Італії – 90, Франції – 84, Німеччини – 78. За даними UNCTAD галузева структура ТНК має наступний вигляд: 60% компаній зайняті у сфері виробництва; 37% сфера послуг; 3% добувна промисловість і сільське господарство [76].

Однією з характерних рис сучасних ТНК, що є позитивним наслідком їх функціонування як для базових, так і для приймаючих країн, є їхні величезні видатки на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Наприклад, щорічні витрати на це General Motors, Ford та IBM становлять 2-3 млрд. дол., що перевищує науково-дослідницькі бюджети багатьох країн [76]. Сьогодні в лабораторіях і наукових центрах ТНК проводиться основний обсяг наукових досліджень і розробок. При цьому дедалі більшу роль у науково-технологічній стратегії ТНК відіграють приймаючі країни.

Діяльність ТНК, як в приймаючих країнах, так і в країнах базування, створює певні наслідки, що позитивно чи негативно відображаються на політичному, соціальному та економічному житті суспільства (табл. 1.3).

Сукупні валютні резерви ТНК у кілька разів перевищують сукупні резерви всіх центральних банків світу. Тому переміщення лише 1–2 % маси грошей, що перебувають у їхньому володінні, цілком здатне змінити паритет національних валют. Капіталовкладення в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається за рахунок того, що, по-перше, за кордоном створюються нові ринки; по-друге, частина експорту ТНК постійно адресується їхнім закордонним філіям, і ця гарантована частка становить понад 30 % експорту Канади, Німеччини, Франції, Швеції, близько 50 % експорту США. По-третє, інвестиції дозволяють корпораціям оминати тарифні й нетарифні бар'єри приймаючої держави.

Наслідки діяльності ТНК [5, с. 85]

	Для країни, що приймає	Для країни, що вивозить капітал
Позитивні наслідки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отримання додаткових ресурсів (капітал, технології, управлінський досвід, кваліфікована праця); 2. зростання виробництва та зайнятості; стимулювання конкуренції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зростання впливу на інші країни; 2. зростання доходів
Негативні наслідки	<ol style="list-style-type: none"> 1. Зовнішній контроль за вибором спеціалізації країни у світовому господарстві; 2. витіснення національного бізнесу з найпривабливіших сфер; 3. зростання нестійкості національної економіки; 4. ухилення великого бізнесу від податків 	<ol style="list-style-type: none"> 1. зниження державного контролю; 2. ухилення великого бізнесу від податків

Отже, в промислово розвинених країнах розміщено 45 % філій ТНК, 41 % – у країнах, що розвиваються та 13% – у країнах Східної Європи. ТНК посідають найвищі поверхи господарської структури. Про це свідчить той факт, що 60% американських і японських ТНК діють у сфері обробної промисловості, 37% – у галузях обслуговування і тільки 3% – у первинному секторі (добувна промисловість).

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ ТНК В УКРАЇНІ

2.1. Основні тенденції діяльності філій ТНК в Україні

Транснаціональні корпорації здійснюють свої капіталовкладення переважно для довгострокових цілей. Хоча вони часто швидко перекидають величезні фінансові ресурси з одного регіону земної кулі в інший, що може дестабілізувати фінансові ринки в окремих регіонах, не можна забувати, що ТНК – це прямі інвестиції, вкладені в багаторічні проекти. Тому діяльність ТНК в Україні може бути оцінена як переважно сприятлива стабілізація ринку капіталу. Адже це великі компанії, яким потрібне стабільне господарське середовище, у тому числі фінансове.

На думку респондентів, низький рівень залучення ПІІ в Україну частково викликаний її несприятливим інвестиційним кліматом (у правовому, економічному й інфраструктурному аспектах), а також недоліками політики приватизації. Непрямим свідченням помилок у приватизаційній політиці може служити той факт, що більшість респондентів (зокрема 60% транснаціональних корпорацій) інвестували в Україну через новостворені проекти чи спільні підприємства з приватними компаніями, а не через приватизаційний продаж. Результати опитування показали, що визначальним стимулом для іноземних інвесторів в Україні є пошук нових ринків. Цей стимул істотно переважає над іншими, зокрема над можливістю використовувати дешеву і кваліфіковану робочу силу. Більшість інвесторів залучає великий внутрішній ринок України з майже 40 мільйонами споживачів. При цьому наявність дешевої робочої сили виявилось істотним тільки для інвесторів-підприємців, що завжди дуже реагують на дешеві фактори виробництва.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні роки постійно зростає, що свідчить про підвищення рівня економічної привабливості

України для іноземних інвесторів. Так, обсяг ПІІ за 2019 рік порівняно з 2018 роком підвищився на 4654,3 млн. дол. або на 10,4 %, а у порівнянні з 2017 роком – виріс на 9335,5 млн. дол., або на 23,3 %. Так як Україна є однією із найризикованіших для ведення бізнесу країн Східної Європи (149 місце у 2018 році та 152 – у 2019 році), часто міжнародні організації не можуть робити інвестиції без участі західного підприємства, що працює у відповідній галузі [10].

Для того, щоб взаємодіяти з ТНК в Україні, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури. Водночас, варто зазначити, що створити корпорації повного замкненого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням із неї продукції та її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що знадобиться чимало часу. Хоча деякі кроки в цьому напрямі вже зроблено. Водночас становлення українських ТНК, попри наявність відповідної правової бази, перебуває на початковому етапі, тоді як процес створення таких структур набуває значних масштабів в інших країнах, де ряд провідних корпорацій останніми роками за результатами своєї діяльності посідає високі позиції в рейтингу 500 найбільших ТНК світу.

Нажаль, Україна не входить до даного рейтингу, проте, за думками аналітиків в Україні існують компанії яким залишилося зробити лише декілька кроків для того щоб створювати гідну конкуренцію у даному рейтингу [20]. Одним із основних недоліків функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентне становище порівняно з великими міжнародними корпораціями. Нині на українському ринку оперує понад 50 ТНК. Їх інтереси в основному сфокусовано на таких галузях, як телекомунікації, електроенергетика, нафтохімічна промисловість, сільське господарство, харчова та тютюнова промисловість, громадське харчування, виробництво господарських товарів та засобів гігієни. Найбільш успішними в Україні є такі транснаціональні компанії: «Nestle», «Proctor&Gamble», «Johnson&Johnson», «Coca-Cola», «McDonalds».

Розглядаючи роль ТНК в Україні, неможливо не зазначити, що найбільшою небезпекою є перехід контролю до іноземних партнерів у стратегічних сферах,

зокрема тих, що забезпечують країні конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Безпосередньо, напрямки подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні можуть бути поділені на поточні і перспективні. В цьому поділі поточні напрямки передбачають розвиток безпосередньої діяльності ТНК, а перспективні – визначають бачення діяльності ТНК в Україні на довготерміновий період.

До поточних напрямів відносять [11, с. 174] :

1. Законодавчо-правове забезпечення діяльності ТНК в Україні, насамперед у розширити сферу дії державного регулювання інвестиційної діяльності.

2. Використання в Україні досвіду ТНК в розробці та розвитку ефективних внутрішніх корпоративних та зовнішніх зв'язків, залучення до активної інвестиційної діяльності суб'єктів різноманітних форм власності та господарювання для розширення національного товаровиробництва і ринкової інфраструктури.

3. Адекватність організації обліку та звітності ТНК та українських підприємств та використання методології економічного аналізу ТНК господарськими суб'єктами України, ширше впроваджувати в практику індикативне планування.

Перспективні напрямки включають [11, с. 176] :

1. Системну інтеграцію України до міжнародних економічних і політичних відносин.

Враховуючи багатогранність та різноманітність шляхів такої інтеграції, роль процесу залучення іноземного капіталу та діяльності ТНК в Україні є досить важливою як для зовнішньоекономічного, так і для зовнішньополітичного чинника. У цьому напрямку важливим є використання як достовірного позиціонування держави в світі, так і виконання вимог щодо конкретних інтеграційних процесів. Зокрема, мова йде про вступ України до СОТ, втілення в життя напрямів європейського вибору України та рух до НАТО, визначення реалій відносин з іншими країнами та участь у ЄС.

2. Результативність економічних реформ на мікрорівні та загальне оздоровлення економічного клімату в державі.

На рівні діяльності іноземного капіталу є логічна зміна акцентів у пріоритетах

і формах інвестування. Необхідним є оптимізація структури економіки країни, зменшення частки галузей металургійної, важкої та військової промисловості, що у великих розмірах споживають природні ресурси, погіршують екологічну ситуацію, а їх продукція значною мірою вивозиться за межі України і не впливає на рівень життя населення. В свою чергу, необхідно збільшувати частку наукомістких галузей з екологічно чистими технологіями, легкої і харчової промисловості, переробних, галузей сільського господарства, сфери послуг тощо.

3. Створення потужних національних структур, які б мали можливість конкурувати з ТНК.

Виходячи з можливостей розвитку національних потужних структур, є логічним поєднання такого розвитку із безпосередньо стратегією ТНК. Стратегія ТНК заснована на глобальному підході, що передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання в цілому.

Розробка інноваційних методів повинна базуватися на вивченні іноземного досвіду та адаптації його до українського середовища з додаванням певних елементів. Перетворення вітчизняних компаній у міжнародні повинно стати усвідомленою метою політики держави, що прагне до посилення свого впливу в міжнародному масштабі. Доцільно стимулювати українських виробників пільговими кредитами, змістити акценти з торговельних і фінансових установ на сферу матеріального виробництва.

Враховуючи тенденцію до стрімкого розвитку ТНК в економіці України, потрібно зазначити що це стане досить позитивним моментом для українського економічного простору, оскільки призведе до таких позитивних зрушень як:

- зміцнення ресурсної і виробничої бази країни;
- розширення експортних можливостей країни;
- пришвидшення реструктуризації економіки;
- поширення передових технологій;
- посилення процесів інтернаціоналізації та інтеграції в Україні [11, с. 190].

Тенденції ринково-підприємницької діяльності свідчать, що Україна не лише приймає ТНК, але й водночас прагне до створення таких компаній, що є надзвичайно

важливим фактором для її економіки. Загалом, аналіз діяльності ТНК свідчить про їх двоякий вплив на країни, в яких вони працюють. З одного боку, вони несуть за собою передові технології, управлінський досвід і т.д. З іншого ж боку, в їх діяльності присутні небезпеки для приймаючих країн. Для уникнення багатьох проблем пов'язаних з діяльністю ТНК, потрібно в першу чергу рухатися у напрямку розробки сучасного інвестиційного законодавства.

2.2. Специфіка діяльності компанії «The Coca-Cola Company» на вітчизняному ринку

The Coca-Cola Company (далі Coca-Cola) – найбільший у світі американський виробник та постачальник концентратів, сиропів та безалкогольних напоїв на світовому ринку. Компанія вже 12 років поспіль займає перше місце серед найдорожчих брендів світу та має свої підрозділи більш, ніж у 200 країнах. Бренд Coca-Cola «впізнає» понад 98% населення планети, що робить його найупізнаванішим брендом світу. Штаб-квартира корпорації базується в Атланті, штат Джорджія, США.

Рейтинг найдорожчих брендів, який щороку складає компанія Interbrand, в 2018 році знову очолили Coca-Cola, IBM та Google. Ця трійця тримається у лідерах ще з 2010 року. В цілому, у першій десятці найдорожчих брендів – дев'ять американських [71].

У 2019 році бренд Coca-Cola оцінюють на рівні 71,861 млрд. дол., що на 1,409 млрд. дол. більше, ніж в 2017 році (табл. 2.1). За даними Interbrand, компанію Coca-Cola втримує на першому місці правильна стратегія, завдяки якій бренд асоціюється з радіощами, свободою духу та свіжістю. Щодо IBM, то ця компанія за останні дванадцять років здійснила більше 110 стратегічних покупок. Бронзовий призер рейтингу – компанія Microsoft – вже повністю відновила позиції після фінансової кризи, яка погіршила становище фірми. Окрім них, у топ-десятку ввійшли такі бренди, як Google, General Electric, McDonald's, Intel, Apple, Disney та Hewlett-Packard

[71].

Натомість, британське агентство Brand Finance опублікувало черговий рейтинг 500 найдорожчих брендів світу. Мережа супермаркетів Wal-Mart була названа найдорожчим брендом, ринкова вартість якого зросла на 2% в порівнянні з 2018 роком і склала 41,4 млрд. дол. На другому місці – інтернет-компанія Google, яка піднялася з п'ятого місця з 2018 року. Що ж до компанії Coca-Cola, то вартість її бренду оцінюють з третьої позиції (34,8 млрд. дол.).

Таблиця 2.1

Найдорожчі бренди світу 2017 – 2019 рр., млрд. дол. [71]

№	Бренд	Вартість бренду	Бренд	Вартість бренду	Бренд	Вартість бренду
	2017 рік		2018 рік		2019 рік	
1	Coca-Cola	68,734	Coca-Cola	70,452	Coca-Cola	71,861
2	IBM	60,211	IBM	64,727	IBM	69,905
3	Microsoft	56,647	Microsoft	60,895	Microsoft	59,087
4	GE	47,777	Google	43,557	Google	55,317
5	Nokia	34,864	GE	42,808	GE	42,808
6	McDonald's	32,275	McDonald's	33,578	McDonald's	35,593
7	Google	31,98	Intel	32,015	Intel	35,217
8	Toyota	31,33	Samsung	29,495	Apple	33,492
9	Intel	30,636	Disney	28,731	Disney	29,018
10	Disney	28,447	Hewlett-Packard	26,867	Hewlett-Packard	28,479

Аналізуючи наведену вище інформацію, зрозуміло, що два однакових за діяльністю агентства по-різному оцінюють вартість бренду. Така ситуація пояснюється використанням зовсім різних даних та фактів при визначенні вартості бренду. Аналітики Interbrand при укладанні рейтингу керуються трьома показниками. Відтак, вартість бренду оцінюють за фінансовими результатами діяльності компанії, впливом торгової марки на попит товару чи послуги та гарантію подальшого успіху

та прибутку компанії.

У рейтингу 500 найбільших компаній (Fortune 500) в 2019 році Соса-Кола посіла 70 місце з рівнем доходу 35,119 млн. дол. та прибутком 11,809 млн. дол. На думку експертів, зміна позицій пояснюється тим, що споживачі все частіше вибирають альтернативні напої, які позиціонуються як більш здорові. При цьому PepsiCo вкладає великі кошти в розвиток і просування корисних продуктів [70].

Завдяки росту популярності напоїв без барвників компанія Соса-Кола вже займається випуском соків серії Minute Maid, а також спільно з компанією Nestle випускає холодний чай Nestea. Також вона вирішила розширити свій асортимент, почала випускати квас, а також серію елітних алкогольних напоїв.

Компанія Соса-Кола вийшла на український ринок практично однією з перших компаній після оголошення незалежності та відкриття кордонів для імпорту продукції. Значні обсяги продажу продукції та відсутність потенційних конкурентів дозволило керівництву компанії прийти до висновку про відкриття в Україні заводу безалкогольних напоїв.

Існує багато факторів, які визначили стратегію компанії Соса-Кола при виході на український ринок безалкогольних напоїв. Основним і, мабуть, визначальним фактором виходу на ринок України була економічна ситуація в країні, яка спонукала нерозвинутість промислової інфраструктури взагалі, і в харчовій промисловості зокрема. Виходячи на ринок безалкогольних напоїв в Україні, компанія Соса-Кола мала лише одного сильного конкурента в особі транснаціональної корпорації PepsiCo, що спостерігалось практично в кожній країні світу. Тому, знаючи методи боротьби лише з своїм одвічним конкурентом, компанія Соса-Кола відразу завоювала 60% ринку безалкогольних напоїв [23].

Кока-Кола Беверіджиз Україна – це потужний виробник безалкогольних напоїв та номер один серед лідерів українського ринку. Вона входить до групи Кока-Кола Хеленік Ботлінг Компані (Соса-Кола НВС), яка працює в 26 країнах Східної та Центральної Європи і є провідним та найбільшим виробником безалкогольних напоїв у Європі [23].

Представництво Соса-Кола було відкрите в Україні в 1992 році. Кока-Кола в

Україні є вітчизняним підприємством зі 100 % іноземним капіталом і одним із головних інвесторів в економіку України. Головним завданням її бізнесу є досягнення високої якості в усіх галузях: у виробництві, в роботі з людьми, в обслуговуванні клієнтів, в діяльності всіх підрозділів та в підтриманні високих стандартів роботи на ринку. Кока-Кола Беверіджиз Україна збирає найкращих фахівців різних професій з усіх куточків України.

Компанія представляє на ринку України широкий асортимент продуктів у таких категоріях, як солодкі газовані напої, столові води, холодні чаї, соки та нектари, квас та енергетичні напої.

У портфелі компанії присутні такі традиційні для асортименту групи компаній Coca-Cola Hellenic всесвітньо відомі газовані напої [23]:

1. Газовані безалкогольні напої: Coca-Cola, Coca-Colalight, Fanta, Sprite, Schweppes, Burn, Gladiator;
2. Негазовані безалкогольні напої: Соки та нектари Rich, «Добрий», BotaniQ, BotaniQ Kids, Nestea;
3. Вода: Vonaqua.

На газовані напої припадає значний сегмент продажів, і компанія постійно розширює його, пропонуючи споживачам приємні та ефективні засоби тамування спраги та відновлення гідратації, що необхідна для фізичного та емоційного комфорту.

На даному етапі діяльності компанії Coca-Cola в Україні можна говорити про зменшення рівня отримуваних прибутків за рахунок високого рівня конкурентоспроможності, створеного українськими виробниками, а також високим рівнем нестабільності фінансових установ та організацій, що призвело до незапланованих втрат компанії в розмірі 2,3 млн. дол.

Таким чином, керівництву компанії необхідно докласти максимум зусиль для підтримання стабільних обсягів продажу та прибутків у наступних періодах.

Станом на 2019 рік, компанія Coca-Cola має в Україні три основних конкурента (рис. 2.1) :

1. Концерн «Орлан»;

2. ПрАТ «Завод безалкогольних виробів «Росинка»»;

3. ПАТ «Оболонь».

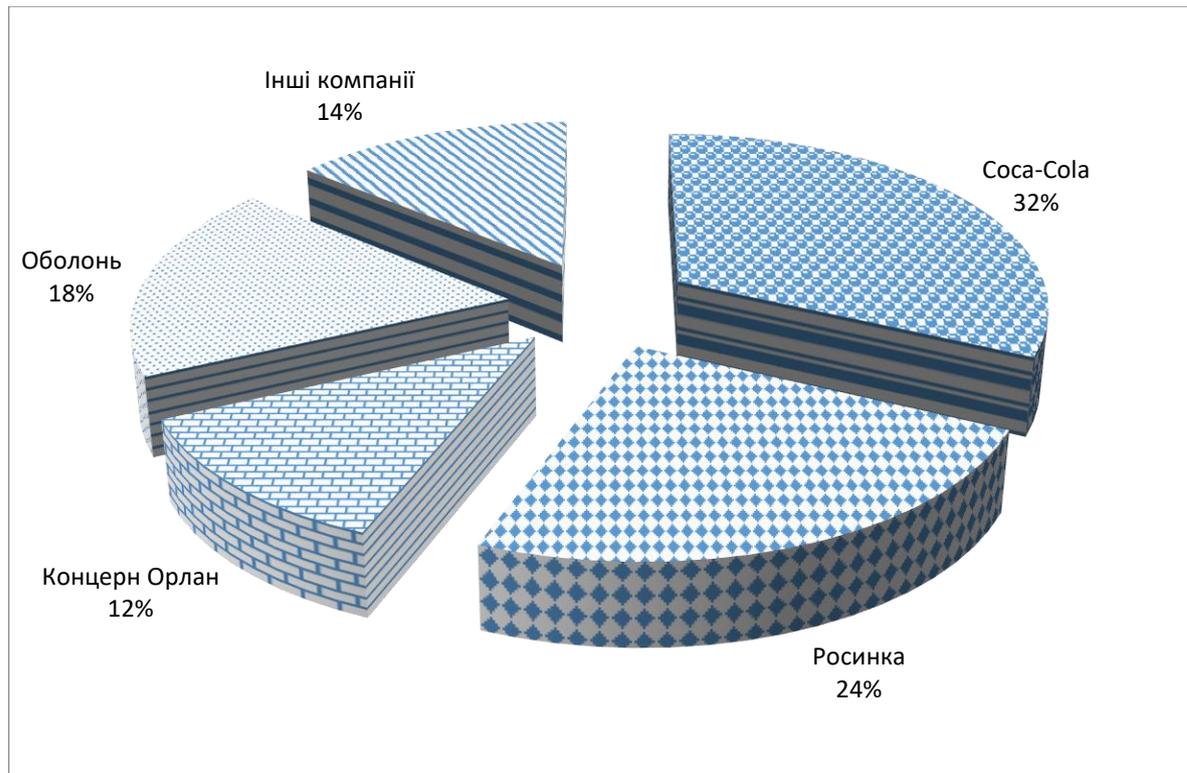


Рис. 2.1. Частка компаній на українському ринку безалкогольних напоїв, 2019 р. [23]

Основою такої тенденції збільшення обсягів продажу є висока якість продукції та ціна, яка на 15-20% нижча за ціну компанії Соса-Соса. Найсуттєвішим конкурентом на ринку безалкогольних напоїв України є ПрАТ «Росинка», обсяги продажу якої за остання два роки зросли майже втричі. За таких тенденцій у найближчі роки доля ринку підприємства може сягнути 35-40%, що значно погіршить позиції та прибутки компанії Соса-Соса в Україні. Основою такої тенденції збільшення обсягів продажу є висока якість продукції та ціна, яка на 15-20% нижча за ціну компанії Соса-Соса.

Проаналізувавши індикатори конкурентоспроможності двох підприємств-конкурентів можна зробити висновок, що ПрАТ «Росинка» виходить на лідируючі позиції в цьому напрямку (табл. 2.2).

Порівняльний аналіз індикаторів конкурентоспроможності Соса-Солта та ПрАТ
«Росинка» [23]

Критерії	Вагомість	Бальна оцінка	
		Соса-Солта	«Росинка»
1. Відносна доля ринку	0,1	4	4
2. Витрати	0,3	4	2
3. Відмінні властивості	0,1	4	5
4. Ступінь засвоєння технології збуту	0,12	5	4
5. Метод продаж	0,18	4	4
6. Імідж (відомість)	0,2	5	4
Всього	1	22	23

На даному етапі вітчизняний виробник повинен ще зробити собі ім'я, в той час коли у компанії «Соса-Солта» воно вже є, і тоді, коли це буде зроблено, за рахунок рівної якості та суттєво нижчої ціни компанія «Соса-Солта» може не втримати власних завойованих позицій на ринку України.

Враховуючи специфіку ринку безалкогольних напоїв, можна визначити певні ключові фактори успіху, які будуть представлені у матриці конкурентного профілю (табл. 2.3), де в якості конкурентів для нашого підприємства на початковому етапі будуть приватні підприємства, які займаються виробництвом напоїв, і, в першу чергу, безалкогольних.

Зазначені в таблиці показники були отримані в результаті маркетингового дослідження діяльності підприємств, що займаються виробництвом безалкогольних напоїв в даній галузі та прогнозних можливостей реалізації продукції. Були визначені головні фактори успіху, які вважаються найпринциповішими для даної галузі, та за п'ятибальною шкалою оцінені конкурентні переваги тих чи інших підприємств.

Матриця конкурентного профілю українських підприємств-виробників
безалкогольних напоїв [23]

Ключовий фактор успіху	Ваговий коефіцієнт	“Coca-Cola”		ПрАТ “Росинка”		ПАТ “Оболонь”	
		рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка
1	2	3	4	5	6	7	8
Якість товару	0,25	5	1,25	5	1,25	3	0,75
Ціна	0,25	4	1,0	5	1,25	4	1,0
Екологічність	0,15	5	0,75	3	0,45	3	0,45
Асортимент	0,05	4	0,2	5	0,25	4	0,2
Реклама та стимулювання попиту	0,2	4	0,8	4	0,8	3	0,6
Канали збуту	0,1	5	0,5	3	0,3	5	0,5
Загальна оцінка	1,0	-	4,5	-	4,35	-	3,5

Загальна оцінка була отримана шляхом обопільного врахування як рейтингу, так і вагового коефіцієнту кожного з параметрів, і показує, який середній бал отримує виготовлювана продукція за усіма якостями в сукупності. Дана оцінка конкурентоздатності підприємства охоплює усі найбільш важливі показники господарської діяльності підприємств, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко й об'єктивно одержати картину становища підприємства на галузевому ринку. Використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих служб.

Підводячи підсумки, можна зробити висновок про не досить суттєві конкурентні переваги компанії Coca-Cola над іншими конкурентами, але це стосується лише якості. В питаннях розвитку мережі роздрібних розповсюджувачів та зацікавлення нових споживачів є поле для діяльності та можливості для розширення своєї діяльності.

Ринок безалкогольних напоїв не має специфічних особливостей, оскільки дана

продукція споживається усіма верствами населення і не залежить ні від віку, ні від статі, ні від інших характеристик споживацької групи. За цих умов споживацькі групи можна виділити лише за ціною покупної продукції (табл. 2.4).

Даний аналіз було проведено в декілька етапів. На першому етапі було визначено питому вагу, рейтинг ключових факторів успіху [39] :

- продукт (якість, можливість заміни товару, престиж торгової марки);
- ціна (процент із знижки ціни, строк платежу, додаткові пільги);
- канали збуту (пряма доставка, торгові представники, роздрібні посередники, маклери та дилери);
- реклама та стимулювання попиту (реклама для споживачів і для торгових посередників, індивідуальний продаж, стимули для споживачів, демонстраційна торгівля).

Таблиця 2.4

Сегментування ринку безалкогольних напоїв в Україні [39]

Ціна за 1 пляшку напою (2 л), грн.	Доход споживачів	Частка населення України, %	Чисельність населення України, чол.	Частка споживачів напою, %	Чисельність споживачів напою, чол.
17 – 18 грн.	Малий	52	16,000,000	100	14,000,000
18,1 -19 грн.	Середній	31	12,500,000	95	13,725,000
25,1 грн. і >	Високий	17	8,500,000	90	7,650,000
Разом	-	100	37,000,000	-	35,375,000

Для визначення характеристик продукції, що є найважливішими для споживачів цієї товарної групи керівництвом компанії було прийнято рішення про проведення опитування серед працівників компанії та потенційних споживачів (табл. 2.5). Результати показують, що найвищий рейтинг мають цінові характеристики виробів, друге місце займає реклама та стимулювання збуту, далі продукт (якість) і останнє місце займають канали збуту.

Обробка експертних оцінок, щодо рейтингу ключових факторів успіху для підприємств даного конкурентного поля [39]

Фактори	Анкетні дані експертів									Сер. бал	Пит. вага	Рейтинг
	1	2	3	4	5	6	7	8	9			
Якість	3+	++	9	++	6	8	9	6	8	7,778	0,24	3
Ціна	8	++	1+	1+	1+	7	1+	8	1+	9,222	0,3	1
Реклама та стимулювання	9	++	1+	++	++	8	6	7	8	8,222	0,26	2
Канали збуту	7	9	+	1+	5	9	9	5	5	7,556	0,2	4

Отже з експертних оцінок добре простежуються певні тенденції щодо важливості деяких факторів:

1. На даний час споживачів більше цікавлять цінові характеристики продуктів харчування ніж, скажімо, якість, що обумовлено кризовим станом нашої економіки і даної галузі зокрема.
2. В даний час функціонують ті підприємства і організації, що мають свої канали збуту, або просто можуть реалізовувати свою продукцію, особливо це стосується даної галузі, де останнім часом виникло багато проблем зі збутом продуктів харчування.
3. Друге місце реклами і стимулювання збуту пояснюється тим, що підприємства даної галузі широко використовують у своїй діяльності рекламу, а стимулювання реалізації продукції відбувається на основі особистого контакту працівників відділу збуту безпосередньо з клієнтами.

На основі отриманих результатів можна зробити висновок про доцільність думки споживачів та приділення максимуму уваги до питань якості та ціни власної продукції. Раціональне використання іноземного капіталу приведе до поліпшення інвестиційного клімату і раціоналізації інвестиційного середовища, до зростання економіки в цілому, оскільки зростання в ключових секторах економіки викличе піднесення в інших галузях і сприятиме стабілізації економіки України.

Компанія Coca-Cola постійно посилює свої позиції на вітчизняному та світовому ринку та завойовує нові. За допомогою методології SWOT виникає можливість виявлення сильних і слабких сторін компанії, а також загроз та можливостей зовнішнього середовища, після чого встановлюються ланцюжки зв'язків між ними, що надалі можуть бути використані для формулювання стратегії організації. Отже, проаналізувавши діяльність компанії, можна виділити:

Сильні сторони:

- висока кваліфікація персоналу;
- гарна репутація в покупців;
- відомий лідер ринку;
- переваги в області конкуренції;
- наявність інноваційних здібностей і можливості їхньої реалізації;
- перевірений часом менеджмент.

Слабкі сторони:

- конкурентна позиція бренду, що погіршується;
- відсутність деяких типів ключової кваліфікації і компетентності персоналу.

Можливості:

- вихід на нові ринки чи сегменти ринку;
- розширення виробничої лінії;
- вертикальна інтеграція;

Загрози:

- несприятлива політика уряду щодо діяльності компанії;
- зростання конкурентного тиску;
- зміна потреб і смаку покупців;
- несприятливі світові екологічні зміни.

Кредитний рейтинг корпорації The Coca-Cola Company визначають три провідні рейтингові агентства: Standard&Poor's, Moody's Investors Service, FitchRatings (табл. 2.6).

Кредитний рейтинг The Coca-Cola Company у 2019 році [74]

Agency	Long-term debt	Commercial paper program
S&P	A+	A-1
Moody's	Aa3	P-1
Fitch	A+	F-1

Звичайним інструментарієм, застосовуваним для фінансового аналізу корпорації, є метод коефіцієнтів. Особлива увага приділяється питанням забезпечення ліквідності, оскільки обіг капіталу обмежений коротким терміном – до 1 року. Детальному вивченню піддаються всі статті поточних активів з погляду їх оборотності. Відповідно до основних завдань управління оборотним капіталом виділимо такі групи коефіцієнтів [8, с. 201]:

- коефіцієнти ліквідності;
- коефіцієнти оборотності.

1. Коефіцієнти ліквідності

Ліквідність корпорації, тобто її спроможність сплачувати у встановлені терміни за поточними зобов'язаннями, визначається співвідношенням поточних активів і поточних пасивів. Відомі чотири коефіцієнти ліквідності:

- коефіцієнт поточної ліквідності (current ratio);
- коефіцієнт швидкої ліквідності, або «лакмусового папірця» (quick ratio);
- коефіцієнт забезпеченості реалізації оборотним капіталом (working capital to sales ratio);
- коефіцієнт покриття короткострокових зобов'язань потоком коштів (sales to current liabilities ratio).

Фундаментальним, базовим показником ліквідності є коефіцієнт поточної ліквідності. Він визначається за формулою:

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.1)$$

Цей показник у фінансовій літературі називають також коефіцієнтом покриття, тому що він визначає, скільки разів короткострокові зобов'язання покриваються короткостроковими активами.

Згідно з фінансовою звітністю The Coca-Cola Company, у 2019 році цей показник становить (додаток В) :

$$\text{Коефіцієнт поточної ліквідності} = \frac{21,579}{18,508} = 1,166$$

У такому разі за рахунок реалізації 85,7% поточних активів можна погасити всі поточні борги ($1 / 1,166 \cdot 100\% = 85,7\%$). Отже, короткострокові зобов'язання 1,166 разів покриваються короткостроковими активами, це означає, що компанія є платоспроможною і здатна цілком покрити свої борги.

Структура оборотного капіталу визначається особливостями виробництва, тому через високі показники можна потрапити в неліквідне становище. З цією метою використовується коефіцієнт швидкої ліквідності. Його відмінність полягає в тому, що з поточних активів відраховуються найменш ліквідні, наприклад товарно-матеріальні запаси:

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{\text{Поточні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.2)$$

Для компанії Coca-Cola даний коефіцієнт у 2019 році дорівнював 1,023. Це свідчить, що на одиницю поточних зобов'язань припадає 1,023 одиниць ліквідних активів (див. додаток В) :

$$\text{Коефіцієнт швидкої ліквідності} = \frac{21,579 - 2,650}{18,508} = 1,023$$

Цей показник показує високі платіжні можливості Coca-Cola щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами.

Коефіцієнти структури капіталу (коефіцієнти боргу) показують боргове навантаження на капітал корпорації. Коефіцієнт заборгованості (Debt to Total Assets), визначається за формулою:

$$\text{Коефіцієнт заборгованості} = \frac{\text{Короткострокові та довгострокові зобов'язання}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (2.3)$$

У 2019 році коефіцієнт заборгованості становив 57,05%, що означає фінансування активів майже на 57,05% за рахунок зобов'язань:

$$\text{Коефіцієнт заборгованості} = \frac{41,604}{72,921} \times 100\% = 57,05\%$$

Для поглибленого аналізу боргового навантаження на капітал використовується коефіцієнт квоти власника (Debt to Shareholder's Equity), що розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт квоти власника} \\ = \frac{\text{Довгострокова заборгованість}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \end{aligned} \quad (2.4)$$

Спираючись на фінансову звітність, у 2019 році даний коефіцієнт становив 44,84%, тобто боргове навантаження на акціонерний капітал було в межах норми:

$$\text{Коефіцієнт квоти власника} = \frac{14,041}{31,317} \times 100\% = 44,84\%$$

Короткострокові зобов'язання корпорації в 2019 році (18,508 млн.дол) значно зросли у порівнянні з 2018 роком (\$13,721млн.), а довгострокова заборгованість у 2019 році становила 14,041 млн.дол, що майже в 3 рази більше, ніж у 2018 році – 5,059 млн. дол.(додаток 3).

Коефіцієнт прибутковості активів (Return on Total Asset Ratio — ROA) визначає прибуток на долар активів. Показник визначається за формулою:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Активи}} \times 100\% \quad (2.5)$$

У 2019 році даний показник становив 16,26 %, а у 2018 році цей коефіцієнт був на рівні 14,19 %. Це свідчить, що кожний долар активів у 2019 році створив 16,26 центів, а у 2018 році 14,19 центів прибутку, що свідчить про ефективне використання активів (додаток Ж) :

$$\text{ROA} = \frac{11,859}{72,921} \times 100\% = 16,26\%$$

Коефіцієнт норми прибутку на власний капітал (Return on Equity Ratio — ROE)

визначається за формулою:

$$ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} \times 100\% \quad (2.6)$$

У нашому випадку за 2019 рік показник ROE дорівнював 37,87 %, а за 2018 становив 27,25 %. Ці показники означають, що кожний долар акціонерного капіталу створював у 2019 році 37,87 центів, а у 2018 році – 27,25 центів чистого прибутку:

$$ROE = \frac{11,859}{31,317} \times 100\% = 37,87\%$$

Показники прибутковості корпорації, виплачувані дивіденди виявляються на фінансовому ринку в ціні акцій. Найбільш вживаними коефіцієнтами ринкової вартості акцій є коефіцієнт ціна/прибуток та коефіцієнт ціна/балансова вартість на одну акцію.

Коефіцієнт ринкова ціна / прибуток на 1 акцію (Price / Earnings Ratio P/E) показує, яку суму інвестор згоден сплачувати за оголошений прибуток на акцію. Показник визначається за формулою (див. додаток 3) :

$$\text{Коефіцієнт P/E} = \frac{\text{Курс акції}}{\text{Прибуток на акцію}} \quad (2.7)$$

У 2019 році для корпорації Соса-Сола даний коефіцієнт становив 31,34. Це означає, що ринкова оцінка акції вища за прибуток на акцію в 31,34 рази. У 2018 році ринкова оцінка акції була вища за прибуток на акцію у 30,19 разів:

$$\text{Коефіцієнт P/E} = \frac{55,15}{1,76} = 31,34$$

Коефіцієнт ціна/балансова вартість (або «кратності балансової вартості») визначається за формулою:

$$\begin{aligned} & \text{Коефіцієнт кратної балансової вартості} \\ & = \frac{\text{Курс акції}}{\text{Балансова вартість акції}} \quad (2.8) \end{aligned}$$

Балансова вартість акції вираховується як частка від ділення вартості чистих активів компанії на кількість розміщених акцій. Тому, балансова вартість акції у 2019 році склала 5,59 дол.(31,317/5,600). Коефіцієнт кратності у 2019 році становив 9,87. Це означає, що ринкова оцінка акції перевищувала її балансову вартість у 9,87 разів

(див. додаток 3) :

$$\text{Коефіцієнт кратної балансової вартості} = \frac{55,15}{5,59} = 9,87$$

У 2019 році вартість акцій The Coca-Cola Company почала зростати у порівнянні з двома попередніми роками і під кінець року становила 66,93 дол. за акцію. Найвищого значення акції компанії досягали лише 6 липня 1998 року – 87,19 дол (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Ринкова вартість акцій The Coca-Cola Company 1962 – 2019 pp. [74]

У 2019 році компанія здійснила виплати дивідендів на суму 4 млн. 68 тис. доларів США, що є значно менше, ніж у 2018 році – 3 млн. 800 тис. доларів. Це пояснюється різницею в курсі акцій та розміром прибутку на акцію.

Coca-Cola постійно розширює лінію продуктів та послуг за рахунок придбання нових торгових марок в країнах своєї діяльності. Таким чином, компанія випускає три з чотирьох найпопулярніших напоїв у світі – Coca-Cola, Fanta, Sprite, яким належить 80% світового об'єму продажів.

Отже, фінансовий стан компанії Coca-Cola є досить стійким. Корпорація ефективно використовує свої активи, має достатньо високу прибутковість продажу та швидку оборотність запасів. Прискорені темпи зростання дозволяють корпорації швидко погашати короткострокову заборгованість за рахунок вільних коштів.

Як висновок, слід зазначити, визначальним стимулом для іноземних інвесторів в Україні є пошук нових ринків. Цей стимул істотно переважає над іншими, зокрема

над можливістю використовувати дешеву і кваліфіковану робочу силу. Більшість ТНК залучає великий внутрішній ринок України з мільйонами споживачів. При цьому наявність дешевої робочої сили виявилось істотним тільки для інвесторів-підприємців, що завжди дуже реагують на дешеві фактори виробництва.

Для того, щоб взаємодіяти з ТНК в Україні, потрібно створювати власні, українські транснаціональні структури. Водночас, варто зазначити, що створити корпорації повного замкненого циклу, які займалися б видобутком сировини, її переробкою, виготовленням із неї продукції та її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях, на що знадобиться чимало часу. Одним із основних недоліків функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентне становище порівняно з великими міжнародними корпораціями. Нині на українському ринку оперує понад 50 ТНК. Їх інтереси в основному сфокусовано на таких галузях, як телекомунікації, електроенергетика, нафтохімічна промисловість, сільське господарство, харчова та тютюнова промисловість, громадське харчування, виробництво господарських товарів та засобів гігієни. Найбільш успішними в Україні є такі транснаціональні компанії: «Nestle», «Proctor&Gamble», «Johnson&Johnson», «Coca-Cola», «McDonalds».

Станом на 2019 рік, компанія Coca-Cola має в Україні три основних конкурента: Концерн «Орлан», Завод безалкогольних виробів «Росинка», ПАТ «Оболонь». За даними вищенаведених розрахунків фінансовий стан компанії Coca-Cola характеризується високою ліквідністю та платоспроможністю.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФІЛІЙ ТНК В УКРАЇНІ

3.1. Стратегія державного регулювання діяльності іноземного капіталу в Україні

Існує багато шляхів залучення іноземного капіталу для інвестування в економіку країни, серед яких найважливішими є:

- прямі інвестиції через створення підприємств з іноземним капіталом, в тому числі спільних підприємств;
- портфельні інвестиції шляхом продажу іноземним резидентам і нерезидентам цінних паперів;
- кредити, позики та гранти міжнародних фінансових інституцій, країн, державних установ, Міжнародних фондів, експортних агентств, банків тощо.

Державна політика щодо залучення іноземного капіталу здійснюється Кабінетом Міністрів України спільно з НБУ і регулюється Верховною Радою України. Неабияку роль в цьому процесі відіграє Адміністрація Президента. Указами Президента України створена певна кількість державних інституцій, що безпосередньо займаються залученням іноземних інвестицій в Україну [57].

Всі ці та деякі інші інституції мають певний вплив на залучення іноземних інвестицій в українську економіку. Багато в чому їх функції дублюються, іноді вони перешкоджають, або зволікають зі створенням приватних підприємств з іноземними інвестиціями або з наданням їм певних пільг.

Українська державна кредитно-інвестиційна компанія, статут якої затверджений постановою КМУ 4.12.1995 р. № 793, не мала правового статусу центрального органу виконавчої влади і тому могла залучати іноземні інвестиції як суб'єкт підприємницької діяльності. Тому в липні 1996 р. Указом Президента було створено Національне агентство України по реконструкції і розвитку, завданням якого є участь в формуванні державної політики при взаємодії з міжнародними

фінансовими організаціями і закладами для залучення кредитів, грантів, міжнародної гуманітарної і технічної допомоги, іноземних інвестицій. Згідно з положенням про Агентство, воно має статус міністерства і повинно здійснювати контроль за ефективністю використання коштів, що надходять з-за кордону [58].

Державний інвестиційно-кліринговий комітет та Координаційна рада з питань інвестиційно-клірингового співробітництва розглядають питання, пов'язані з залученням фінансових і інвестиційних ресурсів в рамках інвестиційно-клірингових відносин [59]. Палата незалежних експертів з питань іноземних інвестицій функціонує згідно з Положенням і є постійно діючим консультативно-дорадчим органом при Президентові України, метою якого є запобігання конфліктів між іноземними інвесторами і органами виконавчої влади.

Консультативна рада з питань іноземних інвестицій створена при Президентові для розробки і реалізації державної політики по залученню і використанню іноземних інвестицій. Рішення про надання державних гарантій при залученні іноземних кредитів приймає валютно-кредитна Рада Кабінету Міністрів України [14].

Певну участь в управлінні іноземним інвестуванням приймають органи місцевих державних адміністрацій в межах делегованих їм повноважень, особливо при розробці програм соціально-економічного розвитку регіонів, створенні спільних підприємств, вільних економічних зон тощо.

Держава використовує різні важелі для сприяння залученню іноземного капіталу (рис. 3.1).

Взагалі, діяльність іноземних інвесторів в Україні регулюється близько 70 нормативними актами різного рівня, якими іноземному інвестору досить важко керуватися в зв'язку з неоднозначністю положень. Крім цього, до діючого Законодавства постійно вносяться зміни і доповнення, які часто значно погіршують існуючі положення та умови діяльності іноземних інвесторів. З метою усунення цих недоліків доцільно було б, з одного боку, прийняття нових законодавчих актів або змін і доповнень до вже діючих, а з другого боку – усунення протиріч та неоднозначних положень в уже діючих законодавчих та нормативних актах.

До системи податкових і митних пільг входять «податкові канікули», зниження

ставок оподаткування в разі реінвестування отриманого прибутку чи інвестування у певні регіони та галузі, захист від подвійного оподаткування, а також звільнення від митних зборів на імпорт новітніх машин та обладнання, технологій, ноу-хау, експорту продукції власного виробництва для покриття валютних витрат або зменшення цих зборів.

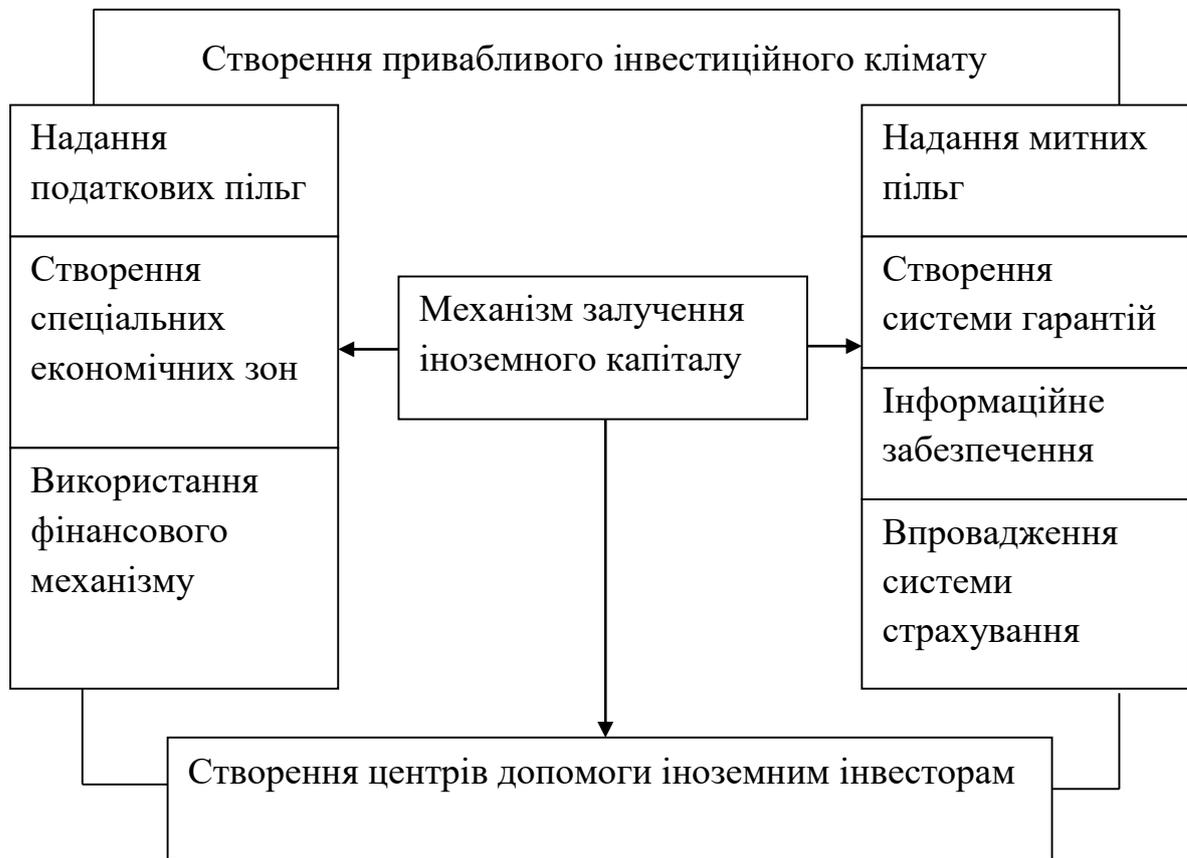


Рис. 3.1. Механізм залучення іноземного капіталу в Україну [1, с. 120]

Спеціальні економічні зони передбачають ще розвиненішу систему податкових та митних пільг, спрощення адміністративних процедур [10, с. 32]:

- встановлення додаткових пільг для заохочення іноземних інвестицій у пріоритетні галузі економіки;
- визначення територій, на яких діяльність іноземних інвесторів забороняється або обмежується;
- надання гарантії використання доходів та інших коштів, отриманих від інвестиційної діяльності;
- надання гарантій від примусових вилучень, а також незаконних дій

державних органів та урядових осіб;

- використання компенсацій та відшкодування збитків іноземними інвесторам, включаючи втрачений прибуток і моральну шкоду;

- надання гарантій трансферту та інших прибутків у зв'язку з інвестуванням.

Діяльність іноземних інвесторів на території України тривалий час регулювалась Декретом КМУ «Про режим іноземного інвестування» та Законом України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україну». В цих законодавчих актах закріплювались майнові права іноземних інвесторів, додатково передбачені Законом «Про іноземні інвестиції», але відмінялась більшість пільг [18]. Більшість державних гарантій збереглася в діючому Законодавстві, зокрема, державні гарантії відносно:

- примусових вилучень, а також незаконних дій державних органів та їх посадових осіб;

- компенсації втрат та відшкодування збитків іноземним інвесторам;

- повернення своїх інвестицій в разі припинення інвестиційної діяльності;

- переказу частки прибутку за кордон після сплати податків.

Ці гарантії закріплені в статті 8 Закону України «Про режим іноземного інвестування», вони захищають права власності іноземного інвестора на протязі 10 років з моменту змін в Законодавстві. Із Закону «Про режим іноземного інвестування» вилучено статтю 18 і четверту частину статті 24, чим ліквідовано право на звільнення від ввізного мита іноземних інвестицій, що спрямовуються в статутний фонд українського підприємства з іноземними інвестиціями [18]. Що стосується надання пільг іноземним інвесторам та іншим суб'єктам господарювання, то, згідно з чинним законодавством – це прерогатива Верховної Ради. Кабінет Міністрів України має повноваження на встановлення номенклатури товарів критичного імпорту ввезення яких на митну територію України звільняється від ПДВ.

Законом України «Про режим іноземного інвестування» підприємства з іноземними інвестиціями звільнялися від обкладання ввізним митом на майно, що ввозилося як внесок у статутний фонд [18]. Державна реєстрація підприємств з іноземними інвестиціями здійснюється в загальному порядку державної реєстрації

підприємств, передбачених законодавством України відповідно до Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. Державна реєстрація банків, фондових бірж, засобів масової інформації за участю іноземних інвесторів здійснюється згідно відповідних законодавчих актів.

В разі здійснення інвестиційної діяльності без створення юридичної особи, реєстрація проводиться згідно з Положенням про порядок державної реєстрації договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність за участю іноземного інвестора. Іноземні юридичні особи можуть входити до складу промислово-фінансових груп. В цьому випадку їх реєстрація проводиться відповідно до Положення, яке було розроблене згідно з Законом України «Про промислово-фінансові групи в Україні». Фінансові (портфельні) інвестиції можуть надходити в Україну шляхом придбання іноземним інвестором [11, с. 126] :

- державних (муніципальних) цінних паперів;
- акцій, облігацій, деривативів акціонерних товариств та підприємств;
- часток (паїв) підприємств, що приватизуються, за міжнародним конкурсом або шляхом реалізації на аукціоні застави.

Продаж пакетів акцій здійснюється згідно з Положенням про порядок проведення на позабіржовій торговельній системі аукціонів з продажу за грошові кошти пакетів акцій, що належать державі, відкритих акціонерних товариств. Продаж пакетів акцій здійснюється під час торгових сесій асоціації «Позабіржова фондова торговельна система (ПФТС)», що згідно з Законом «Про підприємства в Україні» є об'єднанням юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю в галузі торгівлі цінними паперами. Іноземний інвестор згідно з діючим законодавством має право на придбання пакетів таких акцій.

Іноземний інвестор може також приймати участь в аукціонах реалізації заставленого майна. В цьому випадку його дії підпадають під Постанову КМУ, що затверджує Положення про порядок проведення аукціонів (публічних торгів) по реалізації закладеного майна.

Таким чином, іноземний інвестор формує свій інвестиційний портфель шляхом залучення боргових фінансових інструментів і інструментів власності (капіталу): чим

більший дохід ці інструменти будуть приносити інвесторові, тим довше він буде тримати їх у своєму портфелі.

Іноземні інституційні інвестори представлені на українському ринку міжнародними фінансово-кредитними інституціями, фондами, агенціями та банками. Особливості надходження від цих інвестицій – це обумовлення обов'язковими для української сторони вимогами. Як правило, інвестиції надаються лише як частка до потрібних для інвестиційного проекту. Сьогодні в Україні діють декілька міжнародних фондів, які здійснюють інвестиційну і кредитну підтримку підприємництва в Україні. Основні з них [62] :

- Фонд підтримки підприємництва в нових незалежних державах (WesternwiseEnterpriseFund), створений в 1994 році урядом США з початковим капіталом 150 млн. дол. США.

Фонд, в основному, інвестує малий та середній бізнес шляхом створення спільних підприємств або купівлі акцій господарюючим товариств. Фонд реалізував в Україні 12 проектів переважно в галузі агробізнесу, промисловості будівельних матеріалів та виробництві металів. Фонд також надає кредити підприємцям від 10 до 100 тис. дол. США, терміном від 2 місяців до 2-х років.

- Фонд «Україна» заснований в 1992 році в м. Бостоні (США) з статутним капіталом 22,5 млн. дол. США. Фонд реалізував 26 інвестиційних проектів на суму 8 млн. дол. США на засадах партнерства [59].

- Німецько-український фонд створений в 1996 р. урядом Німеччини з статутним фондом 10 млн. євро для сприяння розвитку малого підприємництва в межах програми трансформації.

Фонд може надавати кредити трьох видів: мікрокредити до 15 тис. євро терміном до 1 року; для малого бізнесу – від 15 до 50 тис. євро терміном до 2-х років; кредити для спільних підприємств розміром до 500 тис. євро і терміном також до 2-х років.

- Фонд «Відродження» створено в 1990 р. за підтримкою відомого фінансиста Джорджа Сороса. Фонд започаткував з 1.01.1998 р.

- Програму мікрокредитування та підтримки розвитку кредитних спілок в

Україні. Взагалі фонд «Відродження» фінансує інтелектуальні інвестиції і до цього часу вже запровадив в Україні мікрокредитів та грантів на суму близько 5,5 млн. дол. США [59].

Ще однією організаційною формою залучення іноземних інвестицій можна вважати міжнародні агенції експортного кредиту. В Україні діє кілька таких агенцій. Як приклад, можна навести Агентство США з міжнародного розвитку, яке має за мету створити можливості для зростання малого бізнесу в Україні за рахунок створення мережі «бізнес-інкубаторів», тобто освітньо-тренінгових закладів. Агентство також надає кредитну підтримку інвестиційним проектам на конкурентній основі для високотехнічних виробництв до 60 тис, дол. США, а також мікрокредити до 5 тис. дол. США [62].

Агентства експортного кредиту функціонують в рамках Угоди, яку підписали 20 країн, щодо обмеження конкуренції на кредитних ринках. Угодою встановлюються мінімальні процентні ставки за кредитами на строк понад двох років. Всі країни-позичальники поділені на три категорії: перша – найбагатші; третя – найбідніші. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні іноземні банки кредитують в основному імпортні операції клієнтів і виробничу діяльність деяких підприємств з іноземними інвестиціями. Разом з тим інвестиційна діяльність іноземних банків набагато ширша.

Умовно ці послуги і операції можна поділити на кілька груп [11, с. 43] :

1. Операції на ринку торговельних зобов'язань;
2. Операції з цінними паперами власності та їх похідними, участь в приватизаційному процесі;
3. Проектне фінансування та операції з малоліквідними інвестиціями;
4. Інвестиційні консалтингові послуги.

Операції на ринку боргових зобов'язань – це обслуговування кредитних та облігаційних позик та похідних інструментів (деривативів). Іноземні банки спроможні в Україні здійснювати як власне, так і синдиковане кредитування корпорацій, обслуговувати форвардні та ф'ючерсні контракти, варанти [11].

Основним інструментом емісії цінних паперів за кордон на сьогодні є

єврооблігації, що випускаються в іноземній для емітента валюті і розміщуються серед іноземних інвесторів. Єврооблігація – довгострокове боргове зобов'язання в одній із євровалют, випускається великими банками або емісійними синдикатами. На відміну від звичайних облігацій, єврооблігації розміщуються, як правило на ринках кількох країн. Участь в приватизаційному процесі включає аналіз існуючого стану підприємства, пропозиції щодо його реструктуризації, підготовку плану приватизації, продаж пакетів акцій підприємств на зовнішньому ринку.

Проектне фінансування передбачає участь банку в проекті як інвестора, тобто фінансування з метою одержати дохід від реалізації проекту, фінансування під забезпечення активами, використання лізингу, консорціумне фінансування, залучення страхових компаній та перестрахування проектів. Стратегічне фінансування малоліквідних інвестицій, тобто довгострокових інвестиційних проектів, мають важливе соціально-економічне значення.

Ці та багато інших видів інвестиційної діяльності можуть впроваджувати іноземні банки на інвестиційному ринку України. Поки що в Україні працює близько десятка іноземних банків. Консультаційні послуги з приватизації, придбанню контрольних пакетів та злиттю підприємств, захист від придбання пакетів акцій недружніми інвесторами, продаж компаній, створення підприємств з іноземними інвестиціями, придбання або продаж частини активів і реструктуризація виробництва тощо. Останнім часом крупні іноземні банки проявляють інтерес до розширення впливу на економіку Східноєвропейських країн. Наприклад, Дойче Морган Гренфелл, що входить до групи Дойче-банку з активами, що перевищують 580 млрд. дол. США, і ринковою капіталізацією в 25 млрд. дол. США. Банк залучив більше 9 млрд. дол. США для фінансування проектів в різних країнах [59].

Великий вплив має Універсальний банк Credit Suisse First Boston, що входить до складу швейцарської фінансової групи Credit Suisse Group. В цьому фінансовому синдикаті працює понад 10000 співробітників в 34 країнах світу. Капітал банку складає 11 млрд. дол. США. Відмінною особливістю цього банку є його універсальність – він одночасно виконує функції як комерційного, так і інвестиційного банку.

Слід зважати на те, що прямі іноземні інвестиції, а також портфельні, не збільшують зовнішній борг України, чого не скажеш про кредити та позики іноземних фінансово-кредитних інституцій та закордонних держав. Як свідчить досвід інших країн, до формування системи регулювання міжнародної спільної підприємницької діяльності на національному рівні застосовуються два підходи [6, с. 36] :

1. Прийняття єдиного акта, що регулює допуск іноземного капіталу в економіку країни;
2. Регулювання різних аспектів іноземної інвестиційної та підприємницької діяльності сукупністю правових актів.

Вибір одного з цих підходів зумовлюється позицією, яку та чи інша країна займає на світовому ринку капіталів. Якщо країна є активним експортером капіталу, то, як правило, використовується другий підхід до формування законодавчої бази щодо участі іноземних інвесторів у національному господарстві. Країни, які переважно імпортують капітал, прагнуть прийняти єдиний законодавчий акт щодо міжнародної підприємницької діяльності.

3.2. Перспективи функціонування та розвитку філій ТНК в Україні

Основою подальшого розвитку країни визнано європейський вибір, відданість України загальнолюдським цінностям, ідеалам свободи та гарантованої демократії, визнання людини, її прав і свобод — найвищою цінністю цивілізаційного прогресу. Основною метою здійснюваних в Україні реформ є соціальна переорієнтація економічної політики. Визначимо наступні стратегічні пріоритети сталого розвитку України:

- утвердження механізмів, які мають забезпечити надійні гарантії не лише остаточної стабілізації економіки, а й утворення необхідних передумов її прискореного зростання;
- впровадження науково-технологічних інновацій та опанування

інноваційного шляху поступу як головного фактора збалансованого економічного розвитку; активне здійснення аграрної політики;

- зміцнення економічних засад для глибокої перебудови соціальної сфери.

Передбачається прискорене виведення економіки на траєкторію стійкого зростання через глибокі структурні зміни та поглиблення курсу ринкових реформ, активну й послідовну соціальну політику. В цій формулі – не лише переконаність у можливості позитивних зрушень, реальних і відчутних змін уже в найближчій перспективі, а й сподівання на зміцнення держави, прилучення її до надбань сучасного європейського і світового цивілізаційного розвитку. Україна має все необхідне для того, щоб такі сподівання стали реальністю.

Аналізуючи сутність і специфіку міжнародних стратегій силової глобалізації, варто особливо виділити нові глобальні небезпеки, що постали в останні 25-30 років, серед яких передусім загостреного значення набувають:

- обмеження національного суверенітету на тлі посилення впливу наднаціональних політичних інституцій;
- розвиток глобального медіа-простору як плацдарму для застосування інформаційної зброї та моральної дезорганізації супротивника;
- цілеспрямоване формування прагматичного інтересу до колоніальних війн на основі розробки стратегій ультраколоніалізму як механізму тотального контролю за сировинними, продовольчими ресурсами і т.д. за допомогою військових сил;
- конкурентне міжцивілізаційне зіткнення, в першу чергу між китайською, ісламською та експансивною глобалізованою західною цивілізаціями, яким властиві принципово різні системи цінностей та способи дій;
- нейролінгвістичне програмування – вплив на мозок людини, як удосконалений метод непрямих війн психологічного характеру. Експорт стереотипів свідомості, ідеологічне програмування як інструментарій глобального управління розколотими націями;
- цілеспрямований психологічний вплив на еліту суспільства, інтереси якої в економічно слабких країнах об'єктивно не співпадають з інтересами суспільства в цілому, в наслідок чого еліта стає колективним зрадником (як зокрема в Україні),

втішена ілюзією приналежності до світової олігархії. Зростає потреба у спрямуванні колосальних зусиль на виховання і підтримку патріотизму своєї власної еліти, політичної і воєнної зокрема;

- злам світового порядку, що базувався на принципах невтручання, міжнародного права, Статуті ООН;

- застосування контингенту миротворчих військових сил не лише для підтримки миру, а й у якості механізму суто експансіоністського характеру стосовно окремих держав під «прапорами» ООН, як у Боснії, Герцеговині, Афганістані, Іраку, керуючись мотивом боротьби з тероризмом;

- глобальний характер військового мистецтва внаслідок радикальної зміни засобів збройної боротьби від традиційних, навіть стратегічних високотехнологічних, до інтелектуальних, коли саме людина стає предметом підвищення бойової ефективності; методів застосування (доставка з повітря, системи електронного наведення); диверсифікація полігону військових дій; зниження порогу застосування сили, в тому числі і ядерної зброї; поширення зброї масового знищення;

- спроба інтелектуальної, технічної, економічної. інформаційної вестернізації (американізації) людства під неприхованим керівництвом США, які, будучи практично симбіозом державної влади і корпоративного сектору, оголосили себе носіями глобалізації;

- некерована мобільність і рухливість інтелектуально-трудових, фінансових, сировинних та інших ресурсів, які все більше втрачають регіональну і територіальну ідентифікацію, викликана міжнародною стратегією монопольної концентрації всіх світових ресурсів у руках світових лідерів-глобалізаторів – країн «золотого мільярда» та окремих глобальних корпорацій;

- руйнівні наслідки тотального фінансового диктату ТНК, які виявляються у знесиленні національних економік менш розвинутих країн, дестабілізації та розваленні світової фінансової системи, глобальних фінансових спекуляціях, обвальних фінансових кризах, ціновій диктатурі, віртуалізації світової економіки, монополізації інвестиційних ресурсів, контролем над урядами окремих країн і суспільствами.

Активізація діяльності ТНК посилює суперечності між інтересами транснаціонального капіталу та інтересами національних економік, що безпосередньо стосується і економіки України. Прихід таких ТНК, як TetraPak, Reemtsma, Otis, Billa, Nestle, Metro AG, Cargill, Coca-Cola та інших є, безперечно, позитивним аспектом для вітчизняної економіки, оскільки корпорації демонструють високу продуктивність праці й капіталу, «приносять» у країну нові технології й ефективний менеджмент, спираючись на наявні бізнес-моделі розвитку.

З іншого боку, транснаціональні корпорації абсолютно байдужі до українського економічного комплексу в цілому, тому що орієнтуються на включення лише високоприбуткових сегментів української економіки в систему міжнародного поділу праці. Такий підхід загрожує депресією менш прибутковим галузям економіки і найближчим часом для економіки держави може виникнути загроза втрати контролю над окремими стратегічно важливими для її економіки та обороноздатності підприємствами або пріоритетними галузями (кольорова металургія, нафтопереробка та реалізація нафтопродукції, ринок телекомунікацій та зв'язку, банківський сектор).

На території України сьогодні функціонують сотні філій ТНК. Дуже невелика їх кількість була створена шляхом нового будівництва, як, наприклад, завод із виробництва Coca-Cola в Київській області. Але більшість із них (металургійні, машинобудівні, енергетичні, хімічні, кондитерські, пивоварні підприємства) являють собою колишні досить успішно функціонуючі вітчизняні підприємства, які були викуплені іноземними інвесторами, причому часто на основі механізмів доведення до банкрутства, стагнації виробництва або блокування діяльності. Отже, досвід України та інших країн із трансформативними економіками доводить чергову модифікацію бізнес-моделі розвитку ТНК. В таких країнах глобальні монополії наразі спираються переважно на ті організаційні механізми, що не створюють нових виробничих потужностей на приймаючих територіях. Найчастіше відбувається придбання (поглинання) уже діючого підприємства, що стабільно випускає продукцію і має свою конкретну частку на національному ринку [49].

Ця стратегія дозволяє ТНК у найкоротший термін і при відносно невеликих витратах вийти на ринок приймаючої країни. Але одночасно вона і нівелює основні

позитивні наслідки залучення іноземних інвестицій для приймаючої країни, оскільки купівля транснаціональною корпорацією місцевого підприємства може і не супроводжуватися передачею нових технологій, збільшенням кількості робочих місць, зростанням обсягів експорту, розвитком споріднених галузей. Навпаки, технології можуть надходити досить застарілі, сировина може постачатись не місцевими підприємствами, а із власних підрозділів за трансфертними цінами, зобов'язання перед профспілками і пенсійним фондом не виконуватись, екологічні норми не дотримуватись. Саме такі наслідки продемонстрували амальгамаційні угоди щодо Одеського НПЗ та компанії «Криворіжсталь» [51].

Внаслідок продуманих експансіоністських дій і механізмів розширення власної інтернальної корпоративної організаційної структури під частковий або навіть повний контроль з боку ТНК вже потрапили досить потужні і стратегічно важливі вітчизняні підприємства, зокрема Запорізький алюмінієвий комбінат, Миколаївський глиноземний, Дніпропетровський комбайновий, Львівський автобусний заводи та інші. Разом із тим, досвід низки країн показує, що доступ іноземних інвесторів до таких галузей як виробництво радіоактивних матеріалів, видобуток природних копалин, генерування електроенергії, авіа-, залізничні та морські перевезення, оборонна промисловість, сфера телекомунікацій, поштові послуги, телеграфний і телефонний зв'язок, рибний промисел, нерухомість, земельні ресурси і сільськогосподарські угіддя, є забороненим, або принаймні обмеженим.

Отже, в контексті нейтралізації наявних загроз від недобросовісної поведінки іноземних ТНК стосовно економіки України, необхідно застосовувати широкий спектр нормативно-правових та організаційних заходів як на національному так і міжнародному рівнях. Тому транснаціоналізація української економіки має відбуватись не лише шляхом залучення інвестицій зарубіжних корпорацій, а й через створення власних вітчизняних ТНК: ресурсно-технологічних, агропромислових, техніко-технологічних, приладобудівних та аерокосмічної техніки, літако- та суднобудування, транспортно-інфраструктурних, фінансово-промислових. Для української економіки розвиток організаційних форм міжнародної діяльності можливий передусім через інтеграцію банківського і промислового капіталу у разі,

якщо держава створить умови для розвитку великого бізнесу, використовуючи потенціал фінансової олігархії для подолання інвестиційної кризи у промисловості.

Комплексний емпіричний аналіз реальних передумов формування транснаціональних промислово-фінансових груп дає змогу прогнозувати наслідки їхньої діяльності з окресленням, з одного боку, переваг (можливість цільового фінансування пріоритетних сфер і галузей національної економіки; підвищення конкурентоспроможності продукції; завантаження виробничих потужностей, створення нових робочих місць; можливості виходу на нові міжнародні ринки при одночасному збереженні традиційних; залучення іноземного капіталу з орієнтацією на національні виробничі пріоритети); з другого боку – таких проблем як можливе уповільнення процесів реструктуризації; виникнення монополізму в окремих життєво важливих галузях; загроза дефіциту окремих видів продукції внаслідок активного розвитку експорту на пільгових умовах; імовірність відпливу капіталу з країни через маніпуляції цінами.

Зважаючи на можливий негативний вплив транснаціональних фінансово-промислових груп на вітчизняну економіку, необхідна відповідна селективна, очевидно досить жорстка, державна політика, орієнтована на формування власних ТНК. Формування організаційної компоненти бізнес-моделі вітчизняних ТНК можливе передусім шляхом адаптації зарубіжного досвіду, наприклад, Південної Кореї, Японії, США у створенні та розвитку фінансово-промислових груп. Важливим напрямом вітчизняної транснаціоналізації може стати також партнерство глобальних компаній з малими українськими підприємствами інноваційного спрямування діяльності. Малий наукомісткий бізнес взаємодіє (внаслідок високоризиковості своєї діяльності) з глобальними компаніями, використовуючи їхні виробничі потужності, устаткування, кадровий потенціал і невичерпні можливості у залученні капіталу.

Найповніше рівню сучасного розвитку ринкових відносин в Україні, обтяжених недосконалістю, а часто і відсутністю необхідної для розвитку взаємодії нормативно-правової бази, відповідає така форма партнерства великого і малого бізнесу, як інтерпренерство. На відміну від сателітної та інкубаторської форм взаємодії, інтерпренерство дає змогу забезпечити підвищення конкурентності й економічної

ефективності за рахунок синергії організаційно-виробничих переваг великого бізнесу та гнучкості і мобільності творчого потенціалу малих інноваційних підприємств. Гармонізація партнерства на основі узгодження стратегічних пріоритетів розвитку малого інноваційного сектору економіки України з інтересами ТНК може стати одним із визначальних факторів економічної безпеки держави, розвитку високотехнологічного сектору економіки, стимулювання розвитку національної освіти та науки.

Економіка України має значну ресурсну привабливість. Особливо варто відзначити земельні, лісові та водні ресурси, багаті надра та ґрунти, а також людські ресурси, які є найбільшою конкурентною перевагою економіки України. Україна є одним з найбільших експортерів деревини до ЄС. За даними Держмитслужби щорічно вивозяться ліси на суму 272 млн. дол. (неофіційна цифра – майже 400 млн. дол.). Різниця в цифрах полягає в тому, що під виглядом дров поставляється цілком якісна деревина, яку вдалося купити за мінімальною ціною – як відходи санітарної вирубки. Але нові ініціативи ЄС передбачають, що завезений таким способом ліс вважатиметься нелегальним. Отже, багато європейських компаній зацікавлені в легалізації української деревини. Приватизація цілком укладається в цю концепцію [51].

За вартістю рудних резервів Україна посідає четверте місце у світі після ПАР (2,5 трлн. дол.), Росії (794 млрд. дол.) і Австралії (737 млрд. дол.). Оціночна вартість запасів рудних корисних копалин (за винятком паливно-енергетичних) складає 510 млрд. дол. за даними останнього дослідження Citigroup Inc. та Геологічної служби США. Зокрема, Україна лідирує в Європі за запасами і видобутком руди із вмістом титану, цирконію, торію і гафнію.

Україна має також працююче родовище, яке вважається провідним у світі за вмістом кремнію в руді, а також двома родовищами руд скандію і цезію, які входять у трійку найбільших у світі із доведених запасів. Поступаючись дюжині країн за обсягом доведених запасів родовищ урану, тільки Україна і Намібія у світі мають родовища урану зі значним промисловим вмістом золота й молібдену. На практиці це означає лише ускладнення видобутку – власник родовища повинен знаходити

інвестиції на будівництво паралельного виробництва з витягування супутніх матеріалів.

Україна входить до низки провідних у світі держав-власників великих запасів найбільш дорогої гірничорудної сировини – рідких металів, рідкоземельного і коштовного каміння. Досвід промислової розробки українських родовищ бурштину і коштовного каміння перевищує сотні, якщо не тисячі років. До кінця минулого століття унікальність «коштовної» галузі гірничорудної промисловості стала жертвою слабкої і хаотичної політики держави в цій сфері. Щодо артільного й кустарного приватного видобутку, який у всьому світі вважається основою малотоннажних гірських розробок, то ця галузь в Україні відновлюватися не поспішає. За офіційними даними, друге місце у світі за запасами найпопулярнішого в ювелірів бурштину-сукциніту займає українська Дубровицько-Володимирецька зона родовищ (Волинська обл.). Вказане родовище в Україні не розробляється через брак коштів, що створює потребу в залученні коштів інвесторів [51].

Окрім вище названого, Україні вдалося підтвердити унікальність запасів іншого виду каміння – виробного (облицювального) габро-лабрадориту й дорожчого ювелірного лабрадору. З видобутку останнього Україна посідає перше місце у світі з 1845 року, коли було відкрито родовище Кам'яний Брід у Житомирській області. Наприкінці 90-х років найбільші запаси цього каміння було підтверджено в низці інших родовищ, після чого ювеліри почали називати саме лабрадор «українським каменем». Значних, комерційно привабливих для промислової розробки, родовищ цього каміння дотепер ніде у світі не виявлено.

Слід відзначити, що для України, рівень доходів населення якої є невисоким, стагнація видобутку коштовного каміння є унікальною ситуацією. У світовому поділі праці активна розробка коштовного каміння зосереджена саме в групі «бідних країн» через надлишок трудових ресурсів (перевізників, органювачів). Більшість багатих держав свої запаси або вичерпали, або перестали підтримувати їхню розробку через дорожнечу робочої сили. Виняток становлять лише ПАР і Австралія. Видобуток у цих країнах коштовно каміння не в останню чергу зберігає бурхливі темпи через близькість районів традиційно високої трудової міграції [51].

Слід згадати і гірничо-металургійний комплекс, який є однією з базових галузей економіки України та займає чверть у загальному обсязі промислового виробництва. Частка України у світовій торгівлі металом складає 7 %. До економічної кризи фінансовий стан металургійних підприємств був на належному рівні, розширювалися їх експортні можливості, пропонувалися нові види продукції, що за якістю відповідають світовим стандартам. За наявними потужностями металургійний комплекс України посідає п'яте місце у світі після Японії, США, Китаю і Росії. Але потужності металургійних підприємств використовуються лише на 60-65 %. Тому навіть порівняно невеликі інвестиції в технічне переоснащення металургійних підприємств дадуть швидкий результат.

Україна знаходиться у виграшному становищі порівняно з іншими країнами-виробниками, за рахунок розвинутої транспортної інфраструктури, наявності власних сировинних запасів, м'яких екологічних норм і щодо дешевої робочої сили. Україна посіла 8 місце серед найбільших світових виробників сталі (рейтинг 66 країн – основних світових виробників сталі, складений Світовою асоціацією виробників сталі). Попри падіння виробництва з 37,3 до 29,8 млн. т (-20,2 % рік до року), українські металурги зберегли позицію у світовому рейтингу, збільшивши розрив із Бразилією (26,5 млн. т, – 21,4 % рік до року) і впритул наблизившись до Німеччини (32,7 млн. т, – 28,7 %). На відміну від українських металургів, заводи Руру не поставляють на експорт напівфабрикатів. Їхня сталь іде за кордон у складі автомобілів, комплектуючих для продукції Siemens, Bosch та Braun, корпусів кораблів Meyer Neptun Group тощо [9, с. 105]. Крім того, понад 80% випущеної в Україні сталі продається за кордоном, тоді як в інших країнах основний споживач – національна промисловість.

Про вигідність інвестування в металургійні підприємства свідчить успішний досвід реалізації проектів за участю іноземних інвесторів. Значні перспективи інвестування існують у галузі машинобудування – авіабудуванні, суднобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні. Залучення додаткових інвестицій в авіабудування дасть змогу налагодити серійне виробництво нових перспективних моделей пасажирських та транспортних літаків, розроблених українськими

інженерами.

У паливно-енергетичному комплексі існують значні можливості для інвестування капіталу в програми модернізації та технічного переозброєння атомних, теплових і гідроелектростанцій, галузевої системи телекомунікацій, ліній електропередачі та теплових мереж, модернізації перспективних і будівництва нових вугледобувних підприємств, газопроводів тощо. Відомо, що Україна займає одне з перших місць серед найбільших виробників електроенергії, отриманої на АЕС, за даними Всесвітньої ядерної асоціації. Щороку українські атомні станції виробляють понад 13 МВт, а частка ядерної електроенергії становить 50 %.

Три основні експортоорієнтовані галузі української економіки – машинобудування, хіміко-металургійна промисловість і агропромисловий комплекс [51]. Роль сільського господарства в українській економіці досить велика. Україна з обсягом експорту зерна в 24,5 млн. т вийшла на третє місце у світі після США (71, млн. т) і ЄС – 27 країн (28 млн. т). Зараз іноземні інвестори цікавляться саме цією галуззю української економіки. Вітчизняні й транснаціональні зернотрейдери, представлені в Україні, працюють у жорсткій конкуренції. В українських сільгоспкомпаній є серйозні переваги перед аналогічними фірмами з-за кордону: в Україні вдале географічне положення (зокрема – вихід до Чорного моря) і якісний чорнозем, який займає половину площі України. Територія нашої країни становить близько 600 тис кв. км, з них 70% - землі сільгосппризначення, половина з цих земель – орні і вартість землі поки що в десятки разів нижча, ніж в інших країнах. Разом з тим, у більшості країн ЄС практично всі орні угіддя зайняті агрокомпаніями.

Вважається, що найбільший прибуток у довгостроковому періоді здатен принести тільки великий вертикально інтегрований агропромисловий холдинг, що експортує значну частину своєї продукції і при цьому виробляє широку лінійку продуктів. У цьому випадку інвестор застрахований від падіння цін на один із вироблених товарів.

Однак слід відзначити й умови ефективного залучення іноземних інвестицій, основною з яких є здійснення сприятливої регуляторної політики. Для підвищення цієї складової інвестиційного потенціалу Україна вжила низку заходів, спрямованих

на роздержавлення, зниження рівня адміністративного втручання центральних та місцевих органів влади. За роки незалежності в Україні було роздержавлено та приватизовано більше 80 тис. підприємств, значна частина яких перейшла у власність іноземних інвесторів. Це, з одного боку, дало змогу інвесторам розширити власне виробництво й отримати значні прибутки, а з іншого – забезпечити стабільну роботу підприємств, збільшити надходження до бюджету, створити нові робочі місця.

Існують значні перспективи для розвитку співпраці з інвесторами в галузі оновлення парків транспортних засобів і технологічного обладнання із застосуванням лізингових схем. Нині у дорожній галузі створене правове поле для широкого застосування механізмів концесії.

Однією із основних сфер діяльності, яка може становити великий інтерес для інвесторів, є житлово-комунальне господарство міст України, зокрема надання послуг з водопостачання та водовідведення, тепло- та газопостачання, збирання та утилізація сміття, громадського транспорту. Україна вкрай зацікавлена у розширенні діяльності інвесторів у цій сфері через значну, на 60-70 %, зношеність комунальної інфраструктури міст [51].

Широка приватизація харчопереробних підприємств, ємний внутрішній ринок, стабілізація виробництва у сільському господарстві створили сприятливі умови для вигідного інвестування в харчову промисловість. Активізація інвестиційних процесів у цій галузі дає змогу впроваджувати новітні досягнення науково-технічного прогресу, сучасні методи зберігання сировини, зменшувати витрати на всіх стадіях переробки, вдосконалювати організацію виробництва і праці, зводити до мінімуму витрати робочої сили, паливно-енергетичних і матеріальних ресурсів. Варто зауважити, що в харчовій промисловості вже реалізується значна кількість успішних проектів за участю іноземного капіталу. Крім того, можна відзначити успішні спільні проекти на українських молокозаводах, пивзаводах, кондитерських, м'ясопереробних, плодоовочевих підприємствах, а також у низці інших галузей.

Найбільший рівень прибутковості може забезпечити іноземному інвесторові запровадження інвестиційних проектів у таких напрямках:

- впровадження високопродуктивних технологій вирощування

сільськогосподарських культур та утримання худоби й птиці;

- оновлення та модернізація на базі новітніх технологій підприємств переробної і харчової промисловості;

- створення потужностей та сировинної бази для виробництва тари і пакувальних матеріалів;

- розвиток сільськогосподарського машинобудування та виробництво обладнання для масложирової, м'ясо-молочної та хлібопекарської промисловості;

- налагодження випуску ефективних хімічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і ветеринарних препаратів;

- надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим агропромисловим підприємствам.

Але слід зауважити і те, що питання залучення інвестицій стало останнім часом найбільш актуальним для економіки України. Держава не в змозі забезпечити надходження такого обсягу коштів, який необхідно для зростання валового внутрішнього продукту. Інвестиційний потенціал вітчизняного приватного сектора ще дуже низький для здійснення великих інвестиційних проектів. На сьогодні більшість інвесторів згодні фінансувати короткострокові проекти, вартість яких відносно невелика. Реально ж, більшість українських підприємств вимагають корінної реконструкції і переустаткування. Вартість таких інвестиційних проектів буде досягати десятків і сотень мільйонів доларів.

Багато керівників говорять, що розвиток їхніх підприємств стримує лише недолік оборотних коштів. Проте потрібно розуміти, що такий недолік, у більшості випадків, є результатом погано організованого виробничого процесу і недосконалої системи реалізації. Мистецтво управління в ринкових умовах не може виникати саме по собі. Такі знання можна одержати, співпрацюючи з установами, що мають багатий досвід роботи на ринку. Інвестиційний процес залежить від стабільності в багатьох вимірах: політичної, економічної, інвестиційної політики держави.

Але для стабілізації економіки і поліпшення інвестиційного клімату потрібно прийняття ряду кардинальних заходів, спрямованих на формування в країні, як загальних умов розвитку цивілізованих ринкових відносин, так і специфічних,

стосовних безпосередньо до вирішення задачі залучення іноземних інвестицій.

Серед заходів загального характеру в якості першочергових варто назвати:

- досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями й іншими громадськими організаціями;
- гальмування інфляції усіма відомими у світовій практиці заходами за винятком невивплати працівникам зарплати;
- перегляд податкового законодавства у бік його спрощення і стимулювання виробництва;
- мобілізація вільних коштів підприємств і населення шляхом підвищення відсоткових ставок по депозитах і внесках;
- надання податкових пільг банкам, вітчизняним і іноземним інвесторам, що йдуть на довгострокові інвестиції для того, щоб цілком компенсувати їм збитки від уповільненого обігу капіталу порівняно з іншими напрямками їхньої діяльності.

Механізм регулювання іноземних інвестицій в Україну повинен включати наступні елементи створення сприятливого інвестиційного клімату:

- створення економічних, правових, організаційних та інформаційних умов для проведення інвестиційної діяльності;
- забезпечення іноземних інвесторів повною та об'єктивною інформацією про інвестиційну ситуацію в Україні.

Підсумовуючи все вищесказане, слід зазначити, що напрямки розвитку ТНК на території України різноманітні. Перспективи вкладання є, але чи створена відповідна програма та умови для цього. Головною особливістю сучасної інвестиційної стратегії повинне стати підвищення ефективності національної економіки, яка б дозволила розширити границі накопичення, призупинила б зниження, а потім і стабілізувала норму виробничого нагромадження. Метою інвестиційних програм повинна стати переорієнтація значних ресурсів на розвиток галузей, що задовольняють споживчі запити населення. Інвестиційна стратегія в даний час повинна бути орієнтована на першочергове задоволення потреб у розвитку тих галузей, що доповнюють і обслуговують основне виробництво. Інвестиції можуть піти в країну лише тоді, коли державою створені всі умови для цього.

Актуальною проблемою у сфері забезпечення національних інтересів України в глобальному середовищі є системна інтеграція національної економіки у світове господарство і забезпечення реальної міжнародної конкурентоспроможності. Зважаючи на зростаючі системні загрози і виклики, її слід вирішувати шляхом транснаціоналізації української економіки не лише на основі залучення інвестицій зарубіжних ТНК, а й орієнтуючись на створення власних українських ТНК без втрати контролю над окремими стратегічно важливими для економіки та обороноздатності підприємствами або пріоритетними галузями.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження нами зроблені наступні висновки.

Міжнародні корпорації останньої чверті ХХ – початку ХХІ століття є важливим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин. Транснаціональні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого боку, самі представляють могутній механізм впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, транснаціональні корпорації формують нові відносини, видозмінюють сформовані їхні форми. ТНК перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; удосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. Вони діють через свої дочірні підприємства і філії в десятках країн світу по єдиній науково-виробничій і фінансовій стратегії, сформованої в їхній «мозкових трестах», мають величезний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує високий динамізм їх розвитку. Транснаціональна корпорація – це міжнародна фірма, яка має свої господарські підрозділи у двох, або більше країнах і керує цими підрозділами з одного чи декількох центрів на основі такого механізму прийняття рішень, який дозволяє проводити узгоджену політику й загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології і відповідальність для досягнення найвищого результату – отримання максимального прибутку.

Теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорацій почалось ще в 30-х роках ХХ століття, однак, справжнього наукового розвитку питання транснаціоналізації економіки отримало в 60-80-х роках ХХ ст. Дослідження розвитку та діяльності транснаціональних корпорацій вченими із різних наукових шкіл дозволили сформулювати основні чинники їх появи:

- отримання дешевих або якісних факторів виробництва;
- вихід на нові ринки збуту;
- зниження рівня конкуренції;

- зниження витрат виробництва;
- підвищення конкурентоспроможності.

В результаті все різноманіття існуючих теорій можна об'єднати в два блоки: теорії міжнародного руху капіталу та теорії міжнародного виробництва та ПШ.

За даними ООН, у світі нараховується близько 85 тис. ТНК, яким належить більш як 850 тис. філій за кордоном. Серед 100 найбільших ТНК наймогутнішими є Wal-Mart Stores, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil, BP, Sinopec, China National Petroleum, State Grid, Toyota Motor, Japan Post Holdings, Chevron, Total, ConocoPhillips, Volkswagen, AXA, Fannie Mae, Electric, ING Group, Glencore International, Berkshire Hathaway, General Motors та ін.

Нині на українському ринку функціонує понад 50 ТНК. Їх інтереси в основному сфокусовано на таких галузях, як телекомунікації, електроенергетика, нафтохімічна промисловість, сільське господарство, харчова та тютюнова промисловість, громадське харчування, виробництво господарських товарів та засобів гігієни. Найбільш успішними в Україні є такі транснаціональні компанії: Nestle, Proctor&Gamble, Johnson&Johnson, Coca-Cola, McDonalds. Низький рівень залучення ПШ в Україну частково викликаний її несприятливим інвестиційним кліматом, а також недоліками політики приватизації. Одним із основних негативних впливів функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність останніх утримувати конкурентне становище порівняно з великими міжнародними корпораціями.

Представництво Coca-Cola, відкрите в Україні в 1992 році, є вітчизняним підприємством зі 100 % іноземним капіталом і одним із головних інвесторів в економіку України. Кока-Кола Беверіджиз Україна представляє на ринку України широкий асортимент продуктів харчування у таких категоріях, як солодкі газовані напої, столові води, холодні чаї, соки та нектари, квас та енергетичні напої.

Діяльність іноземних інвесторів на території України регулюється Законом України «Про режим іноземного інвестування», Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Законом України «Про інвестиційну діяльність» та Законом України «Про захист іноземних інвестицій на Україні».

Одним із найважливіших факторів, що сприяє припливу іноземних інвестицій у країну, є наявність ефективного, стабільного законодавства про іноземні інвестиції та зовнішньоекономічну діяльність. Заходи державного регулювання за допомогою грошово-кредитної політики (емісія грошей, зміна облікової ставки, зміна обсягів обов'язкових резервів тощо), застосовуються не спеціально до іноземних інвесторів, а до всіх економічних суб'єктів. На великі іноземні компанії, що займаються виробництвом, ці заходи суттєво не впливають. Але слід зазначити, що іноземні інвестори розглядають практику застосування грошово-кредитних методів як показник державних пріоритетів у сфері економіки, а також для макроекономічного аналізу.

В сфері іноземного інвестування в Україні визначені наступні стратегічні пріоритети:

- утвердження механізмів, які мають забезпечити надійні гарантії не лише остаточної стабілізації економіки, а й утворення необхідних передумов її прискореного зростання;

- впровадження науково-технологічних інновацій та опанування інноваційного шляху поступу як головного фактора збалансованого економічного розвитку;

- зміцнення економічних засад для глибокої перебудови соціальної сфери.

За результатами проведеного дослідження можна зробити такі пропозиції:

- створення власних, українських транснаціональних структур в окремих галузях для покращення взаємодії вітчизняних підприємств з ТНК;

- утвердження державою механізмів, які мають забезпечити надійні гарантії не лише остаточної стабілізації економіки, а й утворення необхідних передумов її прискореного зростання;

- стабілізація державної економіки, що посприяє залученню іноземних інвестицій, за допомогою вирішення проблем у трьох найважливіших галузях: будівельній, аграрній та промисловості.

- впровадження науково-технологічних інновацій та опанування інноваційного шляху розвитку як головного фактора збалансованого економічного

розвитку;

- для підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій Україна має розробити низку заходів, спрямованих на зниження рівня адміністративного втручання центральних та місцевих органів влади. Це, з одного боку, дасть змогу інвесторам розширити власне виробництво, а з іншого – забезпечить стабільну роботу підприємств, збільшивши надходження до бюджету, посприє створенню нових робочих місць;

- перегляд податкового законодавства у бік його спрощення і стимулювання виробництва;

- створення іноземними інвесторам національного режиму господарської діяльності, що має бути не менш сприятливим, ніж той, який створює держава для національних економічних суб'єктів;

- заохочення та державна підтримка розвитку бізнесу в Україні шляхом провадження спрощеної системи оподаткування та державних гарантій іноземним інвесторам:

- гарантії від змін у законодавстві;
- гарантії від націоналізації;
- гарантії в разі припинення інвестиційної діяльності;
- гарантії переказу платежів у іноземній валюті;
- забезпечення сум, отриманих при виконанні договірних зобов'язань;
- компенсації при націоналізації тощо.

Державне регулювання іноземного інвестування має ґрунтуватися на принципах взаємної відповідальності іноземного інвестора і держави: дотримання основних прав і свобод іноземних інвесторів; юридичної відповідальності іноземних інвесторів за порушення закону або міжнародних договорів; заохочення іноземних інвесторів, які спрямовують інвестиційні ресурси у програми (проекти), визначені державою як пріоритетні; удосконалення законодавства щодо іноземних інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Білорус О. Г. Глобальний конкурентний простір / [О.Г. Білорус та ін.] : монографія. – К. : КНЕУ, 2016. – 680 с.
2. Болгарова Н. К. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. / Н. К. Болгарова, Т. М. Паневник // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання. – 2019. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=878>.
3. Витренко Н.С. Проблеми та перспективи транснаціоналізації товарних ринків в Україні / Н.С. Витренко // International Scientific Journal «Internauka». – 2020. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com>.
4. Володимирова І. Г. Глобалізація світової економіки: сучасний стан та перспективи розвитку / І. Г. Володимирова // Менеджмент в Україні. – 2020. – №1. – С. 27–36.
5. Гельнер І. Особливості мотивів транснаціоналізації шляхом транскордонного злиття та поглинання / І. Гельнер // Підприємництво, господарство і право. – 2019. – № 2. – С. 83–86.
6. Гельнер І. Транснаціоналізація як чинник нерівності вихідних умов конкуренції на ринку / І. Гельнер // Вісник КНТЕУ. – 2020. – № 2. – С. 33–38.
7. Гіл Ч. Міжнародний бізнес: конкуренція на глобальному ринку / Ч. Гіл. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://revolution.albest.ru>.
8. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2016. – 431 с.
9. Гронтковська О.П. Міжнародна економіка: навч. посіб./ О.П. Гронтковська. – К. : ЦУЛ, 2017. – 382 с.
10. Даниленко А. А. Ефективність прямих інвестицій у промисловість України / А. А. Даниленко // Фінанси України. – 2019. – № 1. – С. 29 – 35.
11. Данилишин Б. М. Інвестиційна політика в Україні : монографія. / Б. М. Данилишин, М. Х. Корецький, О. І. Дацій. – Харків : «Схід, ЛТД», 2015. – 292 с.

12. Дахно І. І. Світова економіка: навч. посіб. / І. І. Дахно. – 2–ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 280 с.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Законодавство України. Головна сторінка. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.
15. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959>.
16. Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 року № 2299-ІІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2299-14>.
17. Закон України «Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації» від 13.07.1999 № 921-ХІV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/921-14>.
18. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80/print>.
19. Карпенко В. Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки / В.Г. Карпенко // Наукові праці НДФІ. – 2019. – №1(46). – С. 42-48.
20. Карпенко В. Г. Транснаціоналізація сучасної світової економіки / В.Г. Карпенко // Наукові праці НДФІ. – 2018. – №5(44). – С. 56-61.
21. Ковальчук В. М. Світова економіка: навч. посіб./ В. М. Ковальчук. – К.: ЦУЛ, 2014. – 632 с.
22. Кока-Кола [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Кока-кола>
23. Кока-Кола Беверіджиз Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kokakola-beveridzhiz-ukrayina-limited.business-guide.com.ua>.
24. Клейнер Г. Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер. – Одесса: ОНУ, 2015. – 288 с.

25. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: підручник / Ю. Г. Козак. – К.: ЦУЛ, 2017. – 228 с.
26. Козак Ю.Г. Міжнародна торгівля: підручник. / Ю. Г. Козак – К.: ЦУЛ, 2015. – 272 с.
27. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко // Персонал. – 2018. – № 3. – С. 33–37.
28. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский, О. Н. Сосковец. – Минск : Армита–Маркетинг, Менеджмент, 2017. – 456 с.
29. 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.
30. Мельник Т.М. Міжнародна економічна діяльність України: навч. посіб. / Т. М. Мельник. – К.: Кондор, 2013. – 223 с.
31. Миронов А. П. Концепції розвитку транснаціональних корпорацій / А. П. Миронов. – К. : Освіта, 2015. – 212 с.
32. Міжнародна економіка: підручник / За ред. В. М.Тарасевич. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 224 с.
33. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін. – К.: КНЕУ, 2013. – 387 с.
34. Мироя 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.
35. Мовсесян А. Сучасні тенденції в розвитку та управлінні ТНК / А. Мовсесян, А. Ліберман // Проблеми теорії та практики управління. – 2017. – № 1. – С. 54–59.
36. 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.
37. Офіційний сайт The Coca-Cola Company [Електронний ресурс]. – Режим

доступу: www.thecosacolascompany.com.

38. Павлеченко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / І. І. Павлеченко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: ЦУЛ, 2012. – 256 с.

39. Петухова О. М. Тенденції розвитку світового та українського ринку безалкогольних напоїв / О. М. Петухова, Д. Є. Аманов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3716>.

40. Пешко А. Транснаціональні корпорації та Україна: за чи проти? / А. Пешко // Науковий світ. – 2016. – № 32. – С. 12–19.

41. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер. – Одеса : Астра–Принт, 2011. – 735 с.

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

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

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

45. 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.

46. 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.

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

48. 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/.

49. Систем кепітал менеджмент. [Електронний ресурс] : сайт вільної енциклопедії «Вікіпедія». – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/ Систем_](http://uk.wikipedia.org/wiki/Систем_)

кепітал_менеджмент.

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

51. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції. / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2019. – № 9 (99). – С. 35-46.

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

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

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

55. Терехов Є. М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко // Вісник СумДУ. – 2018. – С. 50-62.

56. 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.

57. Указ Президента «Про державний інвестиційно-кліринговий комітет» від 29.01.1997 № 93/97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/93/97>.

58. Указ Президента «Про Положення про Національне агентство України з питань розвитку та європейської інтеграції» від 23.04.1998 № 357/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/357/98>.

59. Указ Президента «Про Валютно-кредитну раду Кабінету Міністрів України» від 31.07.2000 № 932/2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/932/2000>.

60. Фединяк Г. С. Правосуб'єктність транснаціональних корпорацій у час

глобалізаційних процесів (аспекти міжнародного приватного права): монографія / Г. С. Фединак. – К. : Атіка, 2015. – 200 с.

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

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

63. 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.

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

65. 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.

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

67. Яблонська Н. Сучасні тенденції і проблеми злиттів і поглинань на глобальному ринку / Н. Яблонська, О. Малацковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.glavnoedelo.info/Nv_2019_8_24.pdf.

68. Coca-Cola Hellenic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://coca-colahellenic.com.ua/Productsandbrands/Sparklingproducts>

69. Forbes-2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.com>.

70. Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2020/>.

71. Interbrand [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.interbrand.com/ru/best-global-brands/Best-Global-Brands-2020.aspx>.

72. OECD. Організація економічного співробітництва та розвитку. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oecd.org>.

73. The Coca-Cola Company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/The_Coca-Cola_Company.

74. The Coca-Cola Company NewsRelease [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thecoca-colacompany.com/presscenter/nr_20090423_muhtar_kent.html

75. Yahoo finance / The Coca-Cola company [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.finance.yahoo.com/echarts?s=KO#symbol=ko;range=19911216,20070326;compare=;indicator=volume;charttype=area;crosshair=on;ohlcvales=0;logscale=off;source=.](http://uk.finance.yahoo.com/echarts?s=KO#symbol=ko;range=19911216,20070326;compare=;indicator=volume;charttype=area;crosshair=on;ohlcvales=0;logscale=off;source=)

76. UNCTAD. Конференція ООН з торгівлі та розвитку. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org>.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А
АНОТАЦІЯ АНГЛІЙСЬКОЮ МОВОЮ
Abstract

International Corporation is the most important element of the global economy and international economic relations. Their rapid development in recent decades is reflecting the worsening international competition and the deepening international division of labor. Transnational corporations, on the one hand, the product of international economic relations are rapidly developing; on the other hand, represent the most powerful mechanism of influencing them. Actively affecting international economic relations, transnational corporations form new relationships formed modify their shape.

TNCs have made the world economy into the international production, provided the development of NTP in all its areas: the technical level and product quality, production efficiency, improve forms management, management companies. They operate through their subsidiaries and branches in dozens of countries on a single scientific and technological and financial strategy, molded in their "brain trust" have enormous scientific production and market potential, providing high dynamics of development. Of the 500 most powerful multinational companies 85 control 70% of all foreign investment. These 500 giants sell 80% of manufactured electronics and chemistry, 95% pharmaceutical, and 76% of production engineering.

The bulk of international corporations concentrated in the U.S., EU and Japan. The volume made products in the business of these corporations every year more than 1 trillion dollars, they work 73 million employees. The most common cause of TNCs is the internationalization of production and capital based on the development of productive forces, which develop into national and state borders. The internationalization of production and capital gains character of expansion of economic ties through the establishment of the largest companies in many branches abroad and conversion of national corporations, transnational. Export of capital becomes the most important factor in the formation and development of international corporations.

Among the specific causes of TNCs should include their economic efficiency, caused by large scale production in many areas. The need to survive in the competition promotes the concentration of production and capital internationally. And accordingly it is possible to reduce production costs and gain excess profits.

Thus, the transnational corporation - an international company that has business units in two or more countries and manages these units with one or more centers on the basis of the decision-making mechanism that allows for a consistent policy and overall strategy, is allocating resources, technology and responsibility to achieve the best result - getting the maximum profit.

Theoretical and methodological bases of operation of transnational corporations defined as the study of domestic and foreign scientists: I. J. Gladiy, V. G. Karpenko, V. V. Rokochy, I. B. Soroka, D. A. Lukyanenko, Y. V. Makogon, A. Bulatov, V. Samofalov, B. F. Boyko, M. Friedman, J. Fisher, J. Dannynha, P. Drucker, L. Davis.

However, there is a need for in-depth study of the principles of transnational corporations at the present stage of globalization of world economy and to identify areas for further development of TNK in Ukraine. Theoretical understanding of transnational corporations began in the 30-ies of XX century of research D. Williams and M. Bay. However, the real scientific question transnationalization of the economy was in the 60-80s of the XX century. Just at that time formed the basic theoretical concepts of TNCs, justified their causes and spread of transnational corporations. Research scientists from different schools allowed to form the main factors emergence of transnational corporations: a budget or quality of production factors; access to new markets; reduction of competition; reduction of production costs; competitiveness.

As a result, the diversity of existing theories can be grouped into two blocks: 1) Theories of international capital flows, developed by scientists either before or after the emergence of transnational corporations as subjects of the world market in the early XX century in the theory of the firm;

2) Theories of international production and FDI created after the revitalization of TNCs in the rank of independent theories corporations from 60's. Twentieth century. In modern literature this theory of international capital flows can be divided into two groups: The traditional theory (Classical and Neoclassical), the modern theory.

According to the UN in the world there are about 85000 multinationals that own more than 850 thousand branches abroad. Under the direct control of TNK with varying degrees of integration is the vast majority of all industrial assets the world and 80% of new technologies. Among the 100 largest TNCs are most powerful Wal-Mart Stores, Royal Dutch Shell, Exxon Mobil, BP, Sinopec, China National Petroleum, State Grid, Toyota Motor, Japan Post Holdings, Chevron, Total, ConocoPhillips, Volkswagen, AXA, Fannie Mae, Electric , ING Group, Glencore International, Berkshire Hathaway, General Motors and others.

The market capitalization of some TNCs exceeds 500 billion dollars., And the annual volume of sales of 150-200 billion. Net income of any of the largest TNCs have adequate annual budget of Ukraine, and the volume of their commodity and cash flow often exceeds the GDP of several countries taken together. Indirect evidence of errors in privatization policy can serve the fact that the majority of respondents (including 60% of multinational corporations) have invested in Ukraine through the newly established projects or joint ventures with private companies, not through privatization sale. Determining incentive for foreign investors in Ukraine are looking for new markets. This stimulus substantially predominates over the other, particularly on the ability to use cheap

and skilled labor. Most multinationals attracted large domestic market of Ukraine with nearly 50 million consumers. This availability of cheap labor was essential for investors, entrepreneurs are always very responsive to cheap inputs. Since Ukraine is one of risky country for business in Eastern Europe, international organizations often cannot invest without Western companies operating in the sector.

To interact with TNK in Ukraine to create your own, Ukrainian transnational structure. However, it should be noted that a corporation completely closed cycle, which would address the extraction of raw materials, processing, manufacture of its products and its implementation, Ukraine can only in some areas of need that much time. One of the main shortcomings of the functioning of TNK in Ukraine for domestic producers is the inability to maintain a competitive position in comparison with major international corporations. Today, the Ukrainian market operates over 50 multinational corporations. Their interests are mainly focused on areas such as telecommunications, power, petrochemical industry, agriculture, food and tobacco industry, catering, household goods and hygiene products. The most successful in Ukraine are the following multinational companies: «Nestle», «Proctor & Gamble», «Johnson & Johnson», «Coca-Cola», «McDonalds».

Coca-Cola Company has three main competitor Ukraine: Concern "Orlando", JSC "Plant of soft products" Dewdrop "", "Obolon".

According to the above calculations of the financial position of Coca-Cola is characterized by high liquidity and solvency. Analysis of financial statements Coca-Cola in 2019 showed that the assets of the company to 57.05% funded by liabilities, with the debt burden on equity - within normal limits.

The activity of foreign investors in Ukraine is regulated by the Decree of Cabinet of Ministers "On foreign investments" and the Law of Ukraine "On state program of encouraging foreign investment in Ukraine." Government guarantees enshrined in Article 8 of the Law of Ukraine "On foreign investments" to protect property rights of foreign investors during 10 years of changes in legislation: enforcement seizures and illegal actions of state bodies and officials; compensation of losses and damages to foreign investors; return your investment in case of termination of investment activity; transfer of share of profits abroad after payment of taxes; Financial (portfolio) investments can be sent to Ukraine through the acquisition of a foreign investor: state (municipal) securities; stocks, bonds, derivatives of joint stock companies and enterprises; (shares) of enterprises being privatized by international tender or by auction of the collateral.

Ukraine also used by international agencies as a form of export credit for attracting foreign investment. As an example, the U.S. Agency for International Development, this aims to create opportunities for the growth of small business in Ukraine. The agency also provides credit support for investment projects. The main strategic priorities for sustainable development of Ukraine are: establishment of mechanisms to ensure reliable guarantees not

only the final stabilization of the economy, but also the creation of the necessary preconditions of rapid growth; implementation of scientific and technological innovation and progress towards mastering innovation as the main factor of sustainable economic development, active implementation of agricultural policy; strengthen the economic basis for a deep restructuring of the social sphere. It should be noted and provided efficient attraction of foreign investment, the main of which are of a favorable regulatory policy. The efficiency of foreign investment Ukraine has taken a number of measures aimed at deregulation, reducing administrative intervention of central and local governments. On the one hand, will allow investors to expand their production, on the other - provide stable work of enterprises, increasing revenues, contribute to job creation. Thus, among the measures create an attractive investment climate and attracting foreign investment of a general nature should be called to achieve national reconciliation among the various government bodies, social groups, political parties and other public organizations, all known deceleration of inflation in the world events with the exception of non-payment of staff salaries, review of tax legislation towards its facilitation and stimulation of production of free mobilization of enterprises and the public by raising interest rates on deposits and deposits, providing tax breaks to banks, domestic and foreign investors coming to long-term investments in order to fully compensate their loss from the slow turnover of capital compared with other areas of their activities.