

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

На правах рукопису

ПАНЧУК ЛАРИСА ВОЛОДИМИРІВНА

УДК 330.341.1:669

**АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ
З МЕТОЮ УПЕРЕДЖЕННЯ БАНКРУТСТВА**

Спеціальність 08.00.02 – Світове господарство
і міжнародні економічні відносини

ДИСЕРТАЦІЯ
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

**Науковий керівник:
Галенко Оксана Миколаївна,
доктор економічних наук,
професор**

КИЇВ – 2017

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ОБ'ЄКТ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ | 12 |
| 1.1. Еволюція теоретичних підходів дослідження ТНК | 12 |
| 1.2. Позичування ТНК у глобальній економічній системі ... | 34 |
| 1.3. Нерівномірно-циклічний характер транснаціоналізації капіталу | 61 |
| Висновки до розділу 1 | 80 |
| РОЗДІЛ 2. БАНКРУТСТВО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА СИСТЕМА АНАЛІЗУ З МЕТОЮ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ | 83 |
| 2.1. Особливості інституту банкрутства ТНК | 83 |
| 2.2. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТНК | 96 |
| 2.3. Фактори неспроможності ТНК та їх ідентифікація | 112 |
| Висновки до розділу 2 | 130 |
| РОЗДІЛ 3. МЕТОДИ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК З МЕТОЮ ВИЯВЛЕННЯ ТА ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА | 132 |
| 3.1. Методика аналізу діяльності ТНК щодо виявлення ознак банкрутства | 132 |
| 3.2. Моделювання та організації аналізу діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства | 147 |
| 3.3. Аналіз санаційного потенціалу ТНК | 164 |
| 3.4. Організаційні моделі запобігання банкрутства ТНК | 175 |
| Висновки до розділу 3 | 193 |
| ВИСНОВКИ | 196 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 199 |
| ДОДАТКИ | 249 |

ВСТУП

Актуальність теми. Концентрованим виразом глобалізаційних процесів, які на початку XXI ст. набули безпрецедентних масштабів і форм прояву, є системна транснаціоналізація національних економік з домінуванням ТНК в усіх сферах економічної діяльності. Сформувавшись у процесі еволюційного розвитку мікроекономічних структур на основі диверсифікованих механізмів інтернаціоналізації капіталу і виробництва, транснаціональні корпорації перетворились не тільки у ключових суб'єктів глобальної економіки, але й активних провайдерів економічних, фінансових, науково-технічних й інноваційних трансформацій.

Як свідчить міжнародний досвід, результативність інтеграції національних економік у світове господарство залежить, з одного боку, від ступеня їх підключення до мереж фрагментованого виробництва ТНК, а з другого – від динаміки формування країнами власних конкурентоспроможних транснаціональних структур. Разом з тим, за умов циклічної глобальної нестійкості, загострення конкурентної боротьби за ринки збуту і джерела сировини, системної постіндустріалізації світової економіки та її корпоративної мереживізації якісно новим ринковим критеріям здатні відповідати тільки найбільш дієздатні корпорації, що спроможні формувати і постійно нарощувати свої глобальні конкурентні переваги. Це суттєво актуалізує питання фінансово-економічного корпоративного аналізу та оновлення існуючих його методичних підходів з метою упередження банкрутства ТНК.

Теоретичні основи діяльності ТНК, умови забезпечення їх міжнародної конкурентоспроможності, форми та рівні транснаціоналізації національних економік, механізми виробничої, комерційної, фінансової й інноваційної діяльності транснаціональних структур ґрунтовно розроблено у працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як: Н. Адлер, К. Акамацу, С. Альтман, В.

Барнер-Расмусен, І. Бівер, І. Б'єркман, Л. Вальрас, Г. Ван дер Вее, Р. Вернон, О. Гаврилюк, Дж. Гелбрейт, Е. Грехем, Дж. Данінг, Е. Домар, Р. Дорнбуш, У. Зандер, Н. Іксарова, С. Кіндлебергер, Б. Когут, К. Коджіма, Р. Коуз, П. Ліндерт, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Д. Медоуз, І. Міценко, В. Новицький, Х. Перлмуттер, А. Поручник, М. Портер, Т. Озава, Т. Орехова, А. Рагмен, В. Рокоча, О. Рогач, П. Самуельсон, О. Сімомура, Д. Стопфорд, Р. Тоффлер, С. Хаймер, Р. Харрод, Н. Хашаї, С. Хірш, С. Якубовський та багатьох інших. Результати наукових досліджень з аналізу фінансово-господарської діяльності ТНК, проблем його організації, прогнозування стану підприємств, проведення процедур банкрутства, санування, антикризового управління та фінансового оздоровлення містять роботи М. Альберта, О. Барановського, Б. Бекенферде, С. Беляєвої, А. Бланка, Є. Брігхема, Г. Булкота, Г.Ватсона, О. Галенко, В. Гейця, Р. Даррела, Р. Каплана, В. Каткова, І. Ларіонової, Н. Логвинової, Дж. Манліуса, М. Мескона, С. Науменкової, Д. Нортон, В. Плотнікова, О. Рогача, Л. Руденко-Сударєвої, В. Серьогіна, В. Сопка, А. Сутуліна, О. Терещенка, Р. Хасбулатова, Ф. Хедоурі, М. Чумаченко, В. Щетиніна та багатьох інших.

Однак, окремі аспекти цієї багатогранної науково-практичної проблеми залишаються недостатньо розробленими. Це стосується насамперед розкриття причин, особливостей і наслідків нерівномірно-циклічного характеру транснаціоналізації капіталу і виробництва. Недостатньо розробленими є питання щодо аналізу глобальних загроз транснаціональній діяльності та проблем посткризового менеджменту ТНК. Системного удосконалення потребують методики й інструментарій аналізу діяльності ТНК з метою запобігання їх банкрутству, а також механізми санації як інструменту стабілізації діяльності корпорації. Таким чином, системний аналіз діяльності транснаціональних корпорацій як теоретико-методичної основи упередження їх банкрутства є дуже важливим як у теоретичному, так і в практичному плані, що обумовило вибір теми дисертації, її мету та завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертацію виконано згідно з планом науково-дослідних робіт кафедри міжнародного обліку та аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» у рамках міжкафедральної науково-дослідної теми факультету міжнародної економіки і менеджменту «Стратегії національного розвитку в парадигмі глобальної економічної політики» (номер державної реєстрації 0111U007630). Автором особисто підготовлено матеріали до підрозділів «Позиціонування ТНК у сучасній світогосподарській системі», «Методи ідентифікації фінансової неспроможності ТНК», «Особливості практики банкрутства ТНК», «Модель аналізу діяльності корпорацій з метою упередження банкрутства»; «Модель реалізації стратегії впровадження санації на ТНК». Розроблено рекомендації щодо удосконалення методів оцінки фінансової неспроможності ТНК, моделі аналізу діяльності корпорацій з метою упередження банкрутства.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є обґрунтування теоретичних положень і практичних рекомендацій з удосконалення науково-методичних засад фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій з метою запобігання банкрутства, а також управління процесом їх банкрутства та санації.

Для досягнення поставленої мети у роботі було передбачено вирішення таких завдань:

- дослідити еволюцію методологічних підходів до визначення ТНК, насамперед тих, що відповідають сучасному етапу економічної глобалізації та транснаціоналізації міжнародної економіки;

- виявити організаційно-економічні особливості інституту банкрутства транснаціональних корпорацій;

- охарактеризувати методику та інструментарій аналізу діяльності ТНК в умовах диверсифікації сфер їхньої діяльності та економічної нестабільності;

- здійснити аналіз методів ідентифікації фінансової неспроможності транснаціональних корпорацій, а також оцінити можливості застосування до них існуючих моделей аналізу фінансово-господарської діяльності з метою упередження банкрутства;

- запропонувати методичні підходи до розширеного фінансово-економічного аналізу ознак та ключових індикаторів ймовірності банкрутства транснаціональних корпорацій як основи для формування єдиної діагностичної системи;

- розробити рекомендації щодо удосконалення організації проведення комплексного аналізу діяльності транснаціональних корпорацій з метою запобігання банкрутства з урахуванням специфіки їх фінансово-економічної структури;

- обґрунтувати процедуру запровадження та стратегію реалізації санації транснаціональних корпорацій як засобу стабілізації їх функціонування з урахуванням локальних факторів їх інвестиційної діяльності.

Об'єктом дослідження є процеси фінансово-господарської діяльності транснаціональних корпорацій.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій з метою запобігання їх банкрутства у сучасних глобально-нестабільних умовах.

Методи дослідження. Дисертаційне дослідження базується на використанні принципу єдності теорії і практики, прогнозуванні розвитку економічних процесів на основі методу наукової абстракції. Для досягнення мети і розв'язання завдань дисертаційної роботи були використані наступні методи: наукової абстракції(при здійсненні систематизації теоретичних підходів до дослідження ТНК: пп. 1.1, 1.2); системно-структурний аналіз економічних процесів та явищ (при дослідженні особливостей інституту банкрутства ТНК та ідентифікації факторів їх фінансової неспроможності: пп. 2.1, 2.2, 2.3); експертних оцінок та прогнозний (при обґрунтуванні методики

аналізу діяльності ТНК щодо виявлення ознак банкрутства: п. 3.1), аналіз та синтез (при характеристиці методів, інструментарію та організації аналізу діяльності ТНК з метою виявлення та запобігання банкрутства: пп. 3.2, 3.3, 3.4).

Джерельною та статистичною базами роботи стали монографічні дослідження та періодичні публікації вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, матеріали й аналітичні звіти міжнародних організацій ООН, ЮНКТАД, групи Світового банку, WorldCoal, CISI, Ради конкурентоспроможності США, результати наукових досліджень Національного центру ISSN Німеччини, Віденського інституту міжнародних економічних досліджень, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», ресурси Internet. У процесі роботи над дисертацією використано нормативно-правові акти та офіційну статистику України з питань господарювання, банкрутства, інвестиційної діяльності.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в розвитку теоретико-методичних засад фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій та обґрунтуванні прикладних рекомендацій щодо удосконалення системи фінансового аналізу в процесі прогнозування, виявлення та запобігання їх банкрутства у сучасних умовах глобального економічного розвитку.

У результаті дослідження отримані такі найбільш вагомні результати:

вперше:

- розроблено блок-схему аналітичної оцінки діяльності транснаціональної корпорації на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства в умовах посилення дії чинників глобалізації та зростання невизначеності глобального економічного середовища; побудована на принципах науковості, достовірності, доступності, міжнародної організації, транспарентності і адресності, вона включає послідовність організаційних, аналітичних та діагностичних, факторних, функціональних, загальних та локальних процедур виявлення ознак банкрутства внутрішніми, зовнішніми,

розширеними та експрес-методами, з урахуванням особливостей комунікаційно-інформаційної системи транснаціональної корпорації, а також створення механізму горизонтальної координації аналітичних дій структурних підрозділів транснаціональної корпорації з особливими підходами до розширеного структурного аналізу ознак ключових кількісних і якісних, абсолютних і відносних, універсальних і вибіркового індикаторів ймовірності банкрутства; такий підхід дозволяє, з одного боку, проводити багаторівневий корпоративний, галузевий, національний, регіональний, міжнародно-порівняльний аналіз, а з другого – задовольнити запити користувачів і менеджерів ТНК, стейкхолдерів, інвесторів, рейтингових агентів, держав, міжнародних фінансово-кредитних установ;

удосконалено:

- методичні підходи до синхронізації і приведення до єдиної методологічної бази симптоматичних показників фінансового стану окремих підрозділів транснаціональної корпорації та об'єднання їх у єдину діагностичну систему, враховуючи зокрема організаційно-структурні та інформаційно-мережеві фактори, що генерують синергетичні ефекти взаємозв'язків транснаціональної господарської діяльності у глобальному середовищі;

- підходи до моделювання процесу фінансово-економічного аналізу діяльності транснаціональної корпорації в частині виявлення ознак банкрутства на основі запропонованих додаткових ідентифікаційних процедур визнання фінансової неплатоспроможності та стану економічної спроможності, зважаючи на особливості загальної та локальних стратегій транснаціональної корпорації;

- процедуру запровадження санації транснаціональної корпорації на чітко визначеній нормативно-правовій та організаційно регламентованій основі і стратегічний арсенал її реалізації з урахуванням чинника просторової дислокації та локальних особливостей інвестиційно-господарської діяльності

зادля забезпечення стабілізації функціонування ТНК як єдиної конкурентоспроможної мікросистеми;

дістало подальшого розвитку:

- понятійний апарат у сфері фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій із термінологічною ідентифікацією категорій «цикл фінансової неспроможності ТНК» та характеристикою його етапів, що враховують трансформацію зовнішніх та внутрішніх факторів фінансово-господарської діяльності транснаціональної корпорації під впливом зростання нестабільності глобального економічного середовища та невизначеності кон'юнктури регіональних ринків; а також «санаційний потенціал ТНК» як сукупності усіх наявних у компанії ресурсів, резервів, механізмів та інструментів фінансової стабілізації, що забезпечують мінімізацію негативного впливу кризових явищ на її фінансово-господарську діяльність, можливості застосування схем реструктуризації та механізмів залучення зовнішніх ресурсів, а також нарощування санаційної спроможності;

- аналітичний інструментарій економічної, управлінської, фінансової діагностики та упередження ймовірності банкрутства транснаціональної корпорації шляхом формування базових конструкцій щодо диференціації діагностичних процедур транснаціональної корпорації як системи виробничих, маркетингово-логістичних, фінансових, інноваційних процесів і відповідних структур та підрозділів з їх інструкцією в єдині симптоматичні критерії і показники;

- методичні та організаційні засади формування внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності транснаціональної корпорації, зокрема в частині удосконалення тих її позицій, що забезпечують можливість прогнозування стану фінансової спроможності структурних підрозділів корпорації та своєчасної ідентифікації ймовірності її банкрутства.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення сформульованих автором теоретичних положень, висновків та рекомендацій полягає в тому, що вони можуть слугувати методологічною базою

розроблення стратегічних методів і моделей виходу транснаціональних корпорацій з кризи і упередження їх банкрутства у глобально-нестабільному середовищі. Практичні рекомендації, сформульовані в роботі, можуть також використовуватись державними органами України у сфері регулювання інвестиційної діяльності, діяльності фінансово-промислових груп та транснаціональних господарських структур.

Наукові розробки, висновки і практичні рекомендації автора з антикризового управління і ліквідації причин банкрутства були використані у діяльності ТОВ «Інвестиційна компанія «Стиль – Інвест»» при проведенні зборів засновників (довідка про впровадження №10/9/16 від 14.09.2016 р.); Комунальної науково-дослідної установи «Науково-дослідний інститут соціально-економічного розвитку міста» у процесі аналітично – прогнозної роботи при розробці Стратегії розвитку м. Києва до 2025 р. (сектор «Економічний розвиток, приватне підприємство та інвестиції») (довідка про впровадження № 196-217/1 від 12.09.2016 р.).

Матеріали дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі у ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» при викладанні дисципліни «Міжнародна економіка» та проведенні тренінгу «Міжнародний економічний аналіз», в рамках яких автором розроблено теми: «Позиціонування ТНК у сучасній світогосподарській системі», «Методи ідентифікації фінансової неспроможності ТНК» та «Особливості практики банкрутства ТНК» (довідка про впровадження від 01.10.2016 р.). Результати дисертації використовуються також у навчальному процесі у Хмельницькому національному університеті при викладанні дисципліни «Міжнародна економіка», у рамках якої автором розроблені наступні теми: «Методика та інструментарій аналізу діяльності ТНК», «Аналіз сутності санації як економічно-правової категорії» та «Нерівномірно-циклічний характер транснаціоналізації капіталу» (довідка про впровадження від 01.10.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійно виконаною завершеною науковою роботою. Теоретичні положення, висновки і рекомендації дослідження, які виносяться на захист, отримані автором особисто та оприлюднені у наукових працях.

Апробація результатів дисертації. Результати дослідження, наведені в дисертаційній роботі, доповідалися і були схвалені на восьми міжнародних науково-практичних конференціях: міжнародній науково-практичній конференції «Дослідження міжнародної економіки» (м. Київ, 2011 р.); міжнародній науково-практичній конференції «Модернізація стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності» (м. Київ, 22-23 листопада 2012 р.); IV міжнародній науково-практичній конференції «Фінансово–податкові механізми активізації підприємства» (м. Львів, 2011); всеукраїнській науково-практичній конференції «Україна: схід – захід, проблеми сталого розвитку» (м. Донецьк, 22-23 вересня 2011 р.); міжнародній науково-практичній інтернет-конференції молодих вчених та студентів «Особливості ефективного управління підприємствами в умовах глобальних викликів» (м. Чернівці, 2013 р.); I міжнародній науково-практичній конференції «Наука прогресу в країнах Європи: нові концепції та сучасні рішення» (28 березня 2013 р., м. Штудгарт, Німеччина); першому міжнародному симпозіумі «Гуманітарні та соціальні науки в Європі: досягнення та перспективи» (18 грудня 2013 р., м. Відень, Австрія); міжнародній конференції «Economics management, law: problems of establishing and transportation» (м. Дубай, ОАЕ, 29 лютого 2016 р.).

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 16 наукових праць загальним обсягом 5,3 д. а., з них: 7 – у наукових фахових виданнях України, 1 – у науковому фаховому виданні України, яке зареєстроване у міжнародних наукометричних базах, 8 – в інших виданнях.

РОЗДІЛ 1

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ЯК СУБ'ЄКТ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ОБ'ЄКТ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

1.1. Еволюція теоретичних підходів дослідження ТНК

Головною рушійною силою фундаментальних структурних трансформацій світового господарства на початку ХХІ ст. є його системна транснаціоналізація, яка охопила усі види економічної діяльності, галузі і сектори національних економік, а також стадії відтворення суспільного продукту. Її інституційною платформою є транснаціональні корпорації, які формують глобальні мережі фрагментарного виробництва; усталені канали міждержавної взаємодії у торговельній, інвестиційно-виробничій, фінансовій і науково-технічній сферах; а також глобальні ланцюги доданої вартості, що дають необмежені можливості трансформації територіальної організації міжнародного бізнесу, інтеграції у світовий відтворювальний процес нових ринків і корпоративних структур, дифузії знань та інновацій, створення нових робочих місць та розширення соціальних технологій і практик.

Генезис та еволюційний розвиток транснаціональних корпорацій беруть свій початок з останньої чверті ХІХ ст. і пов'язані із заснуванням міжнародних фірм, коли процес концентрації виробництва і капіталу в деяких країнах досягнув високого рівня і потребував виходу на закордонні ринки. Монополії стали визначальним фактором в економічному житті провідних капіталістичних держав, у формуванні міжнародних ринкових відносин, в інтенсивному процесі економічного поділу світу між окремими корпораціями або групами фірм. На той час міжнародні картелі, синдикати, концерни, трести об'єднували кілька фірм різних країн і проводили спільну цінову стратегію, ділили між собою світовий ринок, організовували

зарубіжні виробничі філії, створювали нові підприємства або скуповували існуючі там фірми. Такі компанії стали прообразом сучасних транснаціональних корпорацій.

Переважна частина міжнародних компаній вже у кінці XIX ст. посіли лідерські конкурентні позиції тих галузях національних економік провідних країн світу, що становили на той час ядро їх народногосподарських комплексів – нафтовій, хімічній, електротехнічній та в інших галузях промисловості. Не випадково, великомасштабні потоки іноземного капіталу (австрійського, німецького, бельгійського, англійського, французького та ін.) були спрямовані саме на створення надвеликих компаній. Зокрема у південно-східному промисловому регіоні України функціонували такі синдикати як «Продамет» (1902 р.) та «Продвугілля» (1904 р.) з виробництва металу, добування вугілля, залізної руди, важкого машинобудування тощо. Вже на початку XX ст. великі компанії монополізували цілі галузі промисловості, оптову торгівлю і банківську сферу. Достатньо сказати, що у 1901 р. 18 американських фірм мали закордоном 107 дочірних компаній, у тому числі 47 – виробничих. Серед перших міжнародних корпорацій в обробній промисловості загальновідомі американські фірми Зінгер, Кодак, Дженерал Електрик, «ІТТ», Вестінгауз, які ще на початку XX ст. організували виробництво машин та обладнання в Європі [83]. Прикметно також відзначити і той факт, що до появи транснаціональних корпорацій приватний капітал перетинав національні кордони лише у формі портфельних інвестицій. Найбільшу активність виявили корпорації США, частка яких у загальносвітових обсягах прямих іноземних інвестицій у 1960 р. становила 70%. Саме в цей час стала формуватися сучасна теоретична база, що пояснює природу ПІІ і закономірності розвитку ТНК [43].

Цілком закономірно, що подібні масштабні процеси монополізації виробництва сформували колосальний пласт наукових досліджень учених-економістів, і у 20-30-ті роки XX ст. зарубіжні учені Т. Веблейн, Дж. Коммос, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Р. Коуз, Д. Норт та ін. започаткували

теоретичний дискурс процесів транснаціоналізації капіталу і виробництва у рамках таких наукових шкіл і напрямів як-от: класичний інституціоналізм, неоінституціоналізм, теорії міжнародної торгівлі. Вагомим об'єктом їх наукових досліджень стали також соціальні, юридичні та політичні відносини економічних організацій у рамках концептуальних конструкцій теорій прав власності і суспільного вибору. Ці ж самі вчені заклали фундаментальні основи теорій взаємодії ТНК та національних економік; комплексно дослідили внутрішнє середовище організації через систему угод та контрактів; а також започаткували системну теорію міжнародної торгівлі, сутність якої полягає в необхідності заохочення експорту при одночасному обмеженні імпорту для збільшення національного багатства, вираженого накопиченим золотом і сріблом [28, 56, 57, 30, 40].

Особливої уваги у дослідженні теоретичного дискурсу процесів транснаціоналізації капіталу і виробництва заслуговують також теорії абсолютних і відносних переваг А. Смита та Д. Рікардо, котрі на потужному теоретичному підґрунті обґрунтовують необхідність спеціалізації виробництва таких товарів, які кожна країна може виготовляти найбільш ефективно, з найменшими витратами. Ці класичні теорії міжнародної торгівлі передбачають статистичну систему факторів виробництва у країнах світу [7, 98, 41].

Своєю чергою, у 30-40-і роки XIX ст. Дж. С. Міль, Р. Нурксе, С. Самуельсон та ін. дослідили концепцію міжнародного руху капіталу, сутність якої полягає у дослідженні норм прибутку в залежності від рівня економічного прогресу в країнах; в забезпеченості їх факторами виробництва – капіталом, природними ресурсами, робочою силою, які впливають на різні ціни на товари в результаті торгівлі. Міжнародний рух капіталу розглядається таким, що стимулює ділову активність, як у країнах-імпортерах, так і у країнах-експортерах капіталу [82].

У 1960 – 1970-х роках якісно інші підходи до визначення закономірностей міжнародного руху капіталів у межах теорії факторонасичення

розробили Д. Кісінг, Р. Белдвін та Дж. Хартинген. Автори пов'язують експорт товарів зі швидким зростанням попиту на капітал і його імпорт, обґрунтовують вплив руху капіталу на прибутковість, на зростання національного доходу, на технологічний розвиток країн вивозу і ввозу капіталу [41].

У сучасних умовах глобалізації корпорації розширюють свій внутрішньо-фірмовий ринок завдяки реалізації цілої низки корпоративних стратегій. Джерелом розвитку даного напрямку загальної теорії діяльності ТНК є теорії організації та управління фірми. Функціонування ТНК постійно революціонізує застосування тих чи інших форм інтернаціоналізації. У 70-х роках ХХ ст. найбільш привабливою формою створення внутрішньо-фірмового ринку були ПІІ; у 80-х роках – в умовах необхідності концентрації капіталу та укрупнення бізнесу це були злиття та поглинання; в сучасних умовах необхідності, гнучкості в стратегічному менеджменті компанії – створення міжнародних стратегічних альянсів, укладання угод про проведення колективних НДДКР, взаємне ліцензування та франчайзинг.

Американський учений С. Хаймер у 1960-ті роки, досліджуючи причини конкурентних переваг ТНК перед іншими фірмами та динамічного нарощування зарубіжного виробництва, зробив висновок, що ТНК створюють виробничо-технологічну мережу, яка пов'язана з володінням ними специфічною, а у більшості випадків і монополістичною перевагою. Ця теорія стала новим напрямом транснаціоналізації – теорії чинників конкурентних переваг транснаціональних корпорацій. Ці переваги називаються фірмовими специфічними перевагами і складаються з матеріальних і нематеріальних активів.

Свою чергою, американські дослідники П. Ашегьян і В. Ебрахімі як приклади матеріальних активів називають наявність специфічних ринків або сировинних матеріалів, недоступних для інших фірм, а також розмір фірми, що веде до економії на масштабах виробництва і відповідно до посилення

конкурентних позицій. Нематеріальні активи включають торгівельні марки, патенти, управлінський, маркетинговий досвід тощо.

Вже у 1960-1970-ті роки дістали свого розвитку теорії та концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК [82, 118], а з другої половини і до кінця ХХ ст., починається зростання міжнародних корпорацій, яке відзначалося високими темпами вивозу капіталу, інвестиційною діяльністю, посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК, широким використанням науково-технічних досягнень, розвитком нових форм і методів зарубіжних, виробничих і збутових операцій, трансформацією організаційної структури ТНК, розширенням їх галузевих і географічних сфер діяльності. Все це свідчить про інтенсивність процесу транснаціоналізації світової економіки. ТНК у 80-х роках ХХ ст. сприяли поширенню НТП у приймаючих країнах, формували економічні передумови міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, ринком капіталу і робочої сили та передбаченням діяльності корпорацій в умовах гострої конкурентної боротьби.

На думку вчених Р. Вернона та Л. Уелсса основними мотивами міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій є продовження циклу життя товару та мінімізація витрат [130]. Вони розглядають торгівлю та інвестиції як елемент єдиного динамічного процесу використання зарубіжних ринків, виділяють такі стадії міжнародного виробництва, як стадія розробки, зрілості, стандартизації та імпорту готової продукції в країну її первинної розробки з країни, де вони тепер виробляються за нижчими витратами. Ця теорія здобула дальшого концептуальної девелопментизації у роботах інших авторів, зокрема С. Хаймер обґрунтував теорію «захисного інвестування», яка базується на визнанні зарубіжних інвестицій як інструменту отримання контролю над ринком, створення монополії та знищення конкуренції.

Д. Гелбрейт висунув технологічну концепцію, сутність якої полягає в тому, що основним мотивом зарубіжної інвестиційної діяльності ТНК є

необхідність їх присутності на тих ринках, де вже продається їхня продукція, для розширення збуту за рахунок технічного після продажного обслуговування. Л. Лессар і А. Ругман обґрунтували теорію портфельних інвестицій та ін. [118, 125].

Українські вчені Д. Лук'яненко і В. Білошапка у своїй концепції «інвестиційних полів» пов'язують можливість інвестування у країни-реципієнти з системою поєднання національних інтересів та національного потенціалу, що в свою чергу, утворює поля інвестиційних можливостей. Відповідно до цієї концепції основним чинником залучення іноземних інвестицій у національну економіку має стати створення інвестиційного клімату у структуроутворюючих галузях економіки [98].

Експортна експансія розвинутих країн світу привела до нової концепції міжнародних відносин, у тому числі інвестиційної діяльності, захисту внутрішнього ринку, контролю над імпортом і експортом, державного регулювання валютного курсу, використання всіх засобів зовнішньоекономічної політики для створення конкурентних переваг відносно своєї країни. Формування інвестиційного середовища обумовлене прагненням іноземного інвестора закріпитися на перспективних ринках збуту; одержати прибуток на довгостроковій основі; мати доступ до дешевих джерел сировини і паливно-енергетичних ресурсів, що підвищує конкурентоспроможність продукції; використання дешевої кваліфікованої робочої сили, як важливого фактора зниження витрат виробництва і відповідно собівартості продукції.

Американський учений економіст М. Портер розробив теорію конкурентних переваг. У своїй роботі «Глобальна стратегія як спосіб забезпечення конкурентної переваги» він підкреслює, що опанування міжнародної стратегії все більше фокусується на можливості мультинаціональної компанії створювати конкурентну перевагу за рахунок глобального підходу [78, с. 61-78].

Глобальна стратегія, яка включає операції, що проводяться у багатьох країнах, розглядаються як потужний засіб, що забезпечує економію на масштабах, асиміляцію міжнародних ринкових запитів і реагування на них, ефективне об'єднання ресурсів, капіталу, праці, сировини і технологій у масштабах усього світу. Із точки зору М. Портера, значна частина конкурентної переваги компанії забезпечується не тільки місцевим (внутрішнім) середовищем бізнесу, а й перевагами, які створюються в самій компанії.

Портер визначає традиційний метод економіки як побудову моделі конкуренції з метою відокремлення головних перемінних, дослідження яких є найбільш важливим. Він відмічає: «Застосовність результатів будь-якої моделі майже неминуче обмежена невеликою підгрупою фірм або галузей промисловості, характеристики яких відповідають параметрам моделі» [124].

Англійський економіст Дж. Даннінг запропонував еkleктичну теорію транснаціоналізації, згідно з якою обсяг зарубіжної діяльності транснаціональних корпорацій залежить від:

- рівня та видів конкурентних переваг, пов'язаних із володінням ТНК;
- можливістю поєднання цих переваг із немобільними факторами виробництва у країнах, де відбувається розташування діяльності ТНК;
- поєднання переваг володіння та розташування з активами, які отримує ТНК, завдяки створенню свого інтегрального ринку.

Дж. Даннінг запропонував свою теорію як «парадигму OLI», тобто комбінацію трьох типів пов'язаних між собою переваг: переваг володіння, переваг розташування виробництва на певному ринку та переваг інтернаціоналізації [117, 116]. У даному контексті слід відзначити, що макроекономічні аспекти транснаціоналізації розкрито: у теорії Портера; у концепції впливу транснаціональної бізнес-активності на конкурентні переваги країн Дж. Даннінга; у концепції спільного значення політики міжнародних підприємств Р. Кейвза; у теорії переговорної сили О. Рогача та О. Шниркова; у моделях взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій та

економічного зростання Х. Ченері, А. Страута, Ромера; у концепції інвестиційних полів Д. Лук'яненка та В. Білошапки.

У 90-х роках ХХ ст. до процесу транснаціоналізації долучаються не тільки великі фірми, а й середні та малі компанії. Науково-технічний прогрес ТНК впливає на розвиток транснаціонального капіталу, на інноваційну діяльність транснаціональних корпорацій. Тож, на сучасному етапі визначальним елементом розвитку світової економіки є виниклий лише наприкінці ХХ ст., але вже такий, що досяг величезного впливу, транснаціональний сектор світової економіки. Без вивчення діяльності ТНК і ТНБ неможливо правильно оцінити і прогнозувати розвиток основних процесів у світовій економіці й окремих країнах. У той же час, транснаціоналізацію варто розглядати в ряді більш широких загальнопланетарних процесів [100, с. 44].

Таким чином, у еволюції теоретизування транснаціональних корпорацій як особливих суб'єктів господарювання можна прослідкувати такі основні напрями:

- теорії чинників конкурентних переваг ТНК;
- концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій;
- теорії взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та економічного зростання;
- теорії взаємодії ТНК та національних економік.

Узагальнену систематизацію основних теорій і концепцій діяльності транснаціональних корпорацій представлено на рис. 1.1.

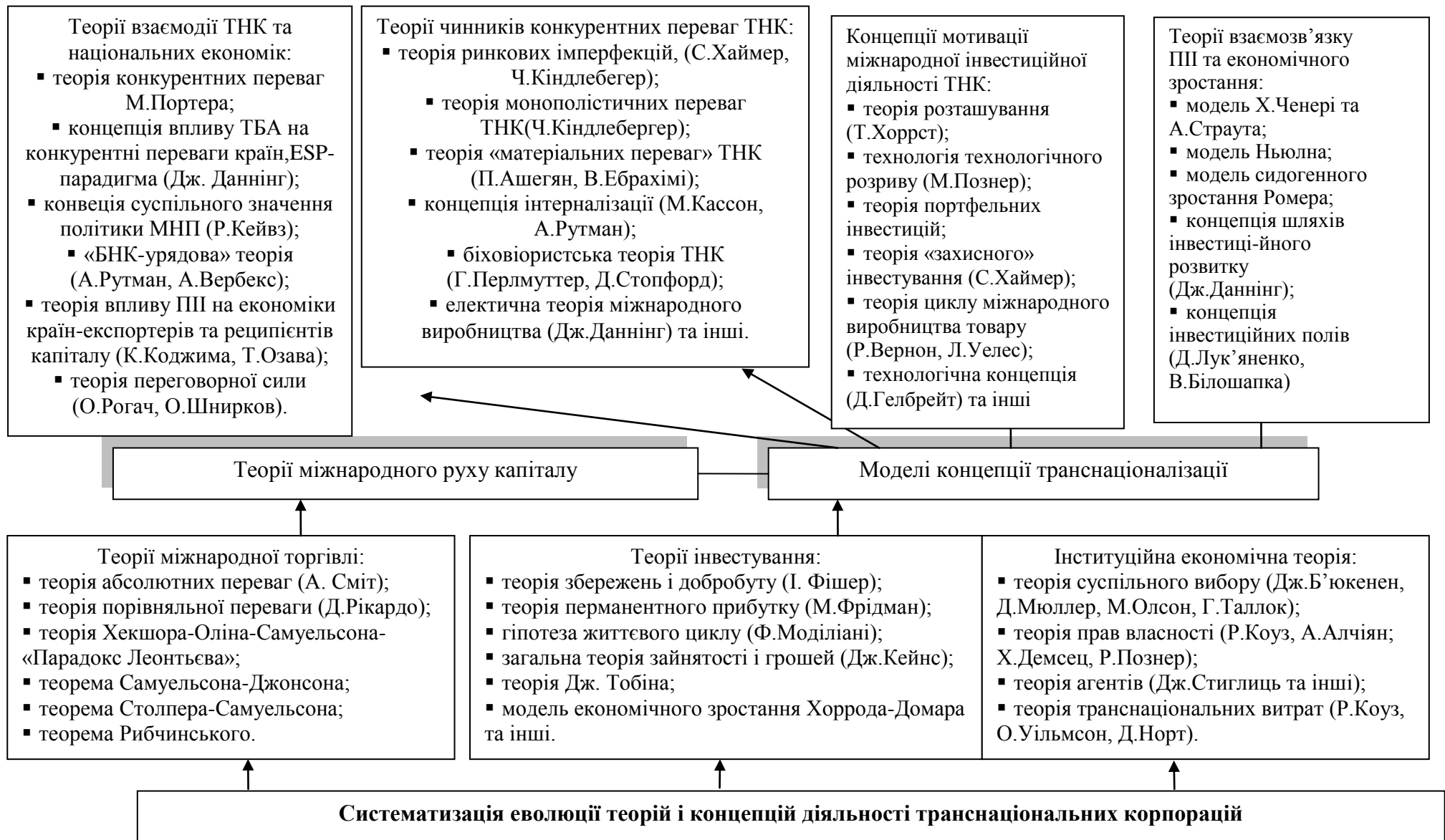


Рис.1.1. Систематизація еволюції теорій і концепцій діяльності транснаціональних корпорацій[43]

Учені-економісти виділяють декілька етапів еволюції транснаціональної діяльності корпорацій у процесі їх становлення та розвитку, пов'язаних із формами експансії, організаційно-управлінських функцій, виробничої, науково-технічної діяльності тощо (рис. 1.2).

| Етапи | Характерні ознаки |
|---|---|
| I етап – друга третина XIX ст. – перша пол. XX ст. | <ul style="list-style-type: none"> • Інвестування в сировинні галузі іноземних економік • Створення в приймаючих країнах розподільних та збутових підрозділів • Виробництво однакової або слабо диференційованої продукції |
| II етап – друга пол. XX ст. – кінець XXст | <ul style="list-style-type: none"> • Посилення ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК • Інтеграція зарубіжних виробничих і збутових операцій • Стратегія диверсифікації |
| III етап – з кінця XX ст. | <ul style="list-style-type: none"> • Утворення мереж внутрішньо-фірмових зв'язків регіонального чи глобального масштабу • Інтеграція наукових досліджень та розробок матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу, збуту • Формування ТНК у країнах, що не є економічно розвинутими |
| IV етап – рубіж XX ст. – початок XXI ст. | <ul style="list-style-type: none"> • Глобалізація ТНК у країнах, що розвиваються, нові форми організаційної структури • Міжнародне розміщення базових галузей промислового виробництва • Масове виготовлення високотехнологічної продукції у тому числі на експорт. Розширення галузевих і географічних сфер • Посилення міжкраїнної міграції робочої сили («відплив розумів») • Формування єдиного світового інформаційного простору тощо |

Рис. 1.2. Періодизація розвитку ТНК за характерними ознаками[86, 65]

Один із засновників теоретизування ТНК Ч.Кіндлебергер прямо поєднує теорію зростання фірми з теорією монополістичної конкуренції і робить висновок про об'єктивну необхідність виходу компанії через національні кордони: нормально розвивається фірма тоді, коли вона постійно зростає, використовуючи свої монополістичні переваги [44, с.77-78].

Приблизно так само пояснює феномен ТНК Р. Вернон, пов'язуючи необхідність нанесення національними монополіями своїм закордонним конкурентам попереджувального удару [44, с. 190-207]. Дж. Гелбрейт пов'язує необхідність міжнародної діяльності ТНК з технологічними причинами. Він справедливо зазначає, що сучасна продукція значно складніша, ніж продукція, вироблена в ХХ столітті. А значить її збут і обслуговування вимагають виробництва товарів і послуг за кордоном. Саме на це і спрямовують свою діяльність ТНК, створюючи в інших країнах свої філії [12, с. 285].

Своєю чергою, А. Рагмен основну причину сучасних процесів транснаціоналізації бачить у «ринкових порушеннях», які роблять неможливим ефективне функціонування світової економіки. Він підкреслює, що саме інтернаціоналізація виробництва і капіталу дозволяє багатонаціональній фірмі подолати несприятливі зовнішні впливи, пов'язані, зокрема, з державним регулюванням і контролем. Автор пише: «Якщо існують умови вільної торгівлі, міжнародне виробництво не має сенсу - останнє з'являється тільки тоді, коли згадані умови зникають» [128].

Аналізуючи сучасні теорії, варто відмітити, що інтернаціоналізація виробництва доступна тільки тим корпораціям, які мають монополію на передову технологію, унікальність ресурсів та сировину, налагоджене виробництво однорідної продукції для різних ринків, вигідні джерела фінансових коштів і т. ін.). Не випадково, А. Рагмен ототожнює теорію руху капіталу з теорією самої ТНК. Це загалом правильно, бо ТНК не можуть у принципі існувати без руху капіталу. Але не можна тільки з цим пов'язувати виникнення ТНК. У цьому виявляється обмеженість концепції Рагмена, тому що рух фінансових ресурсів існує не тільки в рамках ТНК, а й поза ними і всупереч їм.

Узагальнюючи результати аналізу еволюційного розвитку ТНК, слід наголосити, що нинішній (четвертий) етап транснаціоналізації безумовно пов'язаний із прискоренням глобалізації, причому не тільки із її економічним

аспектом, й з глобалізацією інформаційною, технологічною, фінансовою та ін. На початку XXI ст. всесвітня мережа підконтрольних підприємств ТНК досягла такого рівня, коли виробництво у приймаючих країнах працює на світовий ринок, створюються нові заводи, які випускають ту ж продукцію з однаковою технологією, уніфікується випуск продукції в міжнародному масштабі. ТНК перетворилися у справжню інтегровану світову систему міжнародного виробництва, транснаціоналізація стає глобальною.

У сучасній економічній науці феномену ТНК, в тому числі і визначенню цього явища, приділено багато уваги. Однак, воно настільки складне і динамічне, що у спеціальній економічній літературі немає однозначного підходу до визначення понять «транснаціональна корпорація» і «транснаціоналізація», зв'язку між ними та іншими економічними категоріями. Одна група економістів розглядають транснаціоналізацію на рівні виробництва, пов'язуючи її із міжнародним кругообігом промислового капіталу. Інші відносять до транснаціонального виробництва лише ті процеси, що відбуваються у самій сфері виробництва, хоча й опосередковуються купівлею-продажем необхідної сировини, матеріалів та напівпродуктів.

За визначенням Н.Х. Вафіної транснаціоналізацію виробництва потрібно розглядати як систему стійких взаємозв'язків між підприємствами, що діють на території різних суверенних держав для виробництва товарів і одержання доходу на основі збереження національного контролю над акціонерним капіталом [15].

За визначенням О.І. Рогача транснаціоналізація є процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК [82].

Отже, для транснаціоналізації виробництва характерні:

- наявність розгалужених вертикальних і горизонтальних гнучких зв'язків між виробничими, торгово-комерційними підприємствами, кредитно-фінансовими установами;

- поява нових інтегральних властивостей (синергетичних ефектів від спільного функціонування);
- постійні перетворення внутрішньої структури під впливом зовнішнього середовища.

Транснаціональні утворення відносяться до типу відкритих складових економічних систем, оскільки існують зв'язки через інформаційно-фінансові, матеріально-товарні та інші потоки. Водночас неоднорідність соціально-економічного середовища і глибока асиметричність глобального економічного розвитку слугують потужними драйверами зростання розвитку транснаціональних формувань, а координація їхньої діяльності збільшує потенціал у конкурентній боротьбі на ринку та за ринок [74, 19, с.28].

Характеризуючи економічний зміст категорій «транснаціональна корпорація» і «транснаціоналізація», слід особливо наголосити, що у спеціальній літературі та численних публікаціях з даної тематики сьогодні цими поняттями оперують певним чином тотожно, як синонімічними, без змістовного їх розмежування. У кращому випадку різним буває контекст їх використання: «транснаціоналізація» традиційно належить до практики міжнародних економічних відносин (зокрема, коли мова йде про глобалізацію економіки, стратегію ТНК у світовій економіці і т. ін.), тоді як застосування терміна «ТНК» має більш конкретний і прикладний характер. Очевидність необхідності змістовного розмежування цих понять беззаперечна хоча б тому, що подібний науковий аналіз будь-якого економічного явища обов'язково передбачає сувору понятійну визначеність і чіткість категоріального апарату.

Якщо «ТНК» як економічна категорія характеризує, перш за все, організаційно-економічну форму інтернаціоналізації продуктивних сил, то «транснаціоналізація» передбачає наявність підсистеми виробничих відносин у даній економічній системі, що характеризується особливими принципами міжнародної господарської діяльності, специфічною нормативно-правовою

базою та особливою цільовою функцією – ефективним взаємодоповненням зовнішніх і внутрішніх економічних ресурсів (у тому числі й інвестиційних) національних економік. Деякі вчені вважають, що «транснаціоналізація» є процесом посилення світової інтеграції внаслідок глобальних операцій ТНК.

Узагальнюючи вищенаведене, слід зробити висновок, що розуміння ТНК, як одиничного явища, відрізняється від транснаціоналізації тим, що означає формування цілої системи економічних, юридичних та інституційних передумов, що роблять необхідним і можливим розгляд ТНК як основного суб'єкта міжнародної економічної активності. ТНК, з одного боку, є органічною частиною міжнаціонального господарського комплексу, а з другого – органічною частиною господарського комплексу країни, що приймає. Крім того, масштабна і диверсифікована транснаціональна діяльність є головним фактором включення економік материнської і приймаючої країни у світову економіку і світо-господарські зв'язки.

У даний час практично всі визначення виходять з того, що діяльність ТНК має міжнародний характер, тобто вони визначаються як міжнародні корпорації, що є суб'єктом міжнародних економічних відносин. При цьому, в одних визначеннях наголошується на ролі ТНК у світовому господарстві, в інших – на ролі в економіках своєї та приймаючої країни, в третіх – на ту користь чи шкоду, які вони можуть завдати їм своєю діяльністю тощо. Зарубіжні економісти при визначенні поняття ТНК здебільшого акцентують свою увагу на їхній монополістичній сутності. Це стало можливим завдяки тому, що саму появу ТНК вони справедливо пов'язують з об'єктивною необхідністю розширення масштабів діяльності монополій, з метою отримання все більших прибутків.

Інакше кажучи, у сучасній зарубіжній економічній літературі ТНК кваліфікуються як міжнародні корпорації і поділяються на: багатонаціональні, транснаціональні, міжнаціональні, національні, глобальні, супернаціональні, інтернаціональні, міжнародні тощо. Ця термінологічна строкатість якоюсь мірою навіть закономірна, оскільки вона відображає

пошуки адекватного вираження тих нових функцій у сфері міжнародних відносин, які здійснюють міжнародні монополії. Так, деякі економісти (Р. Робінсон, Дж. Робінсон, Л.Тернер, П. Самуельсон, Р. Барнера, К. Саван та інші) дають їм назву міжнародних, мультинаціональних, супернаціональних корпорацій, інші ж (Дж. Гелбрейт, Х. Перлмуттер, З. Браун, Р. Вірнон) називають їх етноцентричними, поліцентричними, геоцентричними корпораціями. Узагальнення таких підходів наведено у таблиці «характеристика організаційних форм підприємств», що розміщена у Додатку А.

За визначенням ООН: ТНК – це міжнародно-оперуючі фірми у двох або більше країнах, керують якими з одного або декількох центрів [123, с.23]. При цьому експерти ООН відносять до міжнародно-оперуючих корпорацій ті, які здійснюють будь-яку виробничу або збутову діяльність [24, с.26], головне, щоб їхня діяльність була винесена за межі материнської держави. За ще одним визначенням ООН, ТНК – це «підприємства, що є власниками або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються» [42, с. 338].

Згодом міжнародні організації – Організація Економічної Співпраці та Розвитку (ОЕКД) і Комісія ООН з Торгівлі та Розвитку (ЮНКТАД) розробили свої трактування визначення транснаціональної корпорації. Зокрема, ЮНКТАД визначає нині ТНК як підприємство, яке об'єднує юридичні особи будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності не менше, ніж у шести країнах та здійснює проведення зв'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень [74]. У визначенні ЮНКТАД поняття «транснаціональна корпорація» ідентифікується з поняттям «багатонаціональна корпорація».

У сучасних методологічних дослідженнях ТНК визначено як узагальнюючу категорію, яка виявляє ознаки «інтернаціональної», «багатонаціональної» і «глобальної» корпорації. Однак, вони відрізняються за стратегією, природою формування капіталу й управлінського центру, за

стадією еволюції формування глобальної ТНК. Відомі дослідники ТНК, наприклад В.Д. Щетинін, особливо підкреслюють систему прийняття внутрішньо-фірмових рішень, які дозволяють проводити узгоджену політику між різними підрозділами ТНК, виробляти спільну стратегію, розподіляючи між собою ресурси, технологію, відповідальність для досягнення найкращого результату. Як відзначає В.Д. Щетинін, ТНК – це великі фірми, побудовані на таких фінансово-економічних зв'язках між підприємствами, що входять до їх складу в різних країнах, за яких забезпечується контроль головної корпорації над усіма сторонами діяльності підприємств ТНК з метою досягнення найбільшого прибутку [110, с.28].

Характерною ознакою сучасних ТНК, як вказує проф. Хасбулатов Р.І, є створення останніми спільних підприємств за кордоном, де фактично відбувається зрощування капіталів різних національностей. Хотілося б відзначити ознаку, яку вперше ввів у визначення ТНК Р. Хасбулатов: учений підкреслює, що ТНК активно використовують об'єктивні тенденції міжнародного поділу праці. Крім того, у розгляді феномена ТНК він вказує і на такі іманентні їм ознаки, як-от: масштаби фінансово-господарської діяльності, місце дислокації їх активів, механізм дії і роль у світовому господарстві. Він пише: «ТНК – велика фірма з активом за кордоном або союз фірм різної національної приналежності, що активно використовує об'єктивні тенденції МПП, що підсилює процеси інтернаціоналізації в світі, сприяє встановленню нових схем у світовому поділі праці» [108, с. 160]. Поділяючи розгляд ТНК як корпорації, що володіють не мононаціональним, а багатонаціональним капіталом, автор вважає, що це змінює сутність ТНК, трансформуючи їх у багатонаціональні (мультинаціональні) корпорації (МНК), відображає реальні процеси, що відбуваються в світовому господарстві, передусім, новий рівень його інтернаціоналізації.

Свою чергою, українські вчені, зокрема Т.Орехова, О.Рогач, Л.Руденко-Сударева, Ю.Козак, С.Савчук, Ю.Будюк, Н.Волоснікова, А.Якубовський, С.Науменкова та ін. розглядають різнопланову діяльність

ТНК. Так, проф. О.Рогач відмічає, що транснаціональна корпорація – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі ПП та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями [83]. У своєму дослідженні Т. Орехова зробила узагальнюючий висновок щодо сутності поняття ТНК: це інтегрована структура, що поєднує на основі науково-технічної, виробничої та комерційної кооперації у своєму складі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, що діють у двох і більше країнах, і проводять єдину політику і загальну стратегію через один і більше центрів прийняття рішень [58].

Новітнім феноменом транснаціональної діяльності є її мереживізація, яка дає змогу ТНК у глобальних умовах забезпечувати ефективно об'єднання територіально розосереджених виробництв у єдиний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для продукування кінцевих продуктів і послуг, а також диверсифікації джерел генерування фінансових потоків. Розвиток глобальних виробничих мереж ТНК має своїм закономірним наслідком передусім зближення національних ринків країн світового господарства, коли монополістичне виробництво дедалі більшою мірою орієнтується на середнього міжнародного споживача, на єдиний глобальний ринок, на параметри глобального попиту, хоч і з урахуванням відмінностей попиту різних груп населення, а також компаній монополізованого та немонополізованого секторів. Як приклад, можна навести діяльність американських автомобілебудівних монополій, котрі через розміщення своїх виробничих підрозділів у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки глибоко «вплелися» в господарську тканину цих держав та створили необхідні умови для їх стрімкої інтеграції у глобальний автомобільний ринок[6].

Одним з яскравих прикладів мережевої організації діяльності ТНК є їх активна участь у глобальних ланцюжках створення доданої вартості, результатом чого стає дедалі більша взаємозалежність їх структурних підрозділів. Саме транснаціональні корпорації розвинутих країн світу

характеризуються на сьогодні найбільшою часткою доданої вартості, створеної за кордоном – 31%. Це суттєво вище середнього світового значення і показника для країн, що розвиваються. Лідером у міжнародній торгівлі виступають ТНК країн Європейського Союзу, в експорті яких частка доданої вартості становить 39%, що є одним з найвищих показників у світі. Більш всього залежать від імпорту деталей та сировини ТНК Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки. Левова частка країн орієнтована на проміжне виробництво чи складання, для них частка доданої вартості, виробленої всередині країни, буде меншою (Нідерланди, Гонконг, Сінгапур тощо). Для ТНК Сполучених Штатів Америки частка доданої за кордоном вартості в експортних товарах становить всього 11%, оскільки ця держава робить основну ставку на розбудову промислових ланцюжків усередині країни[90].

Таким чином, феномен мереживізації транснаціоналізації капіталу і виробництва дає змогу розкрити сучасну багатовимірну природу транснаціональних корпорацій як інтегрованих структур, що поєднують на мережевій основі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, діють не менше як у шести країнах світу, а також реалізують єдину політику і загальну стратегію через один чи кілька центрів ухвалення управлінських рішень на основі тісної кооперації у виробничій, комерційній, інвестиційно-фінансовій і науково-технічній сферах.

Головним критерієм, що відрізняє транснаціональні компанії від національних фірм, які здійснюють масштабну і диверсифіковану зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є вивезення капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу. ТНК організують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів і послуг. Саме існування зарубіжного виробництва визначає специфічні риси ТНК як форми структурної організації бізнесу: їх організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрішньокорпоративного руху товарів і фінансових ресурсів. Залежно від галузевої спрямованості ТНК – це

міжнародне виробництво, яке охоплює різні види діяльності, що створюють або додають вартість – виробництво готової продукції та напівфабрикатів, надання різноманітних послуг, здійснення наукових розробок тощо.

Наприклад, транснаціональна корпорація Ford Motor Company ще у 2008 р. мала у своїй структурі 111 виробничих підрозділів з продукування компонентів, напівфабрикатів, окремих вузлів та двигунів для автомобілів, з них 68 були розташовані за межами Північної Америки. Крім виробництва автомобілів під своєю фабричною маркою, ця ТНК через свій структурний підрозділ Premier Automotive Group, що базується в Лондоні, контролює діяльність інших відомих виробників автомобілів – Volvo, Jaguar, Land – Rover, Aston Martin. Швейцарська транснаціональна компанія Nestle має 500 заводів у 84 країнах світу [129].

Резюмуючи, конкретизуємо низку ключових ознак, які кваліфікують ТНК як наукову категорію:

- корпорація, до складу якої входять головне підприємство (фірма), розміщене в країні походження капіталу, і закордонні підприємства (філії, дочірні фірми);

- головне підприємство забезпечує контроль за всіма сторонами діяльності своїх фірм, які перебувають за кордоном;

- ТНК має особливі фінансово-економічні зв'язки між своїми підрозділами, які дозволяють їй працювати з найвищою ефективністю.

Узагальнюючи вище згадані теоретичні обґрунтування ТНК автором застосований наступний підхід до конструювання визначення поняття «ТНК»: по-перше, його потрібно характеризувати як соціально-економічну категорію, притаманну сучасній економічній теорії, а, по-друге, як організаційно-економічну, що є елементом світового господарства, його суб'єктом і об'єктом, що вступає в різноманітні міжнародні економічні відносини між своїми структурними підрозділами та з іншими суб'єктами світової економіки. З урахуванням названих підходів вважаємо за можливе запропонувати таке визначення транснаціональних корпорацій.

Як організаційно-економічну категорію ТНК можна визначити як особливий вид великих монополістичних об'єднань, які використовують тільки (або переважно) національний капітал і здійснюють свою виробничу і торговельну діяльність за межами національної держави через свої дочірні компанії, філії та представництва. ТНК здатні за допомогою своїх капіталів, технологій, переваг своєї організаційної структури, системи контролю і управління впливати на багато процесів у розвитку окремих національних держав і на глобальні процеси всього світового господарства в цілому, а також на зміни в національному та міжнародному поділі праці (МПП), здійснюючи економічну експансію у формі вивезення товарів або капіталів. Ймовірно, можна визначити ТНК також в інших аспектах, але два названі видаються найбільш важливими і відповідають завданням даного дисертаційного дослідження.

Процеси розвитку ТНК у ХХ ст. відрізняють динамічні темпи розвитку. Достатньо сказати, що якщо у 1939 р. у світі їх налічувалося близько 300, то вже на початку 2000-х років загальна чисельність ТНК збільшилася майже у 150 разів, нараховувалося понад 44,5 тис. головних ТНК і майже 28 тис. філій. Кількість нефінансових і фінансових транснаціональних корпорацій (ТНБ), як наведено у доповідях ЮНКТАД, досягла у 2015 р. – близько 90 тис. і понад 820 тис. зарубіжних філій[139].

Особливого підходу вимагає визначення критеріїв приналежності корпорацій до транснаціональних. Виділяють три основні критерії приналежності суб'єкта господарювання до ТНК:

- структурний критерій;
- критерій результативності;
- біхевіоральний (поведінковий) критерій.

При цьому застосовують так званий «індекс транснаціоналізації», який визначають як середнє значення за такими показниками:

- відношення обсягів зарубіжних активів до загального обсягу активів;

- відношення обсягів зарубіжних продажів до загального обсягу продажів;

- відношення чисельності робітників за кордоном до загальної кількості зайнятих [86].

Використовуючи структурний критерій, ТНК може бути визначена на базі двох підходів. Перший з них – транснаціональність детермінується кількістю країн, в яких функціонує фірма. Другий – припускає, що транснаціональний статус визначається різною країною, належністю власників фірми чи її вищого управлінського персоналу.

За допомогою критерію результативності ТНК визначається на базі абсолютної кількості або питомої ваги (відсотка) активів, числа робітників, обсягів продажів чи доходів за кордоном. Згідно біхевіоральному (поведінковому) критерію, заснованому на інтегруванні результатів дослідження теорії та методів транснаціоналізації, фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Це визначення припускає, що у зв'язку з тим, що транснаціональна (багатонаціональна) корпорація діє більш ніж в одній країні, її керівництво повинно розглядати весь світ як сферу своїх потенційних ділових інтересів [43].

Особливо актуальною є проблема класифікації ТНК за різними ознаками. Основні з них: країна походження, основна сфера діяльності, обсяг зарубіжних активів, продажу, зайнятості. Саме ці показники, що враховуються ООН, дозволяють обчислювати індекс транснаціональності та розбити всі наявні ТНК на великі, середні і дрібні, визначити найбільш пріоритетну галузь для кожної групи ТНК.

Класифікація ТНК має важливе теоретико-методологічне значення, дозволяє «розкласти» складний конгломерат на більш прості складові, більш детально вивчити кожну з них, а також зв'язки між ними, а значить виявити тенденції та особливості їх розвитку. Не можна переоцінити і практичне значення класифікації ТНК. Знання конкретного класу ТНК за тією або

іншою ознакою дозволяє більш об'єктивно оцінити, наприклад, переваги конкретних корпорацій для країни, що приймає.

Найбільш поширена класифікація ТНК за обсягом іноземних активів, які розраховуються як сума грошових коштів компанії за кордоном. Велика частина таких ТНК належить розвиненим країнам ринкової економіки, і відрізняються вони найбільшою активністю господарської діяльності. Їм належить значна частка ПІІ, світового експорту, внутрішньофірмового обігу. Їх діяльність найбільш диверсифікована. Такі позиції автором узагальнено у формі рисунку-таблиці «ознаки транснаціональних корпорацій», що наведено у Додатку Б.

Таким чином, усі наведені вище визначення однозначно пояснюють ТНК як міжнародні монополії, які мають важливе значення не лише з теоретичних, але й з практичних позицій, тому що система і спосіб дій цих суб'єктів світової економіки вносять специфіку в міжнародні економічні відносини. Уже з огляду на свою міжнародну монополістичність:

- вони активно беруть участь у розвитку міжнародних економічних процесів, у міжнародному поділі праці (МПП);

- їм властива відносна незалежність міжнародного руху капіталів від процесів, що відбуваються всередині країни, де базується головна (материнська) компанія;

- вони об'єктивно регулюють світо-господарські відносини так, щоб забезпечити собі можливість отримання максимального прибутку, використовуючи трудові та сировинні ресурси інших країн у їхніх національних кордонах, при цьому реально інтернаціоналізується сам процес виробництва додаткової вартості;

- і нарешті, всередині ТНК діє особливий внутрішній ринок (domestic market), регульований керівниками головної компанії і філій, широко використовуються трансфертні ціни. Тому, як справедливо зазначає Р. Коуз, значна частина міжнародних операцій (обмін між головною компанією і

філіями, а також між різними філіями) є фактично формально внутрішньофірмовими [13].

Підбиваючи підсумок, наголосимо, що багатовимірна природа і логіка розвитку транснаціональних корпорацій в останні десятиліття стали головними рушійними силами комплексної диверсифікації їх фінансово-господарської діяльності і нарощування їх конкурентних позицій на світових ринках. Це не тільки обумовлює системність трансформаційних процесів у міжнародній економіці з поступовим формуванням глобальної економічної системи, але і посилює потребу у відповідному теоретичному відображенні складних процесів транснаціоналізації капіталу і виробництва. Найбільш інтегрованим їх визначенням є те, що спирається на мережеву парадигму глобального економічного розвитку і кваліфікує дані інституцій як мережево поєднані підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, котрі діють не менше як у шести країнах світу, а також реалізують єдину політику і загальну стратегію через один чи кілька центрів ухвалення управлінських рішень на основі тісної кооперації у виробничій, комерційній, інвестиційно-фінансовій і науково-технічній сферах.

1.2. Позиціонування ТНК у глобальній економічній системі

Тенденція стрімкого посилення ролі ТНК у світовій економіці особливо чітко почала простежуватися у 1990-х роках, набувши дотепер яскраво виражених глобальних рис і характеристик. Наростаючі масштаби глобальних операцій ТНК і концентрація їх капіталу у найбільш прибуткових й високорентабельних секторах світового господарства є головними драйверами перетворення ТНК у незалежних від національних юрисдикцій економічних агентів, здатних безпосередньо впливати на управлінські рішення національних урядів, задаючи при цьому основні тренди

світогосподарського розвитку. Підтвердженням цього є, зокрема, дані ЮНКТАД, згідно яких у період 1982-2015 рр. зарубіжні активи ТНК зросли з 2,2 до 105,8 трлн. дол. США; сукупна додана вартість, вироблена їх зарубіжними філіями – з 0,3 до 7,9 трлн.; їх сукупний продаж – з 2,7 до 36,7 трлн; а чисельність зайнятих – з 21,5 до 79,5 млн. осіб відповідно[139].

У зв'язку із цим, важливо визначити, за якими конкретно напрямками виявляється тенденція нарощування глобальної експансії транснаціональних структур. На нашу думку, найбільш важливими є три напрями:

- географічне позиціонування транснаціонального лідерства;
- диверсифікація діяльності ТНК;
- нові форми організаційної діяльності та функції транснаціонального лідерства.

Що стосується *географічного позиціонування транснаціонального лідерства*, то кількісне розширення сукупності ТНК і країн, які приймають їхні філії, дозволяє говорити про просторове розширення їхньої діяльності (Додаток Д). Нині ТНК діють у більш ніж 100 країнах. По суті все світове господарство сьогодні – це переважна діяльність ТНК у всіх галузях світової економіки і на всіх континентах. Особливо швидкопоширюються ТНК у Європі, на Близькому Сході, в Африці, причому в Європі це пов'язане, головним чином, з експансією ТНК в країни з перехідною економікою. Так, американська корпорація Apple, яка проектує та виробляє побутову електроніку, програмне забезпечення та комерційні сервери (комп'ютери Microsoft, mp3 програвач, Irod, смартфон Iphone, планшетний комп'ютер Irod, Aperature – професійний пакет для роботи з фотографіями, Final Cut Studio – набір професійних аудіо та програмних продуктів кіновиробництва та Logic Studio – набір звукових інструментів) станом на січень 2010 р. керувала 284 роздрібними магазинами в 10 країнах світу.

Американська корпорація Xerox Corporation – один зі світових лідерів у галузі технологій друку й управління документами, піонер масового випуску копіювальних апаратів – у даний час працює у понад 160 країнах світу. Вона

випускає більш ніж 200 найменувань продукції. Чисельність персоналу компанії – 57 тис. чоловік, продаж за 2008 рік становив 17,6 млрд. дол США, а чистий прибуток – 230 млн. дол США.

Японська автомобільна корпорація Toyota Motors Corporation – одна з найбільших автомобільних компаній світу, а за рівнем ринкової капіталізації є найдорожчою у світі серед автомобілебудівельних компаній. Починаючи з 1957 р., Toyota освоєє ринки світу і експортує авто в США, де починає свою діяльність дочірня компанія Toyota Motors Sales; з 1959 р. створює дочірні компанії, починає виробництво автомобілів Toyota в Бразилії, в Австралії, в Південній Африці, в Таїланді, у 1996 р. – в Москві та в ін. країнах. Toyota стала найбільшим у світі автовиробником, а у 1999 р. був випущений 100-мільйонний автомобіль Toyota. Компанія постійно удосконалює їх і планує до 2020 р. всі моделі Toyota перевести на гібридні силові установки. Своєю чергою, концерну «Дженерал Моторс» належать 209 заводів у США, ще 12 – у Канаді, а 32 – в інших країнах. Обсяг виробництва закордонних філій ТНК «Дженерал Моторс» перевищує обсяг експорту країн їх походження.

Як свідчать дані, представлені у табл. 1.1, у першу десятку найпотужніших корпорацій світу за показниками зарубіжних активів, продажів і зайнятості за результатами 2015 р. увійшли General Electric Co, Royal Dutch Shell plc, Toyota Motor Corporation, Exxon Mobil Corporation, Total SA, BP plc, Vodafone Group Plc, Volkswagen Group, Chevron Corporation та Eni SpA. Усі вони формують нині «становий хребет» національних економік країн свого базування, забезпечуючи їх стійкі лідерські позиції у глобальних конкурентних відносинах.

Топ-10 нефінансових ТНК світу за вартістю активів у 2013 р. [131]

| Рейтинг за Зарубіжними активами | Рейтинг за IT | Корпорація | Країна базування | Сектор економіки | Активи, млн. дол. США | | Продажі | | Зайнятість | | Т, % |
|---------------------------------|---------------|--------------------------|------------------|------------------------------------|-----------------------|--------|-----------|--------|------------|--------|------|
| | | | | | зарубіжні | всього | зарубіжні | всього | зарубіжна | всього | |
| 1 | 1 | General Electric Co | США | Електричне і електронне обладнання | 331160 | 656560 | 74382 | 142937 | 135000 | 307000 | 48,8 |
| 2 | 4 | Royal Dutch Shell plc | Великобританія | Енергетика | 301898 | 357512 | 275651 | 451235 | 67000 | 92000 | 72,8 |
| 3 | 7 | Toyota Motor Corporation | Японія | Моторні транспортні засоби | 274380 | 403088 | 171231 | 256381 | 137000 | 333498 | 58,6 |
| 4 | 6 | Exxon Mobil Corporation | США | Енергетика | 231033 | 346808 | 237438 | 390247 | 45216 | 75000 | 62,6 |
| 5 | 1 | Total SA | Франція | Енергетика | 226717 | 238870 | 175703 | 227901 | 65602 | 98799 | 79,5 |
| 6 | 8 | BP plc | Великобританія | Енергетика | 202899 | 305690 | 250372 | 379136 | 64300 | 83900 | 69,7 |
| 7 | 9 | Vodafone Group Plc | Великобританія | Телекомунікації | 182837 | 202763 | 59059 | 69276 | 83422 | 91272 | 88,9 |
| 8 | 8 | Volkswagen Group | Німеччина | Моторні транспортні засоби | 176656 | 446555 | 211488 | 261560 | 317800 | 572800 | 58,6 |
| 9 | 6 | Chevron Corporation | США | Енергетика | 175736 | 253753 | 122982 | 211664 | 32600 | 64600 | 59,3 |
| 10 | 6 | Eni SpA | Італія | Енергетика | 141021 | 190125 | 109886 | 152313 | 56509 | 83887 | 71,2 |

Що стосується регіональної структури глобальних процесів транснаціоналізації, то в Азії основний приріст прибутку й обсягу продажу ТНК забезпечується нині динамічним нарощуванням вартісних обсягів операцій у Китаї, який належить нині до числа пріоритетних регіонів для багатьох ТНК розвинених країн. Крім Китаю нині дану групу країн репрезентують також Сінгапур, Індонезія, Гонконг, Малайзія, Таїланд і Республіка Корея. Вже у період 1970-1980-х років ці держави Південно-Східної Азії сформували стійкі конкурентні переваги у капіталомістких

галузях і секторах національних економік; отримали значний ефект економії на масштабах завдяки державному втручанню в економічні процеси; забезпечили великомасштабну мобілізацію заощаджень на користь кредитування експортоорієнтованих виробництв; а відтак – досягли динамічного розвитку національних фінансово-промислових груп[107]. Як результат – їх транснаціональні структури дуже активно просуваються сьогодні на ключових сегментах глобального ринку і вже реально складають гідну конкуренцію корпораціям країн-лідерів.

Великі перспективи для розвитку діяльності ТНК має Латиноамериканський регіон, але реалізуватися вони зможуть тільки при зниженні темпів інфляції і підвищенні купівельної спроможності населення. У даний час найбільший обсяг іноземних інвестицій в даному регіоні зосереджений в Мексиці, Аргентині і Бразилії.

Вивіз капіталу в продуктивній формі, створення дочірніх фірм і філій за кордоном, виробничих підрозділів, маркетингових служб і збутових ланок у багатьох країнах світу визначає міжнародний характер діяльності та інтересів ТНК. Щоб забезпечити свої інтереси, вони розміщують по всьому світу свої матеріальні та нематеріальні активи (капітали, НДДКР і технології), використовують передову організаційну та управлінську практику, торговельні зв'язки і, таким чином, підвищують свою прибутковість і конкурентоспроможність [138].

Якщо у 60-ті роки ХХ ст. 100 найбільших ТНК світу за обсягом зарубіжних активів концентрувались лише у п'яти країнах: США – 83% зарубіжних активів, Великобританія – 5%, Німеччина – 2%, Італія – 2%, то на початку ХХІ ст. за частками зарубіжної власності ТНК розподілялись так: США – 23%, Великобританія – 14%, Німеччина – 19%, Швейцарія – 11%, Франція – 10%, Японія – 9% та інші – 5%.

Провівши таке дослідження, можна зробити висновок, що у сучасній діяльності ТНК прослідковуються дві тенденції:

- з одного боку, встановлення системи міжнародного виробництва, заснованого на територіальному «точковому» розміщенні виробничих одиниць у багатьох країнах;

- а з іншого – їх проникнення в передові галузі виробництва, швидкий розвиток яких передбачає залучення величезних капіталовкладень і висококваліфікованої праці.

Наслідком цих тенденцій є поява у світовому господарстві двох економічних феноменів:

- створення сектора «зовнішньої економіки» у вигляді національних господарських одиниць, розташованих у різних країнах;

- здійснення постачальницького, виробничого, збутового і обслуговуючого циклу корпорацій та «іноземного компоненту» в національній економіці приймаючих країн, який завдяки ТНК становить від 50% до 90% у продукції, в активах, у зайнятості.

Наступний канал нарощування глобальної експансії транснаціональних структур – це *системна диверсифікація їх діяльності*. Збутова діяльність ТНК весь час доповнюється виробничою (в різних видобувних та обробних галузях), фінансовою, науково-дослідною та іншими видами діяльності. Саме в цих галузях випереджаючими темпами зростають загальні та зарубіжні активи, інвестиції. Під диверсифікацією слід розуміти не тільки розширення номенклатури галузей, де діють ТНК, але й постійне розширення та вдосконалення засобів і методів, за допомогою яких вони здійснюють експансію на світові ринки і забезпечують конкурентоспроможність на ринках інших країн.

Учені-економісти вказують на стратегічні плани ТНК на початку діяльності: пошук ринків, сировини, заходів підвищення ефективності, політичної стабільності країни-реципієнта. Сьогодні стратегічні плани, методи діяльності корпорацій розширюються. Вони дбають про розвиток місцевого менеджменту, про заходи корпорації, які б сприяли випередженню конкурентів, орієнтуванню на попит і пропозиції покупця, розширенню

мережі продажу, послуг, випуску якісної продукції, репутації довгострокового партнера в досягненні економічного прогресу приймаючої країни, в урядових колах тощо.

Зростає глобальне лідерство ТНК у країнах, що розвиваються. П'ять найбільших ТНК у 2011 р. володіли 1/3 зарубіжних активів ТНК – лідерів цієї групи країн. Лідером рейтингу є компанія Wal-Mart Stores, наступні позиції посідають компанії Royal Dutch, Shell, Exxon Mobil, BP [138]. За оцінками ЮНКТАД, із понад 82 тис. материнських компаній і 810 тис. філій понад 20 тис. ТНК і понад 500 тис. зарубіжних підрозділів функціонують у країнах, що розвиваються, і у країнах із перехідною економікою [138].

Рейтинг компаній за показниками зарубіжних продажів і зарубіжної зайнятості зростає. Перші позиції рейтингу за показниками продажів посідають ТНК сфери нафтопереробки та компанії автомобілебудування. За обсягом активів на першому місці стоїть автомобільна промисловість, за якою йдуть фармацевтика та зв'язок [113].

Транснаціональні корпорації та їхні філії лідирують і в наданні робочих місць. У 2011 р. зарубіжними філіалами ТНК було надано 69 млн. робочих місць, які виручили від продажу 28 трлн. дол. США і 7000 млрд. дол. США доданої вартості.

За останні роки відбулися зміни у розподілі між країнами та регіонами 100 топ-ТНК. Близько 80 із них мають країною базування Південну, Східну та Південно-Східну Азію. Інші компанії мають штаб-квартири у країнах Латинської Америки (11) та Африки (11). За країнами походження 100 ТНК-лідерів домінують у Китаї, Сингапурі, Південно-Африканській Республіці, Мексиці, Малазії.

Діяльність 100 ТНК-лідерів із країн, що розвиваються, більш диверсифікована, ніж діяльність найбільших ТНК світу. Це одна із особливостей діяльності ТНК у сучасній світо-господарській системі.

Більшість компаній із країн Азії функціонують у сфері електроніки, електрообладнання та виробництва комп'ютерів, за ними йдуть 10 компаній

сфери нафтопереробки, у харчовій промисловості та пивоварінні (8), транспортуванні (7), телекомунікаціях (6), виробництві металу та металевих виробів (5) [137].

Індекс транснаціоналізації (TNG), що визначається за часткою загальної кількості зарубіжних активів, загальної кількості зарубіжних продажів, сукупної зарубіжної зайнятості, вищий по світовим ТНК-лідерах, ніж по ТНК країнах, що розвиваються. Інший показник, який характеризує транс національність, індекс інтернаціоналізації (II), що є відношенням кількості зарубіжних філій до загальної кількості філій, для світових лідерів становить 69%, для ТНК із країн, що розвиваються – 55%.

Індекс географічної диверсифікації (GSI) ТНК із країн, що приймають, та країн з перехідною економікою нижчий, ніж для розвинутих країн. Це свідчить про недостатній рівень інтернаціоналізації та міжнародної експансії ТНК. Показник GSI значно вищий для компаній фінансового сектору. Лідером за цим показником є фінансові ТНК Швейцарії, що обумовлено обмеженим розміром ринку цієї країни. 50 фінансових ТНК-лідерів у середньому мають філії у 28 країнах, які приймають, а п'ятірка найбільш фінансових ТНК – понад у 50-ти країнах [137]. Найбільш привабливими країнами для фінансових ТНК є США, Великобританія, Німеччина, а серед країн, що розвиваються, – Бразилія, Гонконг (Китай), Мексика та ін.

Зростання вартості активів ТНК, низькі відсоткові ставки, зростання прибутку викликали збільшення угод злиття та поглинання (ЗІП – Mergers & Acquisitions (M&A)). У банківському секторі спостерігаються найбільші трансграничні угоди (понад 10 млрд. дол США кожна угода), які були здійснені європейськими банками. Вартість таких операцій зростала і у 2008 р. досягла 823 млрд. дол. Однак на процес злиття і поглинання вплинула глобальна криза, можливість фінансування ЗІП зменшилось, і відповідно скоротилась кількість ЗІП [32, 33].

Хоч глобальне економічне зростання після світової економічної кризи 2007-2010 рр. йде повільно, однак чітких контурів набувають нині

довгострокові тренди оздоровлення: оздоровлення світової торгівлі; зростання світової економіки, що в свою чергу стимулює ПІІ; позитивна динаміка зростання корпоративних прибутків та розширення фінансових умов; зростання трендів угод ЗІІ завдяки зростанню глобальної ліквідності, сталому розвитку, низьким темпам інфляції, високим корпоративним прибуткам. За прогнозами, найбільш привабливими країнами розташування ПІІ є країни Східної, Південної та Південно-Східної Азії, Північної Америки, ЄС, лідером є Китай, за ним йдуть Індія, США Росія та Бразилія [137, 132].

Отже, результат аналізу свідчить про розширення впливу транснаціональних корпорацій як у грошових вимірваннях, так і у кількості зв'язків. ТНК контролюють значну частку ПІІ, визначають обсяги та напрями трансфертів технологій, активів на міжнародних ринках, репатріацію прибутків, кількість зайнятих, контролюють торгівлю різного роду нематеріальними активами [26].

Потужні ТНК, що діють сьогодні в різних галузях обробної, добувної, нафтохімічної, нафтогазової, енергетичної та паливної промисловості, координують своє виробництво і збут з підприємствами на всіх континентах і, таким чином, керують процесами міжнародної кооперації та спеціалізації в глобальних масштабах. Їхня виробничо-торговельна політика забезпечує не тільки високоефективне планування власної діяльності, але, в силу міжнародного характеру цієї діяльності, вносить чітку плановість у виробництво, збут, капіталовкладення та науково-дослідні роботи в континентальному та міжнародному масштабі, розглядаючи підрозділи материнської компанії як єдине ціле.

Особливе місце у позиціонуванні діяльності ТНК займають власна науково-дослідна діяльність і використання її результатів у виробництві та збуті продукції, розширення номенклатури послуг та підвищення їх якості. Це пов'язано з практичними можливостями екстенсивного зростання ТНК за рахунок залучення в господарський обіг нових ресурсів і територій. Тому ТНК дедалі більшу увагу приділяють підвищенню якості продукції, що може

забезпечити надійність, довговічність товарів, а також економію ресурсів, сировини і зниження витрат. При випуску нової, більш технологічно складної продукції високої якості навіть тимчасове підвищення витрат розглядається як нормальне, оскільки створення наукоємної продукції потребує високої кваліфікації працівників, більш високої підготовки персоналу. Виконання цієї роботи також сприяє диверсифікації діяльності ТНК.

На думку вчених, сьогодні технологія є вирішальним фактором міжнародної конкурентоспроможності й економічного зростання в умовах глобальної економіки. Однак поширення нових технологій відбувається нерівномірно. На сім розвинених країн з ринковою економікою припадає 90% витрат на наукові та дослідні роботи, в тому числі на США – 40 %. На країни, що розвиваються, припадає лише 4 % світових витрат на науково-дослідні роботи світу, витрати на наукові технології не перевищують 0,3 % ВВП. ТНК є одним з найважливіших джерел технології. У найбільших корпораціях США та Японії питома вага витрат на НДДКР у загальному продажі склала близько 5 %, у ФРН – понад 6 %. Науково-технічний потенціал ТНК характеризує і те, що 50 великих ТНК володіють $\frac{1}{4}$ патентів, виданих всіма корпораціям в останні 20 років [137].

Зростання обсягу міжнародного виробництва, збільшення обсягів випуску продукції на іноземних філіалах викликає необхідність розвитку науково-технічної діяльності ТНК в країнах, що приймають. Науково-технічний прогрес вимагає дедалі більших витрат на дослідження і розробки. Це не завжди під силу одній, навіть найбільшій компанії, що робить об'єктивно обумовленим об'єднання ресурсів партнерів, виробництва і маркетингу, поєднання їхніх сил, що забезпечуються масштабами НДДКР.

Як показує світовий досвід, упродовж багатьох років провідними лідерами по інвестуванню в НДДКР були США та Японія. Так у 2015 р. ефективність НДДКР у США була на 49% вище, ніж у країнах ЄС, за такими показниками як вплив на економіку (в тому числі експорт, доходи від продажу ліцензій і патентів). Дані країни є лідерами завдяки базуванню і

функціонуванню на їх територіях найбільших ТНК світу. Переважним лідером є США. Так тільки один Google витрачає на НДДКР в галузь інформаційних комунікаційних технологій на 70% більше, ніж усі країни ЄС на дані цілі [44].

У звіті Європейської комісії «Світ у 2025 році» зроблено прогноз, згідно з яким при збереженні сучасних тенденцій до 2025 року США і європейські країни втратять науково-технічне лідерство, поступившись азіатським країнам. Зокрема, США європейські країни втратять лідерство за таким показником, як інвестиції в НДДКР. Частка Китаю та Індії в сукупному обсязі світових інвестицій складе 20%. Китай обжене США за обсягом інвестицій у НДДКР уже в 2014 році [43].

На сьогодні у світі налічується близько 1400 провідних корпорацій, які можна згрупувати в чотири основні блоки: 400 ТНК з країн ЄС, 487 із США, що на 17 корпорацій менше, ніж у 2010 р., 267 ТНК – з Японії (на 8 корпорацій більше, ніж у 2010 р.) і 246 корпорацій з Тайваню, Швейцарії, Південної Кореї, Китаю, Індії, Канади, Норвегії, Австрії (на 9 більше, ніж у 2010 р.) [137]. Науково-технічне зростання і технології надходять у країни – реципієнти:

- через імпорт капітальних товарів (машин, обладнання тощо);
- через прямі інвестиції (дочірні фірми, філії, відділення, тощо);
- через асоціацію з ТНК у формі спільних підприємств;
- через контрактні форми операцій, включаючи купівлю патентів, ліцензій, угод про науково-технічну співпрацю;
- через науково-технічні публікації та стратегічні альянси.

Особливу роль у цьому процесі відіграє спільне підприємництво (СП). Зокрема, спільне виробництво дозволяє партнерам ефективно вирішувати різноманітні виробничі, технологічні та комерційні завдання, включаючи обмін технологіями, прискорене створення і випуск нової продукції, економію на капіталовкладеннях, проникнення на важкодоступні ринки. Наприклад, фірма «Кенон», що виробляє розмножувальну техніку, має біля

80 копіювальних моделей, які сконструювали для неї не американські інженери, а японці з компанії «Фуджі». Для цих цілей навіть було створено спільне підприємство «Фуджі ксерокс».

У здійснюваних наукових розробках зростає частка закордонних філій ТНК. Це – нова тенденція, що сформувалася у останні роки. Для ТНК передання технології є звичайною комерційною угодою, яка дозволяє проникнути на нові ринки, отримати додаткові прибутки на НДДКР, підтримати процес інновацій. Відомо, що 4/5 укладених ліцензійних угод ТНК мають внутрішньо-корпоративний характер. Дані про платежі та надходження за передання технологій опосередковано вказують на співвідношення руху технології всередині мереж ТНК та поза ними. Компанії США, Німеччини та Японії від 70 до 90% усіх надходжень за трансферт технології отримують на внутрішньо-корпоративній основі, і цей показник зростає. Це зумовлено зростанням частки технологічно інтенсивної діяльності в загальних операціях ТНК, збільшенням значення технологічних активів у діяльності зарубіжних філіалів.

Наприклад, у ТНК США, частка наукових досліджень і розробок, здійснених закордонними філіями, нині зросла більш ніж на 10%, у найбільших фірмах Швеції на 23%. За корпораціями інших країн цифри ще більші [26, с. 127]. Все частіше підрозділи ТНК, що займаються науковими розробками, розміщуються в країнах, що розвиваються, та в країнах перехідної економіки. Ця тенденція, на наш погляд, визначається, головним чином, впливом такого фактору, як конкурентний тиск, що спонукає компанії використовувати наявний потенціал знань та досвіду і кваліфіковану робочу силу там, де вони знаходяться, користуючись при цьому перевагами транснаціонального характеру ТНК.

Розвитку цієї тенденції сприяють також такі фактори, як можливість використання з меншими витратами відповідних спеціалістів та потужностей в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, а також лібералізація систем регулювання та вдосконалення охорони прав

інтелектуальної власності. Існують спеціальні угоди, за якими головні компанії ТНК повністю фінансують проведення наукових розробок своїми зарубіжними філіями, а також незалежними фірмами в країнах, що розвиваються. Можна відмітити, що значно активізувалася науково-дослідницька діяльність у філіях ТНК у Польщі, Угорщині, Чехії, у ряді країн Східної і Південно-Східної Азії, СНД і в Україні в тому числі, що свідчить про те, що такі угоди сприяють значному підвищенню рівня використання національного технологічного потенціалу та конкурентоспроможності.

Характеризуючи ключові напрями глобальної експансії ТНК, не можна оминати увагою і активне *впровадження ними якісно нових форм організаційної діяльності та розширення функцій транснаціонального лідерства*. Це відбувається під впливом розширення видів діяльності корпорацій, які еволюціонували від простого експорту товарів до вивезення капіталу в різних формах, створення великих монополізованих фінансово-промислових і торгових об'єднань. Такі об'єднання діють практично в усьому світі та акумулюють значні фінансові кошти і виробничі потужності.

Останнє пов'язане з безперервними ускладненнями як внутрішніх, так і міжфірмових зв'язків. Традиційні форми зв'язків ТНК набувають нових рис, доповнюються новими правовими нормами, які відповідають більш високому рівню розвитку продуктивних сил. Дедалі більш широкого розповсюдження набули угоди великих компаній, на основі яких виникли спочатку промислові групи в межах окремих галузей, потім фінансово-промислові комплекси, що об'єднують юридично самостійні промислові, банківські, торгові, транспортні, страхові компанії, а потім об'єднання фінансових комплексів, які являють собою «союзи союзів»– гігантські фінансові імперії. Наприклад, тільки в Україні з 2004 по 2015 роки було укладено понад 160 транскордонних міжфірмових угод.

Характерною рисою сучасних ТНК стала їх широка участь у так званих стратегічних альянсах. Стратегічний альянс – це співпраця на довготерміновій основі двох і більше компаній у науково-дослідній,

виробничій або ринковій діяльності. Основні характеристики стратегічних альянсів автором узагальнено на рис. 1.3. Вони мають три основні риси, що відрізняють їх від традиційних типів між-фірмових угод:

- передбачають двосторонні взаємовідносини, що базуються на спільному створенні і розподілі знань для таких цілей, як розвиток нових технологій, виробничих процесів, маркетингових стратегій;
- в основному є контрактними угодами, що не передбачають акціонерну власність учасників;
- є частиною довготермінового планування операцій компаній.

| Сфери діяльності | НДДКР | Виробництво | Дистрибуція |
|----------------------------|--|--|--|
| Види угод | | | |
| Між-фірмові угоди | Ліцензування Перехресне ліцензування Початкові спроби комерціалізувати державні наукові розробки | Субконтрактні угоди Угоди про первісного виробника обладнання (ОЕМ-угоди) Поглинання Спільні підприємства | Франчайзинг |
| Стратегічні альянси | Консорціуми з наукових розробок Мережі споживачів та постачальників Міжфірмова технологічна співпраця Партнерства університетів та фірм | Спільне виробництво Використання спільних компонентів Виробництво спільних модулів Спільні підприємства | Спільний маркетинг Стандартизація зовнішнього вигляду |

Рис. 1.3. Міжфірмові угоди та стратегічні науково-дослідницькі альянси

Джерело: Складено автором.

Мета стратегічних альянсів може бути також різною: проникнення на нові ринки, зниження ризику за рахунок його розподілу, об'єднання взаємодоповнювальних знань та активів, які жодна із компаній не може самостійно розвинути, одержання економії на масштабах, зменшення витрат, подолання торгових та інвестиційних бар'єрів, спільні наукові дослідження й

обмін технологіями, розробка загальних технічних стандартів, розширення асортименту продукції тощо.

Головним мотивом укладання стратегічних угод є підвищення ефективності функціонування транснаціональної мережі підприємств:

- науково-дослідницькі стратегічні альянси підвищують ефективність шляхом зниження витрат для кожного із партнерів, відкривають нові можливості економіки масштабів завдяки об'єднанню фінансових ресурсів, доступу до нових джерел фінансування, розподілу ризиків на ширшій основі;

- стратегічні альянси (щодо кооперації та спільного виробництва компонентів) підвищують ефективність виготовлення кінцевих продуктів завдяки зниженню витрат виробництва;

- стратегічні партнерства в маркетингу та дистрибуції сприяють зростанню ефективності внаслідок економії масштабів, зменшення витрат у зв'язку із взаємним використанням дистрибуційних мереж та торгових пунктів, спільними рекламними компаніями.

Поширення стратегічних альянсів свідчить, що тільки європейські ТНК у галузі інформатики створили понад 700 таких союзів. Великий резонанс викликав, наприклад, альянс ТНК «Сіменс» та «ІБМ» з виробництва напівпровідників, до якого потім приєдналися найбільші японські ТНК, а згодом і головні споживачі напівпровідників. Цей стратегічний союз символізував фундаментальну трансформацію галузі електроніки. «Тошиба», «Епл» та ІБМ вступили до стратегічного альянсу в галузі розробок та обміну програмними продуктами для нового покоління ЕОМ.

Особливо динамічне зростання кількості стратегічних партнерств спостерігається в галузі НДДКР (зокрема в галузі інформаційних технологій і біотехнології) [43]. Головна особливість таких стратегічних союзів – формування зовсім нового типу та рівня внутрішньокорпоративних, міжкорпоративних і глобальних зв'язків. Саме через систему зв'язків ТНК отримують особливі можливості виходити на світові ринки не тільки через традиційну, але й через внутрішньокорпоративну торгівлю і займати потрібні

їм ніші. Але досить часто ТНК можуть не шукати, а створювати для себе ніші, оскільки діюча система зв'язків забезпечує їм гарантований доступ на ринки товарів і послуг, вихід на який можливий лише за умови наближення до клієнтів, розширення ринків товарів та послуг, які важко або дорого обслуговувати на відстані і оперативно реагувати на виникнення нових споживачів та ринкових умов або їх змін.

Одночасно їм відкривається доступ до таких ресурсів та інструментів їх використання, які закриті для тих, хто не входить в цю систему. Початковим етапом зародження імперій, формування їх з участю ТНК, стало утворення транснаціональних банків (ТНБ), які стали новим інструментом інтернаціоналізації виробництва і капіталу (табл. 1.2). Але якщо тоді вони розвивалися паралельно з ТНК, то тепер траєкторії їх розвитку все частіше перетинаються.

Таблиця 1.2

Найбільші банки світу за вартістю активів у 2016 р. [121]

| Ранг | Назва банку | Країна базування | Активи (млрд. дол.США) | Капіталізація, млрд. дол. США |
|-------------|---|-------------------------|-------------------------------|--------------------------------------|
| 1 | Industrial and Commercial Bank of China | Китай | 3475,3 | 229,7 |
| 2 | China Construction Bank Corporation | Китай | 3018,4 | ... |
| 3 | Agricultural Bank of China | Китай | 2817,7 | 148,8 |
| 4 | Bank of China | Китай | 2613,1 | 145,7 |
| 5 | Mitsubishi UFJ Financial Group | Японія | 2597,9 | 90,1 |
| 6 | JP Morgan Chase & Co. | США | 2490,9 | 299,4 |
| 7 | HSBC Holdings PLC | Великобританія | 2374,9 | 165,8 |
| 8 | BNP Paribas | Франція | 2196,5 | 79,8 |
| 9 | Bank of America | США | 2187,7 | 228,8 |
| 10 | Wells Fargo & Co. | США | 1889,2 | 276,6 |

ТНБ має інтернаціональний характер, всі його операції здійснюються у високо-мобільній грошовій (валютній) формі, вони легко переводять свої активи з однієї валюти в іншу, організують найінтенсивніший міждержавний рух своїх активів, використовуючи у своїх інтересах усі переваги національних фінансових ринків. Для ТНБ характерним є яскраве вираження багатопрофільності сфер і видів економічної діяльності, а як наслідок – диверсифікації останніх. Головною сферою ТНБ на сьогодні є кредитні операції та різні некредитні послуги: відкриття депозитів на зарубіжних і єрвалютних ринках, міжнародні дилингові операції з іноземною валютою, міжбанківськими депозитами, дорогоцінними металами, послуги з фінансування міжнародної торгівлі і грошового менеджменту із трастових послуг; андерайтингу і торгівлі міжнародними емісіями капітальних, боргових і похідних цінних паперів; банкінг у різних формах, наприклад, у вигляді емісії туристичних чеків або кредитних карток тощо. Це ще одна з особливостей сучасного світового економічного процесу.

Інша особливість, на нашу думку, полягає у дедалі більшій інтернаціоналізації грошово-кредитних ринків. Для підтвердження цього у Додатку Д наведено індекс географічного розгалуження (GSI) провідних фінансових ТНК. Причому, темпи їх інтернаціоналізації значно вищі в порівнянні з аналогічними процесами у виробництві. Це пов'язано з тим, що на сучасному етапі ТНБ виступають фінансовою основою розвитку ТНК. Цьому ефективно сприяє мережа їхніх відділень – понад 5 тисяч відділень 140 ТНБ [111, с.13], а у 2012р. тільки 10 найбільших банків мали понад 5,7 тис. розгалужених у всьому світі зарубіжних філій, адекватних сучасній інтернаціоналізації промислового виробництва та інших сфер господарського життя.

В Україні понад 25 банків діють під повним контролем зарубіжних інвесторів. Вони відіграють особливу роль у транснаціоналізації економіки України, обслуговують ТНК, їх афілійовані структури та інших нерезидентів. Поступово виходять з фінансово-економічної кризи. Так за півроку 2011 р.

збільшився загальний обсяг мобілізаційних операцій і становив 95,5 млрд. грн., що сприяло стабілізації банківської системи та грошового обігу. Це визначає їх стійкий і динамічний розвиток так необхідний для економічного розвитку України [111, с. 17].

Співпрацюючи і постійно діючи на світовій арені, універсальні за видами сучасних операцій монополістичні союзи ТНК і ТНБ спираються на міжнародний ринок капіталів. Форми зв'язку між ними різноманітні: фінансові послуги банківського капіталу небанківському, великі кредити, спільне володіння пакетами акцій, особисті унії, взаємна участь у директораті, трастові операції та ін.

У сукупності ТНК і ТНБ утворюють транснаціональну фінансову олігархію (ТНФО), яка також сформувалася в останні 30-35 років на новій хвилі прискорення концентрації і централізації виробництва. ТНФО стала типовою формою інтернаціоналізації, космополітизації капіталу і є новим рівнем всесвітньої концентрації капіталу і виробництва, що підпорядковує своєму контролю значну частину виробничих сил світової економіки.

Розмах діяльності ТНФО характеризується величезними масштабами. Належні їм ліквідні кошти перевищують у сумі активи всіх центральних банків усіх країн з розвиненою ринковою економікою [54, с.23]. При цьому, як приватні організації, найбільші ТНК (наприклад, «Дженерал Моторс», «Екссон», «Форд», «Ай Бі Ем», «Роял Дайча Шелл», «Юнілевер») розпоряджаються коштами, що перевищують розміри національного доходу більшості суверенних національних держав, а міжнародний характер операцій ставить їх практично поза ефективним контролем будь-яких національних органів влади.

Умови глобалізації світової економіки вимагають змін в організаційній структурі ТНФО. Створюються фінансово-промислові групи (ФПГ), які об'єднують промислові підприємства, банки, торговельні організації. Характерною особливістю ФПГ є те, що вони функціонують як самостійні

організації. За складом учасників і організаційно-правових норм вони розрізняються:

- за формами виробничої інтеграції (вертикальна, горизонтальна, конгломерат);
- за галузевою приналежністю (міжгалузеві, галузеві);
- за масштабами діяльності (міжнародні, національні, регіональні);
- за ступенем диверсифікації діяльності (багатопрофільні, монопрофільні).

Формування ФПГ спричинило стрімкий розвиток нових галузей і розширення виробництва, спробою зміцнити свої позиції на ринку, на розвиток і максимілізацію прибутків. Так, наприклад, промисловий комплекс Японії на сьогодні складає шість фінансово-промислових груп, про свідчать дані, наведені у табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Фінансово-промислові групи Японії

| Назва групи | Кількість учасників | Головний банк групи | Торговий дім |
|--------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------|
| Мітсубіші | 30 | Токіо Мітсубіші | Мітсубіші Седзи |
| Міцуї | 29 | Сакура | Міцуї Бусан |
| Сумітомо | 23 | Сумітомо | Сумітомо Седзи |
| Даїчі кангін | 50 | Даїчі Кангін | Imory |
| Фуе | 31 | Фудзі | Марубени |
| Санва | 46 | Санва | Ніссеівайва |

Джерело: Складено автором за[138]

Згідно з офіційними даними, структурний річний обсяг продажу шести груп гігантів Японії становить приблизно 14-15% валового національного продукту країни. Вони контролюють від 50 до 75% загальної суми промислових активів країни. На торговельні ФПГ Японії припадає більше половини експортно-імпортних операцій. Завдяки ФПГ підвищується розвиток і реалізація технологічного потенціалу, швидко оновлюється виробництво та випуск конкурентоспроможної продукції [44]. У зв'язку зі

зрощуванням ТНК і ТНБ останнім часом посилюється процес продажу місцевою буржуазією частини акцій дочірніх компаній ТНК, розміщених у країні-реципієнті, що приводить до злиття капіталу ТНК з капіталом національної буржуазії і ще більшому зміцненню позицій ТНК у зовнішній і світовій економіці.

Таким чином, сучасні ТНК виконують у світовій економіці дуже важливі функції, які постійно розширюються. Все різноманіття позиціонування та функцій ТНК можна сформувавши в декілька груп (згруповано на рис. 1.4):

| Напрями позиціонування ТНК | Зміст напрямку |
|--|---|
| Географічне позиціонування транснаціонального лідерства | Діють більше ніж у 100 країнах; 82 тис. материнських компаній і 810 тис. філій; понад 20 тис. ТНК і понад 500 тис. зарубіжних підрозділів у країнах, що розвиваються і у країнах із перехідною економікою (Хегох Corporation діє у 160 країнах) |
| Диверсифікація діяльності ТНК | Розширення номенклатури, виробництва, галузей, збуту, фінансів, науково-дослідних видів та ін. (Нафтопереробка, автомобілебудування, електроніка тощо) |
| ТНК лідирують у наданні робочих місць | У 2011 р. зарубіжними філіями ТНК надано 69 млн. робочих місць (автомобілебудування, електроніка тощо) |
| Позиціонують ТНК у експансії капіталу, зокрема ПІІ | У 2011-2012 рр. приплив іноземних інвестицій досяг 1 трлн 600 млрд дол. США. За даними ЮНКТАД у 2014 р. ПІІ має досягти 2 трлн 500 млрд дол. США. (В Україну надійшло ПІІ у 2012 р. 52 млн 426 тис дол. США.) |
| Особливе місце ТНК займають у науково-дослідній роботі | На 7 розвинених країнах припадає 90% витрат на науково-дослідні роботи, а на приймаючі країни – 4% світових витрат (Лідирують США – ТНК 40% витрачають на науково-дослідні роботи Китай, Японія, Індія) |

Рис 1.4. Позиціонування ТНК у сучасній світогосподарській системі

Джерело: складено автором

1. Стимулюють НТП. У рамках ТНК проводиться велика частина науково-дослідних робіт, з'являються нові технологічні розробки. Завдяки закордонним філіям ТНК, нові технології проникають у країни й сприяють

зростанню продуктивних сил у країнах-реципієнтах на новій більш високій науково-технічній основі.

2. Підсилюють тенденцію глобалізації макроекономіки, сприяючи поглибленню МПП тим самим залучають приймаючі країни в міжнародні економічні відносини, підвищуючи їх роль у системі світового господарства. Це посилює тенденцію глобалізації світової економіки.

3. Стимулюють розвиток світового виробництва. ТНК як найбільші світові інвестори постійно нарощують виробничі потужності, створюють нові види продукції і робочі місця в приймаючих країнах, стимулюючи в них розвиток виробництва, а значить світової економіки в цілому.

4. Виступають як каталізатори, загострюють конкурентну боротьбу на світовому ринку, цьому не суперечить і той факт, що ТНК мають найбільш високу конкурентоспроможність. На розкритті цієї функції слід зупинитися, на наш погляд, детальніше [62].

Загальновідомо, що в останні десятиліття під впливом таких факторів як: зростаюча інтернаціоналізація господарського життя, НТП, вдосконалення системи світового виробництва і збуту, зростаючі потреби людей, проникнення на світовий ринок нових фірм-конкурентів, не тільки з промислово розвинених, але і з країн, що розвиваються та країн з економікою перехідного типу, зростання масштабів ПІІ, експорту ліцензій, технічного досвіду та інших інтелектуальних послуг, конкуренція на світовому ринку набула форми жорсткої боротьби різних компаній за лідерство.

І, природно, основними учасниками цієї боротьби є ТНК. Вони розглядають проблеми конкурентоспроможності, як ключовий момент, що визначає багато в чому результативність їхньої економічної експансії. Головним у цій експансії є вибір ТНК так званих пріоритетних цінкових зовнішніх ринків, умов попиту і реалізації, які найбільше відповідають потребам і можливостям даної корпорації. У багатьох спеціальних дослідженнях робиться акцент на тому, що кожна корпорація, вибираючи політику та економічну експансію, завжди вирішує такі ключові проблеми:

- ідентифікація потенційних ринків і визначення стратегії й тактики виходу на ринки;
- визначення вимог до споживачів із вартісними характеристиками товару;
- рішення про рівень маркетингових зусиль для просування продукції в часі та її розподіл між різними ринками[15, 72].

Конкуренція набуває всепроникаючого характеру по всьому діапазону міжнародних економічних операцій. Фірмам, які прагнуть зберегти конкурентоспроможність, доводиться максимально підвищувати ефективність, використовуючи три основних джерела: портфель власних (або специфічних фірмових) активів; портфель активів, пов'язаних з розміщенням виробництва; управлінський досвід, необхідний для використання можливостей цих портфельів з метою трансформації глобальних ресурсів у продукцію світового ринку для отримання максимального прибутку. ТНК при цьому використовують і створену ними систему зв'язків.

Маючи в своєму розпорядженні широку мережу власних дочірніх фірм, філій та підконтрольних компаній в усьому світі і маневруючи ресурсами, найбільші ТНК мають можливість швидко пристосовувати товарний асортимент, рекламу до специфічних умов різних ринків. Підвищує конкурентоспроможність ТНК і та обставина, що одним із основних двигунів діяльності є взаємозалежність і взаємодоповнюваність економік національних господарств і галузей до рівня підприємств різних ТНК, тісно пов'язаних між собою. Як наслідок все частіше ТНК борються за ринки не тільки своїх товарів, а й товарів інших ТНК, що входять у торгово-виробничі імперії, зі своєю дослідницькою і фінансовою базою, зі своїм варіантом міжнародного поділу праці.

У спеціальній економічній літературі є різні погляди вчених на проблему підвищення конкурентоспроможності світового ринку в умовах існування величезної кількості транснаціональних монополій. Монополізуючи той чи інший сегмент ринку, великі ТНК прагнуть витіснити

звідти інші фірми, але ж у цьому і полягає основна ідея конкурентної боротьби - найслабші виходять з ринку, а залишаються найсильніші, яким це змагання дозволяє зміцнювати свій потенціал. Це дуже прогресивна функція, яку виконують сучасні ТНК.

Вважається за можливе висловити думку, що ТНК на сучасному етапі розвитку світової економіки є провідним чинником конкуренції. Це, зокрема, обумовлено тим, що вони здебільшого стимулюють НТП, оскільки є основними власниками результатів НДДКР. ТНК розширюють торгівлю предметними і невпровадженими новітніми технологіями. Основну роль тут відіграє після-продажна торгівля (технічне обслуговування складно-технічної продукції), інжиніринговими, консалтинговими та ін. послугами, а також підготовкою відповідних кадрів. По суті, це створення нових ринків, зміцнення позицій на колишніх, вже захоплених, а значить, отримання додаткових прибутків, які є запорукою перемоги в конкурентній боротьбі.

Розширення напрямів діяльності ТНК у світовому господарстві і позиціонування їхніх функцій призводять до посилення ролі корпорацій у світовій економіці. Про позитивні і негативні наслідки діяльності ТНК у спеціальній економічній та періодичній літературі існує безліч різних суджень. Це можна пояснити і зрозуміти, оскільки те, що вигідно ТНК, не завжди обов'язково вигідно національним економікам і економікам приймаючих країн. Зазначимо хоча б те, що під час вироблення фінансової, виробничої і збутової політики ТНК, як будь-яке комерційне підприємство, переслідує свої власні економічні та інші інтереси, які не обов'язково збігаються з інтересами держав, де розташовуються їхні філії, а також з інтересами їх власних країн. У той же час потужність ТНК дозволяє їм ігнорувати ці розбіжності. Можна стверджувати, що сьогодні ТНК практично некеровані, і це дуже складна проблема, яку намагається вирішити світова спільнота.

На нашу думку, не можна однозначно оцінювати діяльність ТНК хоча б тому, що інколи їхні інтереси не можуть збігатися з інтересами країни, з якої

вони походять, або з інтересами країни, що приймає, або і з тими й іншими. Не претендуючи на вичерпний опис усіх позитивних і негативних наслідків діяльності ТНК відмітимо, що в рамках даної роботи особливе значення мають наслідки корпорацій для приймаючих країни. При цьому ми виходимо з того, що ТНК об'єктивно є суб'єктам господарювання в усіх трьох «площинах» одночасно: у країні розміщення головної компанії, в приймаючій країні і в світовому господарстві в цілому.

Багато сучасних економістів вказують на позитивний вплив діяльності ТНК на економіку приймаючих країн. Їх аргументи зводяться до наступного. ТНК є ідеальним стимулятором розвитку, надаючи приймаючим країнам капітали, технологію, досвід організації та управління виробництвом. Наприклад, Республіка Корея і Тайвань з успіхом використовують ТНК для забезпечення високих темпів економічного зростання [119]. Дійсно, ТНК в багатьох країнах у ряді обробних галузей (наприклад, текстильна, електронна, автомобільна) відіграють роль провідника сучасних технологій з більш розвинених країн до менш розвинених, що виявляється в зростанні їхньої частки у ВВП, експорті, інвестиціях та інших макроекономічних показниках країни.

Одночасно зростає кількість субконтрактних угод з фірмами різних країн, у тому числі приймаючих, що підвищує ступінь їх залучення в світове господарство. Не можна недооцінювати і досить значні податкові надходження до бюджету приймаючих країн від діяльності ТНК. На території розташування корпорацій посилюється конкуренція на внутрішньому ринку. Поява на внутрішньому ринку імпортованих товарів більш високої якості стимулює вітчизняних виробників до підвищення якості своїх товарів і зниження виробничих витрат.

Створюючи дистриб'юторську мережу, в країні яка приймає, ТНК сприяють розвитку виробничої, інформаційної та інших інфраструктур даної країни. ТНК користуються послугами місцевих транспортно-експедиторських компаній для перевезення і зберігання своєї продукції,

використовують місцеві банки для проведення розрахунків з дистриб'юторами та отримання кредитів на розвиток, експлуатують у своїх цілях різні комунікації.

Співпрацюючи з місцевими фірмами і створюючи Спільні підприємства, ТНК розвивають ці фірми до свого рівня, передають їм нові технології на товари, послуги, управлінську технологію і т.п. Крім того, кооперування ТНК з місцевими фірмами створює в приймаючій країні нову економічну ситуацію, характерну для транснаціональних процесів. Коопераційні угоди, усуваючи непродуктивне дублювання, найчастіше характеризуються підвищеною ефективністю, виступають фактором підвищення продуктивності праці та зниження цін на товари й послуги, підвищення зайнятості в країні.

Наведена аргументація дозволяє деяким теоретикам-дослідникам називати благом всеохоплюючий вплив ТНК на економіку і політику різних держав і всієї світової економіки в цілому. Дана точка зору підкріплюється ними і тим, що менеджери ТНК позбавлені вузьконаціональних інтересів, і, отже, продуктом діяльності їхніх корпорацій є благо для всіх. На їхню думку, діяльність ТНК спрямована на користь миру, оскільки географічна розгалуженість ТНК якраз і вимагає збереження мирних умов [16, с.210-214]. Частково з цим можна погодитися. Беззастережно ж прийняти аргументацію апологетів ТНК заважає той факт, що мета діяльності ТНК, як втім і будь-якого підприємницького капіталу, - отримання максимально можливого в даних умовах прибутку, навряд чи може бути принесена в жертву альтруїстичним міркуванням. У світі є приклади того, що ТНК, які займаються виробництвом зброї, не зупиняються перед тим, щоб продавати її країнам, які беруть участь у військових конфліктах (навіть якщо є рішення Ради Безпеки на заборону цього). Саме тому світова громадськість вже протягом багатьох років намагається прийняти Кодекс поведінки ТНК.

Разом з тим, не можна беззастережно погодитися і з аргументами противників ТНК. Основні негативні наслідки їх діяльності в державі вони

вбачають у тому, що у сфері діяльності ТНК традиційно знаходяться найбільші сучасні підприємства, які працюють не тільки на внутрішній, але й на світовий ринок, монополізуючи національне виробництво у відповідних галузях. При цьому ТНК, діючи в приймаючих країнах, стають важкоконтрольованими для місцевих державних органів, особливо в країнах, що розвиваються. Маючи можливість обходити митний протекціонізм та інші обмежувальні заходи держави, ТНК створюють в національній економіці країни-реципієнта великий сектор «зовнішньої економіки», керований із штаб-квартири ТНК і практично виключений зі сфери контролю національної держави. Цей сектор – потужний економічний механізм, за допомогою якого ТНК у змозі впливати на обсяг, характер і напрямки інвестицій, рівень зайнятості, стан зовнішньої торгівлі та інших секторів економіки тих країн, де діють міжнародні монополії [50, с.60-65]. Не завжди вони оцінюють належний внесок ТНК у податкові надходження приймаючих країн. І з цим важко не погодитися. Використовуючи трансфертні ціни для внутрішньофірмового постачання (частка якого постійно зростає), дочірні компанії ТНК, що діють в різних країнах, обходять національне законодавство з метою приховування своїх доходів від оподаткування шляхом «перекачування» грошей з однієї галузі в іншу, з однієї країни в іншу або в штаб-квартиру ТНК у розвинених країнах. Таким чином, як правило, приймаюча країна недоотримує податкових надходжень від діяльності ТНК на своїй території, а прибуток, отриманий ТНК, не спрямовується на інвестиції в приймаючій країні, а репатріюється.

Не можна не погодитися з критикою супротивників ТНК з приводу наслідків їх діяльності. Як правило, в країнах-реципієнтах розміщуються "брудні" виробництва, що завдають шкоди їхньому навколишньому середовищу. Негативні наслідки діяльності ТНК у приймаючих країнах багато економістів і вчених бачать у зростанні диспропорцій у доходах, культивуванні споживацького ставлення до життя, зміні традиційних культурних засад і методів ведення бізнесу, "відпливу умів", оскільки

висококваліфіковані фахівці в країнах з низьким рівнем доходу воліють працювати на ТНК, де їм забезпечують більш вигідні умови зайнятості.

І нарешті, найбільш вагомим аргументом супротивників ТНК можна назвати загрозу, яку вони створюють для національної економічної безпеки країн, що приймають їхні великі капітали. Наприклад, група канадських учених з Торонтського університету вказує на те, що національні компанії, що діють за межами країни, з метою адаптації до місцевих умов керуються рекомендаціями національних урядів; мультинаціональні компанії, як правило, не завжди враховують законодавство та умови країни перебування, транснаціональні компанії, в силу своєї могутності, повністю ігнорують національно-державні особливості та законодавство країни перебування, тобто все те, що суперечить стратегії ТНК [44, с. 185].

Таким чином, цілком очевидно, що, при всій справедливості як позитивних, так і негативних аргументів стосовно конкретних ТНК та їх діяльності в конкретних приймаючих державах, при оцінці цього феномену в цілому найбільш плідний комплексний виважений підхід, при якому з'являється можливість розглядати ТНК як невід'ємний об'єктивний елемент сучасної світової економіки і міжнародних економічних відносин, які мають як позитивний, так і негативний вплив на світову і національні економіки, країни-донори і країни-реципієнти. Перше виражається у стимулюванні розвитку процесів інтеграції та переплетення господарських зв'язків.

Не можна заперечувати той факт, що ТНК сьогодні багато в чому визначають розвиток світової економіки, що виражається у зростанні їх частки у світовому ВВП, світовому промисловому виробництві, світовому експорті та світових інвестиціях. Можна навіть погодитися із визначенням їх як форпосту науково-технічного прогресу. Не слід скидати з рахунків і той факт, що незважаючи на можливі негативні наслідки діяльності ТНК, як для країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки, вони об'єктивно потребують залучення іноземного підприємницького капіталу, оскільки лише

за його наявності можуть забезпечити своє економічне зростання і стабільність в економіці.

Підбиваючи підсумок, відзначимо, що ключовими параметрами глобального позиціонування транснаціональних корпорацій є на сьогодні якісна і кількісна диверсифікація їх інвестиційно-виробничої, комерційної і фінансової діяльності; розширення номенклатури продукції і вдосконалення інструментарію експансії на світові ринки; модернізація організаційних форм і функцій ТНК з їх орієнтацією на вивезення капіталу у різних формах, формування вертикально інтегрованих структур, заснування на базі зарубіжних підрозділів ТНК регіональних інноваційних кластерів та світових центрів нагромадження капіталу тощо.

1.3. Нерівномірно-циклічний характер транснаціоналізації капіталу

З точки зору предмету даного дисертаційного дослідження – проведення аналітичних заходів щодо упередження банкрутства ТНК – важливо розуміти, якою мірою ефективність діяльності транснаціональних корпорацій залежить не тільки від експорту товарів і послуг, але й від виробництва і нарощування обсягів контрольованого інвестиційного капіталу. На усіх етапах девелопментизації світової економіки транснаціоналізація капіталу мала нерівномірно-циклічний характер в силу асиметричності нагромадження капіталу у різних її точках; випереджальної динаміки монополізації високотехнологічних галузей виробництва; нарощування концентрації світового виробничого, інвестиційного, фінансового, інформаційного та наукового ресурсу у монополістичному секторі тощо.

Така постановка питання пов'язана з тим, що саме багаторівнева й масштабна інвестиційну діяльність корпорацій є нині головною глобальною формою їх економічної експансії, яка виводить транснаціональну бізнес-діяльність на якісно вищий щабель інтернаціоналізації. Більше того, умотивована транснаціональна експансія капіталу з широким доступом економічних агентів до національних і міжнародних інвестиційно-кредитних ресурсів реалізується переважно каналами глобальних фінансових ринків, котрі забезпечують оперативну й ефективну трансформацію світових заощаджень в інвестиційний ресурс світогосподарського розвитку.

Саме інвестиційна діяльність ТНК спричиняє нерівномірно-циклічний характер транснаціоналізації капіталу та загальну модифікацію економічного циклу за каналами синхронізації національних бізнес-циклів. Йдеться насамперед про те, що сучасна діяльність глобальних ТНК має своїм закономірним наслідком нівелювання рівнів соціально-економічного розвитку країн, посилення однотипності структур їх національних економік, зближення рівнів інноваційно-технологічного розвитку та інтенсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків. За таких умов будь-яке потрясіння в одній з країн неминуче справляє дестабілізуючий вплив на динаміку національного економічного розвитку в інших країнах. Тож по суті це означає передавання циклічного коливання від однієї країни чи регіону в інші. При цьому можливості впливу глобальних корпорацій на фази циклу визначаються головним чином рівнем концентрації їх промислового виробництва в тих країнах та регіонах світу, які є головними «локомотивами» світогосподарського розвитку в цілому[6, с. 165].

Циклічність транснаціонального капіталу безпосередньо пов'язана з еволюційним шляхом економічного зародження і розвитку ТНК, але має деякі особливості. Так, транснаціональна експансія капіталу – це виток частини капіталу з товарно-грошового обігу однієї країни до відтворювального процесу іншої країни з метою максимізації ефективності використання, зокрема, середньої норми прибутку. Саме завдяки руху

капіталу в сучасних умовах суб'єкти господарювання мають доступ як до національних, так і до міжнародних інвестиційних та кредитних ресурсів, які акумулюються і перерозподіляються переважно через міжнародні фінансові ринки. При цьому слід враховувати той факт, що вартісні обсяги ПІ, що спрямовуються материнською компанією для фінансування своїх зарубіжних капіталовкладень, на пряму залежать від протіканням бізнес-циклу в країні — експортері капіталу. Саме тому інвестиції в країні базування материнської компанії, розширюючись в період економічного підйому і скорочуючись у фазі кризи, вирішальним чином впливають на обсяги і динаміку міждержавного переміщення транснаціонального капіталу у глобальному масштабі[6, с. 166].

Вивіз капіталу стає можливим лише на вищих стадіях розвитку капіталізму, коли в найбільш розвинутих країнах внаслідок стрімкого економічного піднесення створилися значні запаси капіталу й сформувалося відносно надлишкове нагромадження його. З цього часу капітал рухався виключно в одному напрямку (із метрополій в колонії), а його вивіз мав переважно обмежений та випадковий характер. Згодом капіталістичні виробничі відносини набули значного поширення. Процес руху капіталу на зазначеному етапі здійснювався в двох взаємопротилежних напрямках: з промислових країн в країни, що розвиваються, та навпаки. Вивіз капіталу виявив себе як типове, загальне та систематичне явище, що характеризується відносно сталими закономірностями функціонування і розвитку.

Сучасні темпи росту експорту капіталу в усіх його формах випереджають темпи росту товарного експорту та темпи росту ВВП в промислово розвинутих країнах. Характерною особливістю сучасного руху капіталу є те, що більшість країн одночасно виступають як експортери, так і імпортери капіталу. До того ж експорт капіталу викликає значний за обсягами зворотний рух капіталів у вигляді відсотків за кредитами, підприємницького прибутку, дивідендів за акціями.

Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема ПІІ, стали базою для формування всесвітньої системи філіалів і міжнародного виробництва ТНК. Отже, здійснення ПІІ є однією з головних ознак транснаціональної корпорації та капіталу. На масштаби, динаміку й результативність міжнародної інвестиційної діяльності впливає сукупність взаємопов'язаних факторів, які узагальнено на рис. 1.5. Під впливом цих факторів формується відповідна орієнтація базування та приймаючих країн, яка, в свою чергу, впливає на мотивацію безпосередніх партнерів. У країнах базування, серед яких традиційно головним є розвинуті країни, вирішальним макроекономічним фактором, що регулює експорт прямих інвестицій, є загальний стан балансу ввозу і вивозу інвестицій. При винесенні виробництва за кордон компанія порівнює альтернативні варіанти виробництва й реалізації одного і того ж продукту на національній території та за межами.

| Фактори | Напрями та їх характеристика |
|----------------------|---|
| Глобально-економічні | <ul style="list-style-type: none"> ❖ стан розвитку міжнародної економіки, міжнародних факторних ринків, насамперед ринку капіталів; ❖ стабільність світової валютної системи; ❖ рівень розвитку міжнародної інвестиційної інфраструктури; ❖ рівень транснаціоналізації та регіональної інтеграції. |
| Загальноекономічні | <ul style="list-style-type: none"> ❖ темпи економічного зростання; ❖ співвідношення споживання і заощадження; ❖ ставка позичкового відсотка; ❖ середня норма чистого прибутку в реальному секторі; ❖ рівень і динаміка інфляції; ❖ стан платіжного балансу; ❖ середній рівень оподаткування; |
| Ресурсно-економічні | <ul style="list-style-type: none"> ❖ географічне положення; ❖ наявність та якість природних ресурсів, насамперед рідких; ❖ демографічна ситуація; |
| Політико-економічні | <ul style="list-style-type: none"> ❖ політична стабільність; ❖ ступінь втручання уряду в економіку; ❖ відношення до іноземних інвестицій; ❖ дотримання дво- та багатосторонніх угод; ❖ «схильність до націоналізації»; ❖ корумпованість влади; ❖ існування радикальних політичних груп |

Рис. 1.5. Фактори прямого міжнародного інвестування

Джерело: складено автором.

На нашу думку, прибутковість прямих зарубіжних інвестицій безпосередньо порівнюється з нормою прибутку на вкладення капіталу в ті або інші види діяльності в країні базування інвестора, тобто норма прибутку на зарубіжні інвестиції повинна бути вищою за ту, яку компанія може отримати при вкладенні капіталу в національну економіку.

На сучасний розвиток руху капіталу, впливають дві групи факторів:

1. Фактори економічного характеру (розвиток виробництва та необхідність підтримки сталих темпів економічного росту; глибокі структурні зрушення як в міжнародній економіці, так і в економіці окремих країн; поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва; діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК));

2. Фактори політичного характеру (лібералізація експорту (імпорту) капіталу, що має місце у вільних економічних та офшорних зонах; політика економічних реформ (приватизація, підтримка малого та середнього бізнесу тощо); політика індустріалізації в країнах перехідної економіки).

Капітал ТНК має цілу низку форм реалізації, що на практиці класифікується за декількома ознаками (представлено на рис. 1.6). Наприкінці ХХ сторіччя понад 50% капіталу, що рухався в міжнародному середовищі, належало корпораціям, банкам, ТНК, страховим, пенсійним та інвестиційним фондам. Частка державного капіталу оцінювалася приблизно в 30% і мала тенденцію до зростання. Частка міжнародних валютно-кредитних і фінансових організацій – приблизно 12 % й мала найбільші темпи зростання, 8% припадало на змішанні суб'єкти.

| Критерій класифікації | Форми |
|--|--|
| За формою власності | <ul style="list-style-type: none"> ▪ державна (суб'єкти: держава в особі уряду та Національного банку; міждержавні та недержавні організації); ▪ приватна (суб'єкти: фізичні особи, банки, компанії, у т.ч. ТНК; страхові інвестиційні, трастові фонди тощо); ▪ змішана |
| За терміном міграції | <ul style="list-style-type: none"> ▪ короткотермінова (до одного року); ▪ середньотермінова (від одного до п'яти років); ▪ довготермінова (більше п'яти років) |
| За величиною потоків | <ul style="list-style-type: none"> ▪ велика; ▪ середня; ▪ мала |
| За формою здійснення | <ul style="list-style-type: none"> ▪ товарна (товари, рухоме та нерухоме майно); ▪ грошова (іноземна валюта, національна валюта, грошові вимоги, цінні папери); ▪ економіко-правова (права інтелектуальної власності, права на господарську діяльність); ▪ змішана |
| За відповідністю чинному законодавству | <ul style="list-style-type: none"> ▪ легальна; ▪ нелегальна |
| За характером використання | <ul style="list-style-type: none"> ▪ підприємницький капітал (міжнародні інвестиції) – кошти, що прямо чи опосередковано вкладають у виробництво з метою отримання підприємницького прибутку чи дивідендів; ▪ позичковий капітал (міжнародний кредит) – кошти, які надають у позику з метою отримання відсоткового доходу; ▪ гуманітарна та фінансова допомога (гранти, пільгові кредити тощо), спрямована на забезпечення довгострокових економічних та політичних інтересів |

Рис. 1.6. Форми реалізації міжнародного руху капіталу

Джерело: Складено автором за [128].

Участь країни в процесах руху капіталу відображається за допомогою цілої низки показників, серед яких виділяють:

1) групу абсолютних показників:

а. обсяг експорту капіталу;

б. обсяг імпорту капіталу;

с. сальдо (чистий експорт) капіталу, розрахований як різниця між експортом та імпортом;

d. кількість підприємств у країні, утворених за участю іноземного капіталу;

e. частка продукції спільних підприємств у ВВП тощо.

2) групу відносних показників, що відображають залежність країни від експорту-імпорту капіталу:

a. коефіцієнт імпорту капіталу (K_{im}), який відображає частку іноземного капіталу (IK) у ВВП країни:

$$K_{im} = (IK / BBП) * 100\% ; (1.1)$$

b. коефіцієнт експорту капіталу (K_{ex}), який відображає частку експортованого капіталу (EK) у ВВП країни:

$$K_{ex} = (EK / BBП) * 100\% ; (1.2)$$

c. коефіцієнт, що відображає частку іноземного капіталу у внутрішніх потребах у капіталовкладеннях (Kn):

$$Kn = (IK / D_{дк}) * 100\% , (1.3)$$

де $D_{дк}$ – внутрішній попит на капітал в країні;

d. темп зростання експорту (імпорту) капіталу по відношенню до попереднього періоду;

e. сума залучених іноземних інвестицій на душу населення тощо.

Підприємницький капітал рухається в міждержавному просторі у формі інвестицій. У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація яких передбачає взаємодію учасників, які належать різним країнам (резидентів та нерезидентів по відношенню до конкретної країни).

Із країни базування здійснюється експорт капіталу. Інвестування капіталу, його безпосереднє вкладення здійснюється у приймаючій країні. Країни базування іноді називають країнами-донорами, а приймаючі країни – країнами-реципієнтами інвестицій. Міграція підприємницького капіталу обов'язково передбачає наявність чотирьох ознак:

1) безпосередня організація та участь у виробничому процесі за кордоном;

2) довгостроковий характер вкладення грошових, фінансових або матеріальних активів;

3) перерозподіл власності між резидентами та нерезидентами конкретної країни;

4) цільова функція – повний контроль над об'єктом інвестування, отримання підприємницького прибутку та дивідендів.

Економічною основою виникнення і розвитку ТНК є високий ступінь усупільнення виробництва та інтернаціоналізації господарської діяльності, які, у свою чергу, обумовлені постійно зростаючим вивозом капіталу. У зв'язку з нарощуванням обсягів вивезення капіталу, що супроводжується створенням підприємств (дочірніх компаній, філій, СП тощо) у різних приймаючих країнах, вони освоюють капітал, неминуче перетворюються в сукупність господарських суб'єктів, тобто в корпорацію. Справедливість даного висновку, на наш погляд, підтверджується тим, що в даний час вивезення капіталу залишається основною формою експансії як для сформованих, так і для новостворюваних ТНК. Причому значення цієї форми посилюється. Як видно з даних, наведених у Додатку И, експорт капіталу з 2000 року по 2011 рік збільшився понад у 3 рази.

На підтвердження цієї думки потрібно відмітити, що вітчизняні вчені визначили форми реалізації міжнародної міграції капіталу. Обов'язковим наслідком вивезення капіталу є розширення функцій ТНК. Якщо на етапі зародження вони охоплювали переважно збут, то тепер їх діяльність диверсифікується у виробничу, науково-технічну функцію, після-продажне

технічне обслуговування реалізованої продукції, особливо складно технічної, при цьому експорт товарів відходить на другий план.

За останні десятиліття в діловій активності ТНК відбулися серйозні зміни. На початку своєї діяльності вони склалися як одногалузеві структури. Сьогодні – здійснюють операції у багатьох галузях промисловості (Додаток И, Л табл. 1.4). Перехід до багатогалузевої структури підкреслює економічні позиції ТНК. Розпочавши багатогалузеву справу в своїй країні, вони потім використовують цей досвід для диверсифікації своєї діяльності на ринках інших країн, що дозволяє їм проводити більш успішну конкурентну боротьбу на території країн, що приймають.

Завдяки вивозу капіталу ТНК в даний час утворюють найбільш динамічний сектор світової економіки. Їх інвестиції зростають удвічі швидше за експорт товарів. Переважною формою вивозу капіталу транснаціональними корпораціями є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Саме ця обставина (право власності на інвестований капітал) робить можливим контроль інвестора над підприємством, в яке він інвестував.

Однак, вивезення капіталу за кордон, як й інші економічні процеси, зазнають циклічних коливань: якщо наприкінці ХХ ст. інвестиції зростали, то на початку ХХІ ст. потоки ПІІ скоротилися майже вдвічі. Особливо це явище характерне в період фінансово-економічних криз (2000-2003 і 2008-2009 рр.), які згодом дають новий поштовх інвестиційній активності.

Глобальний обсяг вхідних потоків ПІІ з 2000 по 2015 р. зріс в 4 рази, а їх частка у загальносвітовому ВВП потроїлася, сягнувши майже 9% [135, 136, 137, 138, 139, 140]. Зокрема, на кінець періоду вони становили 1,8 трлн. дол. США. У табл. 1.4 наведено дані щодо економетричних результатів середньострокових базових сценаріїв потоків ПІІ по регіонах, які засвідчують домінування у глобальних інвестиційних процесах держав-лідерів, насамперед північноамериканського і європейського регіонів. Саме тут створено найбільш сприятливі умови для міжнародного інвестування, а

інвестиційний клімат стимулює зарубіжних інвесторів активно інкорпорувати свої капітали у господарську «тканину» даної групи країн.

Таблиця 1.4

**Економетричні результати середньострокових базових сценаріїв
потоків ПІІ по регіонах (млрд. дол. США, [138])**

| Приймаючий регіон | Середні | | Прогнози | | | | | |
|--|-----------|-----------|----------|-------|-------|-------------|-------------|-------------|
| | 2005-2007 | 2009-2011 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Глобальний приплив ПІІ | 1 473 | 1 344 | 1 198 | 1 309 | 1 524 | 1 495-1 695 | 1 630-1 925 | 1 700-2 110 |
| Розвинені країни | 972 | 658 | 606 | 619 | 748 | 73-825 | 810-940 | 840-1020 |
| ЄС | 646 | 365 | 357 | 318 | 421 | 410-450 | 430-510 | 440-550 |
| Північна Америка | 253 | 218 | 165 | 221 | 268 | 255-285 | 280-310 | 290-340 |
| Країни, що розвиваються | 443 | 607 | 519 | 617 | 684 | 670-760 | 720-855 | 755-930 |
| Африка | 40 | 46 | 53 | 43 | 43 | 55-65 | 70-85 | 75-100 |
| Латинська Америка та Карибський басейн | 116 | 185 | 149 | 187 | 217 | 195-225 | 215-265 | 200-250 |
| Азія | 286 | 374 | 315 | 384 | 423 | 420-470 | 440-520 | 460-570 |
| Країни перехідної економіки | 59 | 79 | 72 | 74 | 92 | 90-110 | 100-130 | 110-150 |

Важливо відзначити, що близько 90% усіх ПІІ здійснюють ТНК. Майже 60% вивозу іноземних інвестицій ТНК припадає на США, Францію, Великобританію, Японію та ін. Їхня частка становить приблизно половину світового промислового виробництва, близько 70% вільних валютних і ліквідних коштів. Це в два рази більше вільних коштів, якими володіють держави, державні банки та міжнародні фінансові організації світу.

Також слід зазначити, що у період 1990-2015 рр. вхідні потоки ПІІ зросли з 207 до 1762 млрд. дол. США; вихідні потоки – з 241 до 1474 млрд.; нагромадження вхідних ПІІ – з 2093 млрд. до 24,9 трлн. дол.; сукупна додана вартість, створена зарубіжними філіями ТНК – з 1018 до 7903 млрд.; їх сукупні активи – з 4599 млрд. до 105,8 трлн. дол. відповідно (табл. 1.5).

Приблизно 1/3 світової торгівлі утворюють внутрішньо-корпоративні постачання ТНК. Ця частка зростає, і це є суттєвим елементом світової торговельної системи.

Таблиця 1.5

Окремі показники ПІ та міжнародного виробництва, 1990-2015 рр.

(млрд. дол. США у поточних цінах) [140]

| Показник | 1990 | 2005-2007 середній до- кризовий | 2009 | 2011 | 2015 |
|---|-------|--|-------|-------|--------|
| Вхідні потоки ПІ | 207 | 1473 | 1198 | 1524 | 1762 |
| Вихідні потоки ПІ | 241 | 1501 | 1175 | 1694 | 1474 |
| Загальний обсяг нагромаджених вхідних потоків ПІ | 2093 | 15812 | 19326 | 21168 | 24983 |
| Дохід за вхідними потоками ПІ | 75 | 1020 | 960 | 1359 | 1404 |
| Норма прибутковості на вхідні ПІ | 4,2 | 7,3 | 5,6 | 7,1 | 6,0 |
| Дохід за вихідними потоками ПІ | 122 | 703 | 1049 | 1470 | 1351 |
| Норма прибутковості на вихідні ПІ | 6,1 | 7,2 | 5,6 | 7,3 | 5,6 |
| Продаж зарубіжних філій | 5102 | 20656 | 23866 | 27877 | 36668 |
| Сукупна додана вартість, створена зарубіжними філіями | 1018 | 4949 | 6392 | 7183 | 7903 |
| Сукупні активи зарубіжних філій | 4599 | 43623 | 74910 | 82131 | 105778 |
| Експорт зарубіжних філій | 1498 | 5003 | 5060 | 7358 | 7803 |
| Загальна кількість зайнятих у зарубіжних філіях (тис. осіб) | 21458 | 51593 | 59877 | 69065 | 79505 |
| Валове нагромадження основного капіталу | 5109 | 11208 | 12735 | 15770 | 18200 |
| Роялті та ліцензійні надходження | 29 | 156 | 200 | 242 | 299 |
| Експорт товарів і послуг | 4382 | 15008 | 15196 | 22095 | 20861 |

Така тенденція підвищення в динаміці всіх показників міжнародного виробництва, як в абсолютному вираженні, так і в порівнянні з різними макроекономічними показниками, дозволяє зробити висновок про те, що

міжнародне виробництво перетворюється на більш вагомий елемент світового господарства. Про його значення з усією наочністю свідчать ті види діяльності, в яких беруть участь ТНК. У галузі технологій, наприклад, на операції між головними компаніями і їх закордонними філіями припадає 70% глобальних виплат роялті та інших платежів [81, с.3].

Основними експортерами та імпортерами ПШ є розвинені країни ринкової економіки. Причому, обсяги притоку і відтоку ПШ у розвинених країнах здебільшого невеликі, а в країнах, що розвиваються, обсяги експорту та імпорту ПШ стрімко ростуть. Це пояснюється головним чином збільшенням ввезення інвестицій в країни Латинської Америки і Карибського Басейну, Китай, країни Центральної та Східної Європи і Центральної Азії, і збільшенням вивезення інвестицій з країн Азії, в першу чергу з Китаю, Кіпру, і з країн Центральної та Східної Європи. На сьогодні найбільшими імпортерами ПШ є Росія, Кіпр, Німеччина, Швейцарія, Туреччина, Великобританія та ін.

Із зростанням ПШ збільшується і чисельність ТНК. Близько 100 ТНК – це корпорації-мільярдери із загальною сумою продажу в понад 1 млрд. дол. США. Серед них так званий «Клуб 500», в який входять 500 найбільших ТНК усього світу. Вони контролюють близько 90% усіх ПШ, здійснюваних ТНК за кордоном. Обсяг виробленої ними продукції щорічно перевищує 1 трлн. дол. США. Їм належать понад 80% усіх закордонних філій і дочірніх компаній ТНК [75, с.31].

Однак відмітними рисами сучасних глобальних корпорацій стають не тільки колосальні масштаби їхньої діяльності, але і стрімке зростання надконцентрації їхнього капіталу, що надає цим компаніям нового статусу у світових координатах та робить їх практично невідконтрольними традиційним інститутам глобального менеджменту. Підтвердженням цього є, зокрема, той факт, що протягом останніх десятиліть (1971-2014 рр.) сумарні активи 10 найбільших ТНК світу зросли у 33,6 раза, обсяги продажу — майже у 21,7 раза, а питома частка першої десятки світових ТНК у

загальному обсязі активів 100 найпотужніших корпорацій у 2015 р. становила 26,6 %, у продажу – 29,5 %, а в загальній чисельності зайнятих – 11,2 %. Про посилення транснаціоналізації глобального виробництва свідчить і те, що у 2015 р. активи 100 світових ТНК у 30,4 разу перевищували активи 500 ТНК у 1971 р. та у 18,4 разу – обсяги їх продажу[91] (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Динаміка показників господарської діяльності

10 і 100 найкрупніших корпорацій світу протягом 1971-2014 рр.[91]

| Рік | Активи, млрд. дол. США | | | Продажі, млрд. дол. США | | | Зайнятість, млн. осіб | | |
|-----------------------|---------------------------|----------|------|----------------------------|----------|------|--------------------------|-------------|------|
| | всього | іноземні | | всього | Іноземні | | Всього | Іноземна | |
| | | вартість | % | | вартість | % | | чисельність | % |
| 10 корпорацій | | | | | | | | | |
| 1971 | 101,5 | ... | ... | 118,4 | ... | ... | 1,9 | ... | ... |
| 1980 | 280,8 | ... | ... | 452,8 | ... | ... | 2,4 | ... | ... |
| 1983 | 329,6 | ... | ... | 459,5 | ... | ... | 2,4 | ... | ... |
| 1993 | 1194,8 | 260,3 | 21,8 | 944,2 | 395,2 | 41,9 | 2,5 | 0,9 | 36,0 |
| 1995 | 1267,2 | 499,6 | 39,4 | 1021,4 | 516,0 | 50,5 | 2,4 | 1,0 | 41,7 |
| 2000 | 1788,2 | 947,7 | 53,0 | 1074,8 | 566,1 | 52,7 | 1,9 | 0,9 | 47,4 |
| 2004 | 2392,3 | 1368,4 | 57,2 | 1445,5 | 839,8 | 58,1 | 2,0 | 1,0 | 51,3 |
| 2008 | 2964,6 | 1874,0 | 63,2 | 2343,3 | 1518,8 | 64,8 | 1,6 | 0,9 | 56,3 |
| 2012 | 3414,3 | 2269,3 | 66,5 | 2573,5 | 1784,0 | 69,3 | 1,9 | 1,1 | 57,9 |
| 100 корпорацій | | | | | | | | | |
| 1971 | 455,6* | ... | ... | 502,9* | ... | ... | 14,3* | ... | ... |
| 1980 | 1175,5* | ... | ... | 1650,2* | ... | ... | 15,9* | ... | ... |
| 1983 | 1353,9* | ... | ... | 1686,7* | ... | ... | 14,1* | ... | ... |
| 1993 | 3721,9 | 759,3 | 28,2 | 3710,7 | 1596,1 | 43,0 | 10,7 | 5,1 | 47,7 |
| 1995 | 4511,4 | 1700,8 | 37,7 | 4125,6 | 2000,9 | 48,5 | 11,6 | 5,8 | 49,8 |
| 1998 | 4610,0 | 1922,0 | 41,7 | 4099,0 | 2063,0 | 50,3 | 12,7 | 6,5 | 51,2 |
| 1999 | 5092,0 | 2124,0 | 41,7 | 4318,0 | 2123,0 | 49,2 | 13,3 | 6,1 | 45,9 |
| 2000 | 6293,0 | 2554,0 | 40,6 | 4797,0 | 2441,0 | 50,9 | 14,3 | 7,1 | 49,7 |
| 2004 | 8852,0 | 4728,0 | 53,4 | 6102,0 | 3407,0 | 55,8 | 14,9 | 7,4 | 49,7 |
| 2008 | 10687,0 | 6094,0 | 57,0 | 8518,0 | 5208,0 | 61,0 | 15,3 | 8,9 | 58,0 |
| 2012 | 12842,0 | 7698,0 | 60,0 | 8727,0 | 5662,0 | 65,0 | 16,9 | 9,8 | 58,0 |
| 2014 | 13847,0 | 8266,0 | 60,0 | 9233,0 | 6132,0 | 66,4 | 16,8 | 9,5 | 56,5 |

* дані стосуються 500 монополій

Близько половини всіх існуючих ТНК припадає на чотири країни: США, Японію, Німеччину, Швейцарію. Великобританія посідала лише 7 місце. У країнах Західної Європи діяло понад 26 тисяч головних підрозділів ТНК і близько 62 тисяч їхніх іноземних філій, в Японії – біля 4 тисяч

головних корпорацій і приблизно 3,5 тисячі філій, в США – 3,5 тисяч головних корпорацій та 18,5 тисяч філій.

У доповіді ЮНКТАД за 2016 рік відзначається зростання активності ТНК у країнах, що розвиваються: 50 із них віднесено до категорії найбільших. Вперше до числа 100 найбільших ТНК світу за обсягом сукупних активів увійшли «Діву Корпорейшен» (Республіка Корея) і «Петролеус де Венесуела С.А.» (Венесуела). Крім цього, «Діву Корпорейшен» очолювала список 50 найбільших ТНК із країн, що розвиваються. До цього списку також входять мексиканські, бразильські, сингапурські ТНК і, що важливо, дві ТНК з Китаю («Чайна стейт Констракшен інженеринг Корпорейшн» і «Чайна Кемікалз імпорт енд експорт Корпорейшн»).

Як показує досвід, саме включення ТНК в міжнародне виробництво, в процес інтернаціоналізації відкриває широкі можливості для вільного переміщення мобільних і надлишкових у даній країні факторів виробництва через національні кордони, їх переплетіння з іншими факторами іншої країни та на цій основі підвищення ефективності національних економік у внутрішній та зовнішньоекономічній діяльності.

Що стосується України, то допуск іноземного капіталу у національну економіку і створення на її території різних типів підприємств за участю ПІІ можна розцінювати як один з важливих кроків на шляху впровадження міжнародного виробництва в практику економічних відносин України з закордонними партнерами, формування транснаціоналізації її економіки. Процес транснаціоналізації в Україні почався повільно в 90-х роках ХХ ст., але реформи істотно його стимулювали. В активізації цього процесу зацікавлені були всі країни колишнього СРСР, у яких внаслідок економічних і політичних реформ кінця 1980-х - початку 1990-х років, проведених у країнах Центральної та Східної Європи, в країнах СНД і в самій Україні, відбулися незворотні геополітичні зміни: політичний та економічний розпад РЕВ та СРСР з відповідним розривом всіх господарських зв'язків між

підприємствами, поява нових держав і держав-членів РЕВ, що утворилися, зміна суспільно-економічного ладу цих держав. Це привело в усіх країнах до глибокої економічної кризи, з якої вони повністю не вийшли до цього часу. Основними рисами кризи стали: падіння обсягів ВВП і валової промислової продукції (ВПП), гіперінфляція, безробіття, негативне сальдо платіжного та торгового балансів та ін. Це повною мірою торкнулося України.

За період 1991-1997 рр. обсяг інвестицій в основний капітал скоротився в Україні в 5 разів, або в середньому на 21% щорічно. Відбулося значне скорочення частки інвестицій у розвиток сільського господарства (майже у 6 разів) у будівництво соціальної сфери (на 40%), але зросла частка ПІІ на електроенергетику на 90%, на нафтогазову промисловість – на 124%, чорну металургію, харчову промисловість.

У першій половині 1990-х років у 5 разів скоротилось інвестування із коштів держбюджету, бо спрямовані вони були на погашення зовнішнього боргу і фінансування соціальних витрат. Різко впали доходи населення, що обумовило низьку активність в інвестиційних процесах банків, одним із основних джерел формування капіталу; більшість підприємств працювали зі збитками, а значить лишилися такого інвестиційного джерела як чистий прибуток; в умовах гіперінфляції були знецінені амортизаційні фонди підприємств; розрахунки між підприємствами відбувались переважно по бартеру, що привело до відсутності у них вільних коштів тощо.

За таких умов іноземні інвестиції були єдиним можливим джерелом поповнення фінансово – інвестиційних ресурсів країни. Аналіз цих даних свідчить: тільки у 1997р. Україна, змогла вийти на позитивні темпи зростання ВВП і ВПП і дещо скоротити інфляцію при фактичному підвищенні рівня безробіття і значному зниженні позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Проте навіть це незначне економічне зростання перервалося в 1998 р. й змінилося різким спадом виробництва у всіх галузях і погіршенням інших макроекономічних показників.

У цих умовах країнам СНД і Україні зокрема не можна було обійтися без подальшого залучення у свою економіку іноземного капіталу. З урахуванням складної економічної та боргової ситуації найкращим для неї є приватні прямі іноземні інвестиції, головним джерелом яких, як було показано раніше, є ТНК. За оцінками І. Дороніна, тільки для заміни та модернізації активної частини виробничих фондів Україні щорічно потрібно залучати близько 15 млрд. дол США, а за західними оцінками, вони можуть освоювати щорічно близько 40 млрд. дол.

Можливість активізації притоку прямих приватних іноземних інвестицій в країну, на нашу думку, є цілком реальною, оскільки в результаті економічних і політичних змін була створена більш сприятлива ситуація для впровадження в її економіку великих господарських іноземних структур. Одночасно в країнах СНД сформувалися власні великі господарські структури – концерни, консорціуми, асоціації, міжгалузеві об'єднання, фінансово-промислові групи, ТНК [112].

На думку автора інтерес іноземних транснаціональних структур можна пояснити рядом причин, основні з яких:

- ✓ ліквідація протистояння із Заходом і встановлення відносин взаємної довіри, що робить доступним раніше закриті сфери обміну технологіями, а, отже, розширює сфери потоку іноземного капіталу;
- ✓ зростаючий інтерес до неосвоєного і абсолютно ненасиченого ринку України, і потенційними можливостями залучення її в світо-господарську ринкову систему;
- ✓ інституційні зміни в сфері виробництва на користь недержавного сектора, приватизація промислових та інших підприємств і скасування директивного планування дозволяє швидше впровадити сучасні західні технології на всіх етапах технологічного циклу;
- ✓ формування системи ринкових відносин, в межах якої можна реалізувати великомасштабні проекти при максимальному наближенні до західних стандартів фінансування та управління;

✓ зміна кардинальних принципів суспільно-економічного устрою, а саме, зміна форми власності на засоби виробництва і природні ресурси (надра), економіко-правових засад діяльності комерційних і державних структур. Відповідно, звузилися можливості державного фінансування відтворювальних процесів і зросла роль комерційних банків та акціонерних товариств у фінансуванні;

✓ зниження ролі державних організацій у здійсненні експортно-імпортних операцій, зростання ролі комерційних банків у виконанні переважної частини розрахунків за взаємне постачання товарів і послуг між суб'єктами та операцій з національними валютами;

✓ формування законодавчої бази: з 1987 р. по 2015 р. в Україні було прийнято понад 140 різних правових і нормативних документів, що формують законодавчу та організаційну основу для залучення в країну іноземних інвестицій. Закони України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про захист іноземних інвестицій», «Про режим іноземного інвестування», Указ Президента України від 24.11.2005р. № 1648/2005, Рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29.06.2005р. «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» створили правову основу діяльності нових великих національних господарських структур як в українській, так і в зарубіжній економіках і відкрили цілий пакет організаційно-правових регламентів з цього питання. Незважаючи на певну нестабільність законодавчої бази, в цілому її оцінюють як таку, що відповідає світовій практиці і за рівнем преференцій, і з наданням підприємствам за участю ІК національного режиму без обмежень.

Основними завданнями державної політики України в залученні іноземних інвестицій є: трансформація її економіки, приплив дефіцитних фінансово-інвестиційних ресурсів, розвиток імпортозаміщуючого виробництва та передових технологій, підвищення кваліфікації та структурна перебудова трудових ресурсів, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності товарів, які виробляються в Україні [58].

Динаміка розвитку інвестиційної діяльності в Україні свідчить про її зростання, розширення масштабів, видів і сфер участі іноземних інвесторів в економіці України. В сучасних умовах інтернаціоналізації державних зв'язків, взаємозалежності національних економік, інвестиції є найважливіший засіб забезпечення виходу України з кризи і подальшого успішного розвитку. Сьогодні українська економіка розвивається в умовах глибокого спаду: скорочення обсягів виробництва, зниження інвестиційної активності, старіння основного капіталу, відтік капіталів за кордон. Головними причинами таких процесів є: політична нестабільність, непослідовне проведення реформ, відсутність цілісної економічної стратегії, невиконання базових завдань, ігнорування необхідності інституційних перетворень. Обмеженість економічних ресурсів змусила країну шукати додаткових джерел фінансування. Важливим джерелом фінансових ресурсів для економіки України є іноземні інвестиції, передусім ТНК.

Рівень прибутку від інвестицій в деяких галузях економіки досить високий. Незважаючи на сприятливий інвестиційний клімат: географічне розташування, високий освітній рівень населення, дешева сировина, низький рівень оплати праці, ідеальна база для підприємств, що орієнтуються на західні та центральноєвропейські ринки збуту, іноземний капітал не поспішає в Україну (табл. 1.7).

Нині іноземні інвестиції все ще відіграють незначну роль у формуванні основного капіталу в Україні. Їх вартісні обсяги спрямовуються в обласні центри для розвитку: промисловості (34,4% загального обсягу), фінансової діяльності (19,5%), нерухомості та оренди (10,2%), торгівлі і послуг (10,3%). Найбільший обсяг інвестицій зосереджений на підприємствах металургії та металевих виробів, на виробництві харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів, машинобудування, хімічної та нафтохімічної промисловості та ін. [110].

**Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну
протягом 2005-2016 рр., млн. дол. США [138]**

| Країна | 2005 | 2007 | 2009 | 2010 | 2011 | 2016 |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Кіпр | 1456,5 | 4957,6 | 8201,7 | 9579,1 | 12089,1 | 427,7 |
| Німеччина | 628,2 | 5759,3 | 6580,8 | 7005,7 | 7287,5 | ... |
| Нідерланди | 589 | 2173,7 | 3814,2 | 4082,7 | 4914,4 | 255,0 |
| Австрія | 350,5 | 2010,5 | 2564,8 | 2667,3 | 3447,8 | 249,9 |
| Російська Федерація | 555,6 | 1343,2 | 2061,5 | 2956,3 | 3439,5 | 1667,0 |
| Великобританія | 1046,8 | 1820 | 2348,5 | 2284,7 | 2504,4 | 403,9 |
| Франція | ... | 1025,6 | 1589,6 | 1751,6 | 2222 | ... |
| Швеція | ... | 876,7 | 1256,4 | 1732,2 | 1755,6 | ... |
| Віргінські острови | 708,8 | 943,2 | 1340,5 | 1425,5 | 1561,4 | 140,2 |
| США | 1224,6 | 1421,1 | 1381,5 | 1218,4 | 1082 | 85,2 |
| Інші країни | 2972,2 | 4525,7 | 7452,1 | 7808,4 | 8162,5 | 567,6 |

Подальша транснаціоналізація економіки – об'єктивна необхідність. Її розвиток пов'язаний з еволюцією форм проникнення і діяльності транснаціонального капіталу на українські ринки за загальною схемою, характерною для світової економіки в цілому: від розміщення на території України власних дочірніх фірм до створення СП, філій, МСП, ТНК. На сьогодні в Україні діють такі ТНК: «Coca-Cola» у Київській області, ЗАТ «Автоаз-Деу» в Запорізькій, «Укрнафта» і ЗАТ «Івеко-Краз» в Полтавській, ТОВ «Істіл-ДМЗ» у Донецькій, «McDonalds Ukraina Ltd», СП «Реєтсма-Київ тютюнова фабрика» та ТОВ «Телесистеми України» у Києві, ВАТ «Азот» і тютюнова компанія «ВАТ-Прилуки» в Чернігівській області, АТ «Харківська тютюнова фабрика» - разом ці компанії є реципієнтами 25% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну [110].

Резюмуючи вищенаведене, відзначимо, що, незважаючи на циклічний характер транснаціонального капіталу, головними мотивами використання його як стратегії входження на зарубіжний ринок є: зниження капітальних витрат і зниження ризику при створенні нових потужностей; придбання

джерел сировини або нової виробничої бази, розширення діючих виробничих потужностей; реалізація переваг дешевих факторів виробництва; можливість запобігання циклічності виробництва; зменшення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності менеджменту і маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкурентний географічний ринок; набуття управлінського досвіду на нових ринках тощо.

Однак, у сучасних умовах наростання кризових явищ у глобальній економічній системі ТНК не тільки зазнають перманентного реформування внутрішньо-корпоративної структури, але й втрачають можливості забезпечувати оперативну міжсекторальну і міжрегіональну реалокацію свого капіталу. Результатом цього є суттєве зростання ризиків їх бізнес-діяльності, що вимагає модернізації діючого інструментального апарату аналізу фінансово-господарської діяльності транснаціональних корпорацій.

Висновки до розділу 1

1. Головною рушійною силою фундаментальних структурних трансформацій світового господарства на початку ХХІ ст. є його системна транснаціоналізація, яка охопила усі види економічної діяльності, галузі і сектори національних економік, а також стадії відтворення суспільного продукту. Її інституційною платформою є транснаціональні корпорації, які формують глобальні мережі фрагментарного виробництва; усталені канали міждержавної взаємодії у торговельній, інвестиційно-виробничій, фінансовій і науково-технічній сферах; а також глобальні ланцюги доданої вартості, що дають необмежені можливості трансформації територіальної організації міжнародного бізнесу, інтеграції у світовий відтворювальний процес нових ринків і корпоративних структур, дифузії знань та інновацій, створення нових робочих місць та розширення соціальних технологій і практик.

2. Новітнім феноменом транснаціональної діяльності є її мереживізація, яка дає змогу ТНК у глобальних умовах забезпечувати ефективне об'єднання територіально розосереджених виробництв у єдиний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для продукування кінцевих продуктів і послуг, а також диверсифікації джерел генерування фінансових потоків. Сучасні транснаціональні корпорації є високоінтегрованими структурами, що поєднують на мережевій основі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, діють не менше як у шести країнах світу, а також реалізують єдину політику і загальну стратегію через один чи кілька центрів ухвалення управлінських рішень на основі тісної кооперації у виробничій, комерційній, інвестиційно-фінансовій і науково-технічній сферах.

3. Ключовими параметрами глобального позиціонування транснаціональних корпорацій є якісна і кількісна диверсифікація їх інвестиційно-виробничої, комерційної і фінансової діяльності; розширення номенклатури продукції і вдосконалення інструментарію експансії на світові ринки; модернізація організаційних форм і функцій ТНК з їх орієнтацією на вивезення капіталу у різних формах, формування вертикально інтегрованих структур, заснування на базі зарубіжних підрозділів ТНК регіональних інноваційних кластерів та світових центрів нагромадження капіталу тощо. Найбільшою мірою монополізували процес транснаціоналізації капіталу і виробництва глобальні ТНК, що надає їм статусу незалежних від національних юрисдикцій економічних агентів, здатних безпосередньо впливати на управлінські рішення національних урядів, задаючи при цьому основні тренди світогосподарського розвитку.

4. Основною формою глобальної експансії корпорацій є їх багаторівнева й масштабна інвестиційна діяльність, яка виводить транснаціональну бізнес-діяльність на якісно вищій щабель інтернаціоналізації. Умотивована транснаціональна експансія капіталу з широким доступом економічних агентів до національних і міжнародних

інвестиційно-кредитних ресурсів реалізується переважно каналами глобальних фінансових ринків, котрі забезпечують оперативну й ефективну трансформацію світових заощаджень в інвестиційний ресурс світогосподарського розвитку.

5. На усіх етапах девелопментизації світової економіки транснаціоналізація капіталу мала нерівномірно-циклічний характер в силу асиметричності нагромадження капіталу у різних її точках; випереджальної динаміки монополізації високотехнологічних галузей виробництва; нарощування концентрації світового виробничого, інвестиційного, фінансового, інформаційного та наукового ресурсу у монополістичному секторі тощо. Однак, у сучасних умовах посилення глобальної нестійкості і синхронізації кризових явищ, транснаціональні корпорації, навіть набувши якісно нових інтегративних можливостей, не тільки зазнають перманентного реформування внутрішньо-корпоративної структури, але й втрачають можливості забезпечувати оперативну міжсекторальну і міжрегіональну реалокацію свого капіталу. Як результат – вони наражаються нині на безпрецедентні виклики погіршення свого фінансового стану аж до граничного його ступеня – банкрутства.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [65,74,73].

РОЗДІЛ 2

БАНКРУТСТВО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА СИСТЕМА АНАЛІЗУ З МЕТОЮ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ

2.1. Особливості інституту банкрутства ТНК

Великомасштабна і диверсифікована бізнес-діяльність транснаціональних корпорацій у сучасній світовій економіці перетворює їх у головних акторів світогосподарських процесів. Більше того, в силу специфіки сучасного виробничого комплексу ТНК з тісними горизонтальними і вертикальними міжфірмовими зв'язками, високою технологічною залежністю підрозділів, жорсткою координацією ринкових цін і обсягів виробництва, реалізацією централізованої політики капіталовкладень, наукових досліджень й інноваційних розробок, а також єдиним обліком ресурсної бази і контролем відносин з постачальниками, транснаціональна діяльність стала на сьогодні складно-структурним багатомірним об'єктом фінансово-економічного аналізу. Це суттєво ускладнює реалізацію транснаціональними корпораціями централізованої фінансової політики з використанням єдиного організаційно-інформаційного механізму розробки стратегічних рішень і координації діяльності підрозділів щодо забезпечення безперервних матеріально-товарних, інвестиційно-фінансових, інформаційних, логістичних й інших потоків.

Як справедливо відзначають дослідники, низка корпоративних банкрутств найбільших ТНК світу не могла не позначитися на стабільності функціонування світової фінансової системи в цілому. Фінансові махінації та банкрутства корпорацій США та Європи вплинули на економічну стабільність як у материнських країнах, так і у країнах-реципієнтах цих

компаній, а також позначилися на коливанні валютних курсів долара й євро [31].

Зрозуміло, що банкрутство будь-якої транснаціональної корпорації характеризується не тільки своєю масштабністю та впливом на економіки держав базування і приймаючих країн, але й особливим механізмом зародження і розвитку, а отже – упередження й подолання. Дане питання ще більшою мірою ускладнюється в силу наявних міжкраїнових відмінностей у законодавчих, фінансово-економічних і юридичних процедурах банкрутства, а також відсутності єдиної, загальновизнаної дефініції даного ринкового інституту.

Загалом інститут банкрутства – один з ключових елементів сучасної ринкової економіки, а також розвиненої системи господарських та цивільних правовідносин. Це – механізм, який дає можливість у найкращий з можливих способів уникнути настання катастрофічних ризиків неплатоспроможності суб'єкту господарювання, раціонально розпорядитися наявними засобами. Ситуація банкрутства підприємств є типовою для економіки будь-якої з розвинутих країн. Так, у країнах Євросоюзу щороку банкрутує значна кількість підприємств і підприємців – з кожних ста новостворених підприємств на ринку лишаються двадцять-тридцять. Однак, випадки банкрутства на економіку країн в цілому це не впливає катастрофічно, що пояснюється тим, що процедури банкрутства спрямовані у них в першу чергу для оздоровлення економіки.

Банкрутство – це визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному законодавством, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Боржником вважається юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності або фізична особа за зобов'язаннями, які виникли у фізичної особи у зв'язку зі здійсненням нею підприємницької діяльності, неспроможний

виконати протягом трьох місяців свої грошові зобов'язання після настання встановленого строку їх виконання, які підтверджені судовим рішенням, що набрало законної сили, та постановою про відкриття виконавчого провадження[79].

Розрізняють наступні види банкрутств. Реальне банкрутство – повна неспроможність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стабільність і платоспроможність в силу реальних втрат капіталу. Таке підприємство юридично оголошується банкрутом судовим рішенням. Технічне банкрутство – банкрутство, що викликане суттєвим простроченням дебіторської заборгованості та перевищенням цієї заборгованості над кредиторською, а сума активів істотно перевищує фінансові зобов'язання. При ефективному антикризовому управлінні підприємство, як правило, не об'являють банкрутом юридично. Навмисне банкрутство – навмисне створення або збільшення керівником або власником підприємства його неплатоспроможності, нанесення економічного збитку в особистих інтересах або інтересах інших осіб, заздалегідь некомпетентне фінансове керівництво. Фіктивне банкрутство – заздалегідь неправдиве об'явлення підприємством про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання від них відстрочки виконання своїх зобов'язань або знижки на суми кредиторської заборгованості. Останні два види банкрутства переслідуються законодавством. Слід зазначити, що як свідчить практика, окремі ТНК вдаються саме до таких зловживань.

У будь-якій країні інститут банкрутства має два нерозривних аспекти: економічний та юридичний. З економічної точки зору в основі банкрутства – фінансова неспроможність підприємства. Неплатоспроможність – неспроможність боржника виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами не інакше, як через відновлення його платоспроможності [79]. Іншими словами, суб'єкт підприємництва внаслідок економічної нерентабельності, безприбутковості підприємницької діяльності та інших причин має стільки боргів перед кредиторами і

зобов'язань перед бюджетом, що коли їх вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта (активів у ліквідній формі) не вистачить для їх задоволення.

Серед основних причин банкрутства: істотне порушення фінансової усталеності підприємства у випадку перевищення зобов'язань над активами; значна незбалансованість грошових потоків; тривала неплатоспроможність підприємства, що викликана низькою ліквідністю його активів та інші.

Юридичним аспектом банкрутства полягає насамперед у тому, що у суб'єкта підприємництва є кредитори, тобто особи, що мають документовані майнові вимоги до нього. Це майнові правовідносини банкрутства, здійснення яких у встановленому законом порядку може призвести до ліквідації суб'єкта підприємництва.

Внаслідок порушення справи про банкрутство виникає комплекс процесуальних правовідносин: провадження у справі, визнання боржника банкрутом, оголошення про банкрутство, задоволення претензій кредиторів, припинення справи про банкрутство тощо. Сукупність таких процесуальних правовідносин може розглядатися як ліквідаційний правовий процес щодо суб'єкта підприємництва.

З точки зору об'єкту нашого дослідження – потенційного банкрутства ТНК, які ведуть діяльність у різних країнах – варто відмітити, що законодавство, фінансово-економічно та юридичні процедури банкрутства та навіть дефініції цього інституту значно різняться в окремих країнах. Це підтверджують дані, наведені на рис. 2.1 – порівняльна характеристика схем регулювання неспроможності, сформована автором по чотирьох країнах: США, Великобританія, Франція, Німеччина.

Слід зазначити, що у законодавстві Великої Британії термін «банкрутство» (bankruptcy) стосується лише фізичних осіб. Щодо юридичних осіб застосовується процедура адміністрування (administration) або ліквідації (liquidation) у разі неплатоспроможності (insolvency). Причому це – три різні за змістом процедури і провадяться вони різними державними органами, не

завжди судами (наприклад, Агентством з питань неплатоспроможності – Insolvency Service). Директори і акціонери можуть почати процес ліквідації без участі суду за рішенням акціонерів і призначення ліцензованих практикуючих ліквідаторів – зазвичай не юристів [67].

А от у законодавстві США та інших країн термін «банкрутство» (bankruptcy) застосовується як до юридичних, так і до фізичних осіб. Тому фахівці говорять про нагальну потребу звертати увагу на розбіжності та неоднозначність термінології у сфері банкрутства.

| Юридична норма | Країна | | | |
|---|--|---|---|--|
| | США | Великобританія | Франція | Німеччина |
| Суб'єкти фінансової неспроможності | Фізичні особи; партнерства; корпорації; муніципалітети (крім державних утворень) | Фізичні особи; компанії, зареєстровані у Великобританії, що мають свій бізнес | Особи, зайняті у корпоративних структурах сільського господарства; будь-які юридичні особи приватного права | Будь-які фізичні та юридичні особи; об'єднання, що не належать до юридичних осіб; товариства |
| Право подання заяви про порушення справи щодо фінансової неспроможності | Кредитори і боржник (без доведення ознак банкрутства) | Компанія, директори, кредитори | Кредитори і боржник, аудиторі, що виявили загрозу неплатоспроможності | Кредитори і боржники |
| Початок процедури фінансової неспроможності: - ініціатор; - сума незабезпеченості | Кредитори в кількості більше 12, заявлені одним і більше кредиторами понад 5 тис. дол. США | Кредитори, компанія, директор; понад 750 ф. ст. | Кредитори незалежно від характеру прав і вимог; неможливість виконати зобов'язання наявними активами | Кредитори (при наявності майна для покриття судових витрат ведення справи); перевищення зобов'язань боржника вартості майна, призупинення платежів |
| Забезпечення збереження майна боржника | Призначення розпорядника майна | Призначення розпорядника майна | Призначення адміністратора | Призначення тимчасового конкурсного керівника |
| Оспорювання угод | В межах процедур фінансової неспроможності | Протягом 10 років до подання клопотання про фінансову неспроможність, якщо боржник знав про загрозу неплатоспроможності | Усі угоди, укладені боржником з метою шахрайства | Угоди, укладені з пов'язаними особами |
| Взаємозалік у кредитора | Припиняється при поданні заяви про порушення справи про фінансову неспроможність | Взаємозалік обов'язковий, але до початку справи про фінансову неспроможність | Взаємозалік у період спостереження розглядається як платежі і визнається недійсним | Початок процедур фінансової неспроможності охоплює взаємозалік вимог і зобов'язань |

Рис 2.1. Інструменти подолання фінансової неспроможності економічних суб'єктів та ТНК за окремими країнами

Не зважаючи на термінологічні та юридичні розбіжності, в світовій практиці під банкрутством розуміється визнана судом абсолютна неплатоспроможність боржника. Абсолютна неплатоспроможність означає неможливість для боржника задовольнити вимоги кредиторів в даний момент і можливість подібного задоволення в майбутньому.

Одним з найгучніших банкрутств свого часу стало банкрутство корпорації Enron у США. Про банкрутство цього найбільшого світового енерготрейдера стало відомо у листопаді 2001 року, а у грудні корпорації був наданий захист від кредиторів відповідно до Глави І Федерального закону США про банкрутство.

Компанія Enron, з обсягом продажу понад 100 млрд. дол., займала сьоме місце в списку найбільших світових корпорацій, який щорічно публікує журнал Fortune. Через трейдинговий підрозділ Enron Online в мережі Інтернет здійснювалося 20 відсотків усіх угод у галузі енергетики в США та Європі.

Зниження рейтингу заборгованості компанії провідними рейтинговими агентствами до рівня «непридатних» облігацій зумовлювало необхідність негайного погашення боргових зобов'язань на суму 3,9 млрд. дол. Зростаюча недовіра до компанії з боку інвесторів і кредиторів, а також колишній борг, що досяг астрономічних розмірів, спричинили відмову банку щодо надання ТНК додаткової готівки. Вартість акції Enron, що досягала 90,56 дол. в серпні 2000 року, до 30 листопада 2001 р. знизилася до 26 центів (ціна стандартної американської поштової марки). Корпорація Synergy, що погодилася спочатку врятувати Enron і придбати її за 10 млрд. дол., після двох тижнів вивчення рахунків корпорації відмовилася від цього кроку і вийшла з угоди. Справа була не тільки в тому, що третій квартал компанія Enron завершила зі збитками на суму 638 млн. дол., але й у тому, що регулюючі органи розкрили позабалансові рахунки Enron. Як з'ясувалося, компанія протягом декількох років приховувала збитки на сотні мільйонів доларів від своїх акціонерів, регулюючих органів та аудиторів.

Обсяг виявлених боргових зобов'язань корпорації Enron зростав з тією ж швидкістю, з якою падали її акції. Якщо на кінець вересня 2001 р. активи компанії оцінювали в 61,8 млрд. дол., то в грудні – 49,8 млрд., хоча формально їх поки що вистачало на те, щоб розплатитися з кредиторами. Попередні дані розслідування виявили той факт, що багато активів компанії були багаторазово перезаставлені. За останніми оцінками інвестбанку Lehman Brothers, кредитори і власники облігацій Enron змогли в результаті процедури банкрутства повернути не більше 25-35 відсотків від суми наданих компанії позик [68].

Банкрутство компанії Enron могло викликати ланцюгову реакцію. Адже серед кредиторів Enron опинилися найбільші світові банки і компанії, причому тільки обсяги незастрахованої або незабезпеченої заборгованості перед ними налічували мільярди доларів.

Спеціальному комітету, створеному компаніями – кредиторами та представниками Enron, належало домовитися про формування лотів з різних активів Enron, а також вирішити, що в результаті кредитори отримають – самі активи або кошти, виручені від їх продажу. Роблячи відчайдушні спроби реструктуризувати свої багатомільярдні борги, компанія Enron 29 жовтня 2002 звинуватила Bank of America, одного зі своїх найбільших кредиторів, у незаконному вилученні зі своїх рахунків 123 млн. дол. всього за кілька днів до початку процедури банкрутства і зажадала виплати компенсації.

У позові, поданому в суд Південного округу Нью-Йорка у справах про банкрутство, Enron вимагала примусити Bank of America компенсувати «незаконне вилучення» 123 млн. дол., якими той «несправедливо заволодів», знявши кошти з рахунків Enron. Позивач зазначав, що це відбулося всього за три дні до 2 грудня – дати початку процедури банкрутства щодо Enron. Крім того, компанія вимагала від колишнього кредитора виплатити грошову компенсацію за завдану шкоду. Юристи компанії доводили, що незаконне вилучення коштів «позбавило Enron і її кредиторів важливих операційних фондів» [39, с.30].

Процедура банкрутства Enron відповідно до Закону про банкрутство США дає право компанії реструктуризувати свій бізнес і на певний час отримати захист від кредиторів, а Bank of America і є одним із кредиторів колишнього енергогіганта. Enron стверджував, що представники Bank of America перешкодили доступ компанії до своїх банківських рахунків і не змогли пояснити причину вилучення грошей. Представники Enron важали, що подібні дії з боку банку стали виразом його прагнення «допомогти собі». Таким чином, Bank of America збільшив розмір своєї компенсації (належної в разі банкрутства Enron) за рахунок інших кредиторів. Bank of America звільнив двох топ-менеджерів, що відповідали за операції з кредитування Enron. Крім того, банк змушений був списати як збитки кредити на кілька мільйонів доларів, надані Enron.

Раніше компанія Enron розраховувала вийти з процедури банкрутства, зберігши за собою основний бізнес – трубопроводи, генеруючі активи, розвідку і видобуток, а також торгівлю енергією і енергоносіями. Завдяки продажу деяких непрофільних активів, Enron отримала понад 2 млрд. дол. При цьому загальна сума позовів, пред'явлених кредиторами, становила 50 млрд. дол. Керівництво компанії запевняло кредиторів у своєму намірі надати їм повну свободу вибору варіантів реструктуризації, які дозволили б заробити на активах більше грошей. При цьому, експерти заявляли, що найбільш ймовірним підсумком банкрутства Enron буде остаточне розчленування компанії. Водночас переговірники підкреслювали, що дроблення і продаж Enron не будуть означати ліквідацію бізнесу компанії як такої.

Відомо, що в один з лотів, сформованих з активів Enron, увійшли генеруюча компанія Portland General Electric зі штату Орегон, а також декілька фірм, що володіли трубопроводами в Техасі, Флориді та Каліфорнії. Запропонований план розподілу активів також передбачав формування трасту або іншої юридичної особи. Це потрібно було для того, щоб від імені кредиторів виставляти претензії на адресу поручителів Enron, до числа яких

відносяться і великі фінансові інститути. У разі поділу компанії не потрібно буде виплачувати значні гонорари юристам і консультантам, бо на їх послуги уже було витрачено понад 300 млн. доларів, що викликало у кредиторів природне невдоволення і бажання максимально прискорити завершення процедури банкрутства [39, с.26].

Таким чином, розглянута історія з банкрутством Enron вказує на три принципові проблеми. По-перше, реальність виявила гостру суперечність між процесами дерегулювання та виведення з-під ефективного громадського контролю найважливіших галузей економіки. Деретулювання енергетичного ринку здатне паралізувати базову галузь економіки і викликати катастрофічні перебої в постачанні енергії для споживачів. В умовах відсутності багатьох раніше чинних заборон у корпорації з'являлася пристрасть до над-доходів на основі все більш ризикованих спекуляцій. Реальна економіка стає заручником віртуальних фінансів. Навіть такі відомі індустріальні гіганти, як General Electric, General Motors і Ford більше половини прибутків отримують від своїх виключно фінансових підрозділів.

По-друге, виявлені в Enron грубі порушення в системі звітності та гігантські приховані збитки знову ставлять питання про дійсні обсяги маніпуляцій з корпоративною статистикою в США. Цю тему підняв легендарний фінансист Уоррен Баффет у великій статті в журналі Fortune, показавши водночас типові технології таких маніпуляцій. Управління зі стандартів у сфері фінансової звітності США після того, як були розкриті позабалансові збитки в Enron, заявило про намір посилити свої вимоги до ТНК, що викликало масові протести з боку корпоративної Америки. Випадок з Enron змусив переглянути реальні успіхи корпоративного сектора США і обґрунтованість космічних швидкостей зростання котирувань окремих акцій.

По-третє, скандал з Enron виводить на порядок денний питання про жахливе зростання ринку деривативів, тобто похідних фінансових інструментів – ф'ючерсів, опціонів та ін. В останні роки дуже багато фінансових скандалів і банкрутств, які стосуються найбільших корпорацій

(найстарішого британського банку Barings, німецької Metallge-Sellshaft, японських Daiwa і Sumitomo, американського хедж-фонду LTCM тощо), пов'язаних з деривативами. Деривативи та операції з фінансовим важелем можуть давати шалені прибутки. Цим багато в чому пояснюється вибухове зростання ринку деривативів в останні роки, розмір якого обчислюється сотнями трильйонів доларів. Але ці ж деривативи можуть породжувати гігантські збитки. За певних обставин ринок деривативів може створювати світовий фінансовий колапс небачених масштабів [88].

Найбільша американська авіакомпанія American Airlines (AmAir) змогла уникнути початку процедури банкрутства. Так, 1 квітня 2003 р., компанії вдалося домовитися з профспілками про скорочення витрат на оплату праці та інших компенсацій на суму 1,8 млрд. дол. [39].

Крайній термін для досягнення домовленостей з профспілками, встановлений керівництвом AmAir, закінчувався ввечері 1 квітня. Керівництво компанії попередило, що буде змушене звернутися до суду з банкрутств США з проханням про захист від кредиторів, якщо AmAir не вдасться домогтися згоди на скорочення витрат на оплату праці.

В останній момент асоціація льотчиків Allied Pilots Association дала згоду на скорочення зарплати пілотам на загальну суму 660 млн. дол. (приблизно на 23%). Ще раніше American Airlines домовилася про скорочення оплати праці льотного персоналу на суму 340 млн. дол. і техніків – на 620 млн. дол. Крім того, компанія отримала згоду профспілок на скорочення 2500 робочих місць, а також на більш широке використання регіональних літаків. Відразу після оголошення про досягнуті домовленості акції AMR (материнська компанія American Airlines) у Нью-Йорку вирости на 33% до 2,10 дол. за акцію [39].

Аналітики розцінюють угоду як безумовну перемогу голови ради директорів і генерального директора AMR і AmAir Дональда Карті, якому вдалося переконати профспілкових лідерів у тому, що зниження зарплати краще банкрутства. «Якби ми не погодилися на ці поступки, то цілком

очевидно, що суддя з банкрутств диктував би нам свої умови, і скорочення зарплати були б ще більш суттєвими», цитує Bloomberg президента профспілки пілотів American Джона Дара.

Нові угоди допомогли менеджменту здійснити план скорочення витрат компанії на загальну суму 4 млрд. дол. на рік. Економія необхідна для компенсації збитків компанії, які в 2002р. склали 3,5 млрд. дол. Оплата праці – одна з найбільших статей витрат ArnAir: за даними Bloomberg, в 2002р. на ці цілі компанія витратила 8,93 млрд. дол., що відповідає 41% всіх операційних витрат. Американські аналітики вважали, що поступки з боку профспілок допоможуть компанії уникнути банкрутства в найближчій перспективі. При цьому, вони попереджали, що становище компанії як і раніше безпосередньо залежить від перспектив відновлення світової економіки [38].

Не оминула хвиля банкрутств і Європу. Так, німецька ТНК Grundig готувалася до банкрутства. Вона звернулася за судовим захистом від кредиторів після того, як відразу два можливі покупці відмовилися від придбання її акцій. Відомий європейський виробник телевізорів і стереосистем опинився на межі банкрутства у 2001 році. Намагаючись залишитися на плаву, керівництво концерну було змушене позбутися низки побічних виробництв і звільнити близько 900 робітників [112]. Grundig також вдалося заручитися підтримкою влади Баварії, переконати кредиторів у відстроченні повернення боргів компанії з розрахунку на те, що вона все ж зуміє знайти стратегічного інвестора.

У січні 2003 року про свій намір придбати 89% акцій Grundig заявляли тайванська Samro, один з найбільших азіатських виробників побутової техніки та мультимедіа, і один з постачальників німецького концерну - турецька Veko Elektronik. Уже в березні Samro відмовилася від угоди, засумнівавшись у «довгостроковій стабільності бізнесу компанії». А в квітні цього ж року, після перевірки бухгалтерської звітності, про відмову від своїх намірів заявила і Veko. Прийдешнє банкрутство Grundig називають

наймасштабнішим у корпоративному співтоваристві з початку 2003 року. Борги ТНК перед кредиторами становили близько 150 млн. євро. На думку експертів, причиною банкрутства компанії стала її нездатність адаптуватися до нових ринкових умов. В умовах, коли азіатські виробники взяли на озброєння низьку собівартість продукції, високоякісна, але занадто дорога апаратура Grundig виявилася неконкурентоспроможною [20,с.23-29].

Не витримують конкуренції і багато інших компаній. Так, уряд України викупив 99% акцій ВАТ «Родовід Банк». Активи банку склали станом на 31 грудня 2008 р. – 13,2 млрд. грн. (1,2 млрд. євро), а власний капітал – 1,4 млрд. грн. (129,9 млн. євро). 3 березня 2009 р. була введена тимчасова адміністрація НБУ. Дана угода мала місце у зв'язку з програмою рекапіталізації банків: Надра банку, Укрпромбанку, Родовід Банку, Укргазбанку, Імексбанку, та банку Київ, які стали банкрутами. Уряд випустив облігації внутрішньої державної позики на 2,808 млрд. грн. (260,6 млн. євро) зі ставкою 9,5% річних. Термін погашення облігації – між 2017 та 2019 роками.

Варто зазначити, що на фоні посилення ролі ТНК у світовій економіці модифікуються й механізми корпоративного управління загалом, а їх нестримне бажання росту, фінансово-економічна криза, збільшення випадків банкрутств ТНК обумовило активізацію такого механізму як злиття і поглинання. Приклади таких угод згруповано у табл. 2.1.

Нові тенденції у сфері угод злиття і поглинання ТН в наслідок світової фінансово-економічної кризи досліджує Кондратчук К.С. Авторка стверджує, що мотиваційні чинники інтеграційного характеру перебувають у тісній залежності від ступеня впливу фінансової кризи на систему функціонування тієї чи іншої компанії. На думку ученої, в даному випадку спостерігається дуалізм мотиваційних чинників до об'єднання.

Найбільші угоди злиття і поглинання у XXI столітті

| Рік укладення угоди | Об'єкт угоди | Покупець | Сфера економіки | Сума угоди, млрд. дол. США |
|----------------------------|---------------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| 2000 | Time Warner | AOL | ЗМІ | 164,75 |
| 2007 | Rio Tinto | BHP Billiton | Енергетика | 152,00 |
| 2007 | ABN Ambro Holdings | Royal Bank of Scotland | Фінанси | 95,60 |
| 2000 | Warner – Lambert | Pfizer | Медицина і фармацевтика | 93,40 |
| 2000 | Smith Kline Beecham | Glaxo Wellcome | Медицина і фармацевтика | 75,96 |
| 2004 | Shell Transport & Trading | Royal Dutch Petroleum | Енергетика | 74,35 |
| 2006 | Bell South Corporation | AT&T | Телекомунікації | 72,67 |
| 2001 | AT & A Broadband | Comcast | Телекомунікації | 72,04 |
| 2009 | Wyeth | Pfizer | Медицина і фармацевтика | 63,266 |
| 2004 | Aventis SA | Senofi – Synthelabo SA | Медицина і фармацевтика | 60,24 |

Джерело: Складено автором за [102]

Якщо компанія не має кредитних обмежень та володіє достатніми ресурсами для розширення своєї господарської діяльності, то кризова ситуація в економічній системі будь-якого рівня є для неї сприятливою можливістю купівлі активів за ціною нижче ринкової. І навпаки: компанії, обтяжені тими чи іншими фінансовими проблемами, в часи кризи не мають іншого виходу, ніж інтеграція із більш сильним партнером задля залишення на ринку і спільного ведення господарської діяльності. Ключове значення при цьому мають мотиваційні важелі продавців і покупців бізнесу, зовнішнє середовище, а також синергетичний ефект від можливого укладання інтеграційної угоди [37].

Один з вітчизняних прикладів стосується української холдингової компанії «Смарт-холдинг», до сфери діяльності якої входять металургія,

кораблебудування, фінансові послуги та агросектор. Компанія придбала 60% акцій українського оператора мережі супермаркетів «Амстор» у англійського інвестиційного холдингу «Midland Resources Holding Ltd». У 2008 р. «Амстор» оголосив про доходи в розмірі 2,8 млрд. грн. (256,03 млн. дол. США). Поглинання дозволить «Смарт-холдингу» розпочати бізнес у сфері роздрібної торгівлі [25].

Розглянуті приклади банкрутств і різних форм реорганізації та реструктуризації ТНК дають підставу зробити такі висновки.

Банкрутство як економічний феномен є внутрішньо властивим атрибутом ринкової економіки, який за певних несприятливих умов у внутрішньому і зовнішньому середовищі може виявитися фатальним у долі будь-якої корпорації. Загальний процес банкрутства – це єдність економічних і правових аспектів. Об'єктивні умови ринкового механізму господарювання ставлять перед економічною наукою завдання удосконалювати методи ведення господарської практики, спрямовані як на запобігання банкрутства, так і на проведення заходів з реформування, реорганізації та реструктуризації господарюючих суб'єктів, які потрапили в кризову ситуацію.

Застосування сучасних форм антикризового управління у запобіганні банкрутства ТНК, корпоративної реструктуризації, забезпечує підвищення ефективності, технологічного розвитку та конкуренції ТНК.

2.2. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТНК

Особливу увагу у сучасній світо-системі дослідники приділяють аналізу діяльності транснаціональних корпорацій, що потребує нових підходів, розробок, типів і видів методики, моделей та інструментарію. Невпинне розширення масштабів їх діяльності зумовлює необхідність

розробки методичних основ комплексного аналізу, сьогодні це – одне з актуальних питань економічної науки.

Не дивлячись на те, що для такого роду господарюючих суб'єктів як ТНК притаманні якісно нового рівня управлінські рішення та система їх прийняття, змістом аналізу діяльності ТНК (як і інших суб'єктів господарювання) загалом виступає:

- дослідження економічних процесів та їх взаємозв'язку під впливом внутрішніх та зовнішньо ринкових факторів;
- процес бізнес-планування та оцінка виконання бізнес-планів та їх проміжних етапів;
- виявлення позитивних та негативних чинників діяльності та вимірювання масштабу та рівня їх впливу;
- виявлення тенденцій та пропорцій розвитку корпорації, а також внутрішнього потенціалу для їх балансування тощо.

Тож, аналіз діяльності ТНК передбачає багаторівневе комплексне дослідження процесів основної діяльності усіх підрозділів корпорації із виявленням необхідних причинно-наслідкових зв'язків та тенденцій розвитку з метою обґрунтування, прийняття та оцінки управлінських рішень.

Методологічне забезпечення фінансового аналізу ТНК відноситься до галузі «корпоративні фінанси» у західному розумінні цього терміну (Corporate Finance) як фінансового менеджменту, сутність якого: «мистецтво і наука ухвалення правильних інвестиційних рішень, а також рішень щодо вибору джерел їх фінансування» [106].

Предметом корпоративного фінансового аналізу ТНК виступають фінансові ресурси та їх потоки як внутрішньо корпоративні, так і міжкраїнні. Це – процес дослідження фінансового стану й основних результатів фінансової діяльності корпорації з метою діагности поточного стану, а також виявлення як загроз (небезпечного рівня показників), так і потенціалу й резервів забезпечення стабільності та ефективного розвитку.

Метою фінансового аналізу ТНК, в принципі, є традиційне завдання:

одержати певну кількість ключових параметрів, що дадуть об'єктивну картину фінансового стану корпорації та усіх її підрозділів та фінансових результатів їх господарської діяльності по напрямках: стан майна та джерел його формування; структура витрат; структура балансу й оборотних коштів; ліквідність і фінансова стійкість; грошові потоки та оборотність; аналіз прибутковості та ефективності діяльності корпорації. При цьому, аналізу підлягає не тільки поточний фінансовий стан, а обов'язково й параметри, очікувані в найближчій чи віддаленій перспективі.

Однак, якщо звернутись то теоретичного розуміння «аналізу» загалом як одного із методів наукового обґрунтованого дослідження, суть якого полягає в розчленуванні системи як єдиного цілого на критично важливі складові та вивчення їх з урахуванням суттєвих взаємозв'язків, то потрібно зробити висновок, що в силу ряду особливостей діяльність ТНК виступає складно-структурним багатомірним об'єктом фінансово-економічного аналізу. На нашу думку, головне, що потрібно брати до уваги, приступаючи до такого аналізу, наступне:

- наявність розгалужених вертикальних і горизонтальних гнучких зв'язків між виробничими, торгово-комерційними підприємствами, кредитно-фінансовими підрозділами, проведення єдиної виробничої, маркетингової та науково-технічної політики;
- нові інтегральні властивості (синергетичний ефект функціонування);
- можливість порівняно швидких перетворень внутрішньо-корпоративної структури під впливом зовнішнього середовища;
- організовані інформаційно-фінансові, матеріально-товарні та інші потоки;
- наявність інтернаціональної виробничої структури, що ґрунтується на розподілі праці між підрозділами, розташованими в різних країнах;
- здійснення централізованої фінансової політики в рамках ТНК;
- використання єдиного організаційно-інформаційного механізму вироблення стратегічних рішень і координації діяльності ТНК;

- контроль над акціонерним капіталом шляхом ПП
- інші.

Враховуючи такі особливі риси, а також ґрунтуючись на методичній базі щорічних досліджень UNCTAD [135, 136], дослідники ТНК пропонують систематизувати базові показники діяльності ТНК у три наступні групи:

- 1) абсолютні кількісні показники та показники результативності інноваційної діяльності;
- 2) динамічні показники, що характеризують інвестиційну міжнародну експансію;
- 3) показники, що характеризують поглиблення форм транснаціональної кооперації [34].

Перша група об'єднує абсолютні показники, які комплексно характеризують масштаби діяльності ТНК, зокрема:

- а) кількість філіалів та їх розподіл між країнами (резидентською та іншими);
- б) валова продукції ТНК в цілому, в тому числі іноземних філіалів;
- в) обсяг продаж ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- г) сукупна вартість активів ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- д) дохід ТНК, в тому числі іноземних філіалів;
- е) експорт продукції ТНК, в тому числі іноземних філіалів;

Важливим напрямом аналізу діяльності ТНК є результативність та інтенсивність інноваційної діяльності. Тому представлений перелік необхідно доповнити наступними показниками другої групи:

- ж) чисельність науково-технічних кадрів, в тому числі у зарубіжних філіалах;
- з) кількість отриманих за рік патентів, в тому числі у зарубіжних філіалах;
- и) витрати на науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) ТНК в цілому, в тому числі у зарубіжних філіалах.

Всі ці дані показуватимуть не потоки, які здійснюються через кордони, а їх наслідки у вигляді зумовленої ними господарської діяльності.

Друга група показників повинна представити власне динамічні показники в розрізі років, що буде характеризувати подальшу міжнародну спрямованість та експансію ТНК. Основою діяльності ТНК є інвестиції, саме тому, найбільш важливими серед цієї групи показників є показники, пов'язані з інвестиційною діяльністю:

а) обсяг інвестицій у власні зарубіжні філіали, здійснених за рік (класифікуються як прямі іноземні інвестиції);

б) обсяг інвестицій, спрямованих на здійснення транскордонних злиттів та поглинань;

в) обсяги доходів, які переводяться з країни з високими податками і країну з низькими податками.

Третя група містить відносні показники, які характеризують економічний зміст транснаціоналізаційних процесів:

а) коефіцієнт транснаціоналізації активів це відношення зарубіжних активів до всіх активів підприємства;

б) коефіцієнт транснаціоналізації продаж це відношення зарубіжних продаж до загального їх обсягу;

в) коефіцієнт транснаціоналізації робочої сили це відношення чисельності працівників за кордоном до загальної кількості зайнятих;

г) загальний коефіцієнт транснаціональності розраховується як середнє значення трьох вказаних показників: коефіцієнтів транснаціоналізації активів продаж та працівників;

д) коефіцієнт інтернаціоналізації це відношення кількості зарубіжних філіалів до загальної кількості підрозділів.

Аналіз третьої групи показників має виходити з того, що в результаті глобальних операцій ТНК посилюється світова інтеграція як об'єктивний процес, обумовлений міжнародним поділом праці, що породжує транснаціональні форми кооперації, веде до небувалого високого рівня

взаємозалежності країн. Виступаючи центрами координації і рушійними силами світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі держав [34].

Серед кількісних показників аналізу діяльності ТНК будуть також характеристики зарубіжних філій, або країн, у яких здійснюються операції, обсяг зарубіжного виробництва та його питома вага у загальному виробництві корпорації. Такі параметри виражають:

- ✓ обсяг ПІІ та їх питома вага в загальних інвестиціях;
- ✓ обсяг зарубіжних активів, їх частка в сукупних корпоративних активах;
- ✓ обсяги продажу окремих дочірніх компаній та їх частка в загальних продажах;
- ✓ чисельність персоналу у зарубіжних філіях та його питома вага в загальній кількості працівників корпорації;
- ✓ частка прибутків, що фірма отримує від міжнародної виробничо-інвестиційної діяльності.

Важливою особливістю сучасного етапу розвитку транснаціональних корпорацій є зростання материнських компаній і філій, підвищення ступеня міжнародних операцій, активності в банківському бізнесі, злиття та поглинання, які сприяють ТНК отримали стратегічні активи інших фірм, розширенню розмірів ТНК, диверсифікувати ризики, використати нові фінансові можливості, реалізувати особисті інтереси менеджменту тощо.

Результати вивчення існуючих методик та інструментарію аналізу діяльності ТНК дають підстави стверджувати, що загалом вони становлять систему комплексного аналізу різноаспектної діяльності ТНК, що представимо схематично на рис. 2.2. Схема враховує те, що сучасні умови організації та управління ТНК потребують вирішення складних завдань, необхідним стає розроблення і удосконалення системи управління та структури менеджменту.

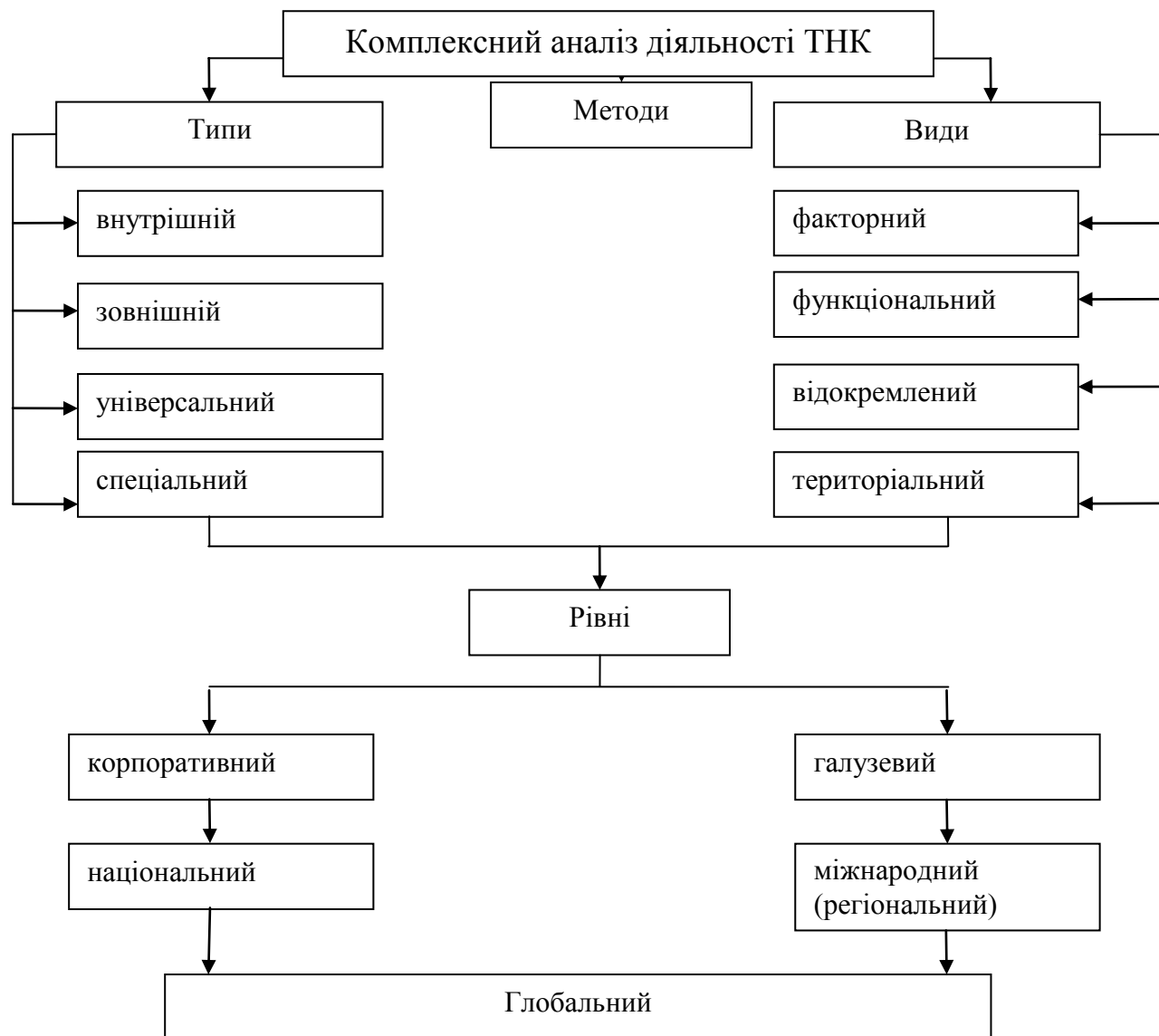


Рис. 2.2. Система комплексного аналізу діяльності ТНК

Джерело: Складено автором

ТНК може аналізуватися на макроекономічному (загальні, національні, міжнародні, глобальні тенденції) рівні, мезоекономічному (тенденції взаємодії між фірмами, корпораціями) на галузевому рівні та мікроекономічному (тенденції зростання окремої фірми) рівні.

Серед методів фінансового аналізу ТНК варто виділяти дві групи: він використовуватиме як основні методи фінансового аналізу (горизонтальний; вертикальний; трендовий; метод фінансових коефіцієнтів; порівняльний аналіз; факторний аналіз (зокрема й аналіз за схемою Дюпон-каскад), так і цілий ряд специфічних методів фінансового аналізу в залежності від цілі такого аналізу.

Учені характеризують основні методи реалізації організаційних функцій ТНК, що складається із таких взаємопов'язаних етапів.

1. Поділ праці – процес поділу загальної роботи в організації на окремі завдання, що фактично є спеціалізацією.

2. Департаменталізація – процес групування робіт і видів діяльності в окремі підрозділи організації. Виділяють декілька базових схем департаменталізації та підходів до побудови ТНК:

- відокремлена – за операціями на внутрішньому і зовнішньому ринку;
- функціональна – за основними функціями управління;
- продуктова – за окремими видами продуктів, що виробляються;
- територіальна (регіональна) – за географією фізичного розташування підрозділів;
- орієнтована на споживача – за принципом задоволення потреб найбільш значущих споживачів.

3. Делегування повноважень – процес передачі керівником частини своїх повноважень підлеглому, який приймає на себе відповідальність за їх виконання.

Існують три типи повноважень: лінійні-штабні (апаратні, адміністративні, функціональні), які передаються вищим керівником безпосередньо його підлеглому і далі іншим підлеглим. Делегування лінійних повноважень утворює ієрархію рівнів управління в організації; штабні (апаратні, адміністративні) – повноваження, що передаються особам, які здійснюють консультативні, обслуговуючі функції щодо лінійних керівників; функціональні – повноваження, що дозволяють особі, якій вони передаються, в межах її компетенції пропонувати або забороняти певні дії підлеглим лінійних керівників.

4. Встановлення діапазону контролю – визначення кількості працівників, безпосередньо підлеглих даному менеджерові. Внаслідок делегування повноважень в організації виникає кілька організаційних рівнів

управління. Кількість організаційних рівнів визначається діапазоном контролю. Збільшення кількості рівнів управління суттєво впливає на ефективність діяльності ТНК внаслідок зростання витрат на управління; ускладнення зв'язків між підрозділами, викривлення інформації, ускладнення процесів планування і контролю.

5. Створення механізмів координації – процес узгодження дії усіх підсистем корпорації для досягнення її цілей.

Організаційні функції ТНК передбачають: затвердження структури виробництва, органів управління та зв'язку, регламентацію функцій, затвердження положень, інструкції, добір, розміщення кадрів та формування штатів [115].

Як багатонаціональні, так і глобальні ТНК, чиє закордонне виробництво за обсягом операцій перевищує національне виробництво, орієнтуються на матричну структуру управління. В цьому випадку організація управління має неформальний характер, кожен менеджер закордонних філій звітує двом і більше інстанціям більш високого рангу – за регіональною, продуктивною або функціональною ознакою. При матричній структурі «внутрішній» і «зовнішній» менеджмент тісно переплітаються, підрозділи – взаємопов'язані, кожен бере участь у розробці глобальних стратегічних рішень.

Глобалізація економічного життя призводить до ускладнення організаційних структур і зумовлює перехід до глобальних форм управління, при яких обов'язково вираховується присутність на ринках «тріади»: США, Європа, Азія, розрахунки споживання у всьому світі, розташування виробництва в країнах з нижчими витратами, планетарну конкуренцію, широке застосування системи субпідряду і партнерства тощо. Взаємодію еволюційних процесів глобалізації світової економіки і транснаціоналізації бізнесу показано на рис 2.3.

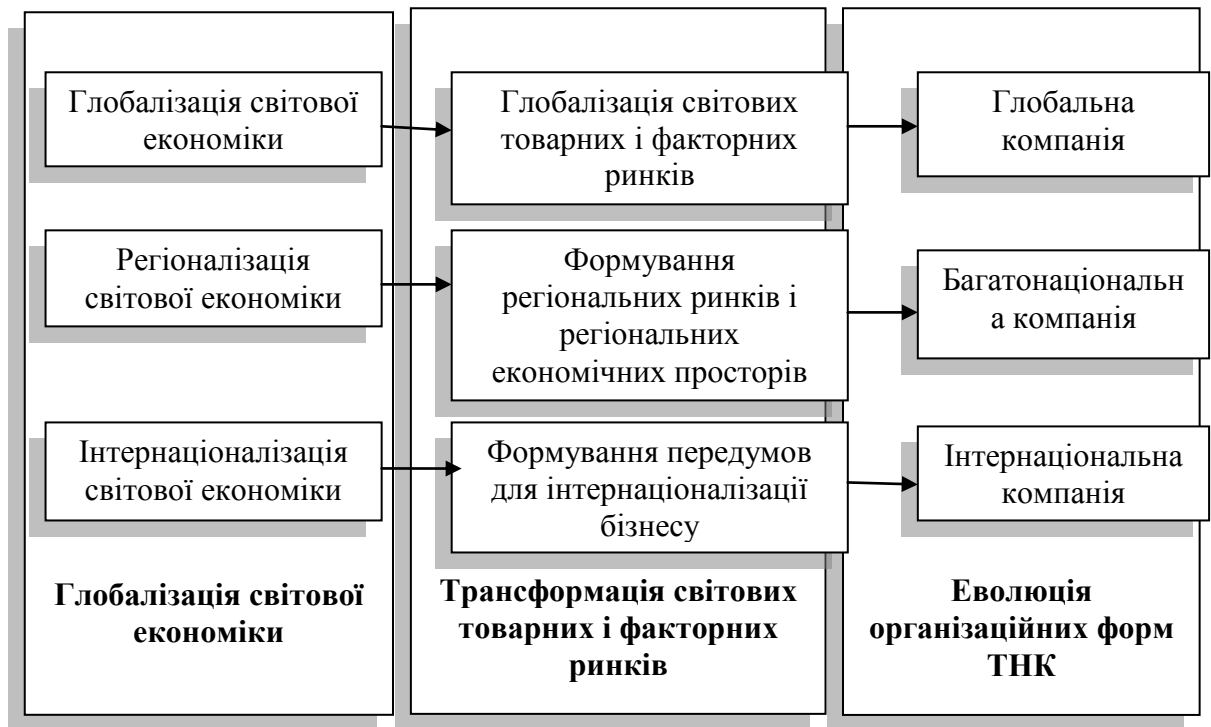


Рис. 2.3. Глобалізація світової економіки і транснаціоналізація бізнесу

Джерело: складено автором.

Слід зазначити, що організаційні моделі ТНК широко досліджуються в економічній літературі. Традиційно в організаційному відношенні транснаціональні корпорації поділяють на головну (материнську) компанію і закордонні підрозділи. Головна компанія контролює всю діяльність підрозділів, що входять у склад ТНК, у власній країні й за кордоном. Вона розробляє стратегію, визначає міру фінансової самостійності, юридичну відповідальність тощо. У штаб-квартирах головних компаній вирішуються проблеми злиття і поглинання, ліквідації неефективних підрозділів, їх перебазування, формується науково-дослідна політика та ін.

Залежно від розміру капіталу Спілка міжнародних асоціацій поділяє підрозділи на: відділення (branch offices), що мають 100% капіталу, дочірні компанії (subsidiaries) – з 50% і більше, філій (afilitates) – менше 50% і спільні компанії (joint companies) з паритетною участю засновників.

Варто звернути увагу, що організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати чинники та умови виробництва на всесвітньому рівні й

реалізовувати переваги власності, інтернаціоналізації та розміщення, роблять їх високоефективним агентом економічної діяльності.

На думку автора, важливим аспектом методики аналізу функціонування ТНК є аналіз системи планування діяльності підрозділів, що потребує вивчення політичного, правового, економічного, соціального, культурного середовищ закордонного бізнесу ТНК.

На менеджмент ТНК справляє неабиякий вплив політичне становище в країнах-реципієнтах та у країнах базування, політична стабільність, знання місцевих політичних партнерів, союзів і угруповань, ділових інтересів, найвидатніших політичних діячів, політичної ситуації в районах проникнення тощо.

Важливим чинником розвитку ТНК є міжнародне публічне і приватне право, яке регулює не тільки відносини між окремими організаціями або громадянами у міжнародному житті, а й створює правові умови для регулювання міжнародного співробітництва в різних сферах економічної діяльності. До джерел міжнародного права належать міжнародні договори, що регламентують економічні режими міжнародного руху товарів, послуг, капіталів та ін., національні внутрішні законодавства окремих країн, міжнародна судова та арбітражна практика. Особливе значення мають договори щодо кооперації і створення змішаних підприємств, спеціалізації, інвестиційної діяльності, придбання власності та майнових прав, захист особи і власності, переказ коштів, страхування нерухомості і товарів, торговельного арбітражу тощо.

Система менеджменту ТНК враховуватиме правові економічні режими, які встановлені приймаючою країною, особливо щодо таких принципів:

- справедливий і недискримінаційний режим, сутність якого полягає в узгодженості зв'язків між зацікавленими державами;
- режим найбільшого сприяння: надання прав, преференцій, умов і пільг у договірних сферах: торгівля, мито, статут юридичних і фізичних осіб, валютні режими тощо;

- режим екстериторіальності, що побудований на виключному підпорядкуванню законам власної держави, уряд якої може розширити свій правовий вплив на фірми, чії штаб-квартири розташовані на її території і дотримуються національного законодавства;
- раціональний національний режим, що має значення для ведення бізнесу в конкретній країні (про охорону природного середовища, санітарно-гігієнічні норми, про правила техніки безпеки та ін.);
- торговельне й договірне право (захист патентів, авторські права, торговельні знаки, бухгалтерські знаки тощо);
- трудове законодавство, закон про оподаткування корпорацій і фізичних осіб, антимонопольне законодавство;
- закони про іноземні інвестиції, закони, що регулюють експортно-імпорتنі операції, ціноутворення, валютні та митні режими та ін.

Методика аналізу діяльності ТНК потребує й врахування типу економічної системи: вільна приватно-ринкова, центрально-керована або планова і змішана соціально-ринкова економіка. Вільна приватно-ринкова економіка передбачає приватну власність на чинники виробництва, встановлення ринкової ціни на товари і послуги на основі попиту і пропозиції, прийняття господарських рішень суб'єктами підприємництва самостійно тощо. При централізовано-керованій економіці власність на чинники виробництва суспільна, приватна власність зводиться до особистих речей і предметів домашнього ужитку громадян, відсутня конкуренція, розподіл ресурсів визначається угодами тощо.

У сучасній глобальній економіці здебільшого функціонують так звані змішані соціально-ринкові економіки (у Швеції, Австрії, Німеччині, Франції, Ізраїлі та ін.), які поєднують спільну і приватну власність, ринкові і командні економічні структури, присутність частки держави у власності на засоби виробництва, особливо в таких галузях, що відіграють первинне значення для суспільного добробуту (транспорт, енергетика, зв'язок, комунальні послуги, охорона здоров'я та ін.).

Для аналізу ефективності діяльності ТНК мають значення також показники: валовий національний продукт (ВНП), темпи економічного зростання, зовнішньоторговельний оборот, динаміка інвестицій та ін. За розміром ВНП на душу населення Світовий банк підрозділяє країни з високим рівнем доходу (понад 6 тис. дол. США), з середнім рівнем доходу (від 545 до 6 тис. дол. США) та інші.

Провідна роль у фінансовому аналізі діяльності транснаціональних корпорацій відводиться системі оподаткування. Розрізняють два основні підходи до оподаткування ТНК:

- світовий, який базується на оподаткуванні всіх прибутків корпорації та її філій зареєстрованих в певній країні;

- територіальний, що передбачає оподаткування прибутків, отриманих місцевими та іноземними компаніями на території певної країни. Якщо транснаціональна корпорація зареєстрована в країні зі світовим підходом оподаткуванням, то прибуток від діяльності філій в інших країнах може оподатковуватися двічі – у приймаючій країні та в країні реєстрації ТНК.

Щоб уникнути недоліків подвійного оподаткування і оптимізувати його застосовують різні методи, які поділяються на 2 групи: організаційні та економічні. До організаційних методів оптимізації оподаткування відносять:

- здійснення експорту товарів, послуг;
- проведення зарубіжних операцій на основі агентських угод, партнерства або спільної інвестиційної діяльності без створення юридичної особи;
- створення зарубіжних представництв, а не філій, що дає змогу не декларувати прибутки в країну їх походження;
- створення дочірніх компаній у країнах із сприятливим або пільговим оподаткуванням, чи в офшорних зонах;
- перехід частини зарубіжних філій або дочірніх підприємств під контроль холдингової компанії.

Серед економічних методів оптимізації оподаткування ТНК:

- застосування трансфертних цін у розрахунках між філіями і дочірніми компаніями ТНК у різних країнах;
- концентрація дивідендів та інших доходів корпоративних фінансових компаній, розрахованих у країнах з пільговим оподаткуванням фінансових операцій;
- застосування різних форм внутрішньо-корпоративного кредитування з використанням власних фінансових структур або кредитування філій під гарантії транснаціональних корпорацій;
- здійснення трансферу активів ТНК через ліцензійні угоди з власними філіями;
- спорудження підприємств і придбання нерухомості через внутрішньо-корпоративні компанії з нерухомості тощо.

Ефект оподаткування впливає на ключові фінансові аспекти діяльності ТНК: обсяг іноземного інвестування, фінансова структура, вартість залученого капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль тощо.

Одним із важливих аспектів методики аналізу діяльності ТНК є структура та динаміка інвестицій. Дж. Даннінг у роботі «Багатонаціональні підприємства і глобальна економіка», розкриваючи типи діяльності БНК (ресурсно-пошукові, ринково-пошукові, спрямовані на підвищення ефективності та на пошуки стратегічних активів і здібностей), підкреслює, що компанії, які здійснюють інвестування за кордон, прагнуть не тільки отримати доступ до дешевих ресурсів, а й підвищити прибутковість, здобути активи іноземних корпорацій з метою підтримки або просування своєї міжнародної конкурентоспроможності на ринках [117].

Аналізуючи ситуацію у світовій економіці автор звертає увагу, що концентрація ПП в окремих країнах у загальному плані віддзеркалює нерівномірність розподілу світової економічної діяльності та міжнародних трансакцій (торгівлі, руху технологій тощо), що наглядно демонструють дані, які наведено у таблицях *Додатків К та М*. Заможні, конкурентоспроможні та

розвинені економіки отримують та реалізують більше ПІ, ніж інші країни, що означає їх слабке включення у глобальну економічну систему.

Більшість економістів розглядають ТНК як одне з найважливіших джерел технологій, від яких залежить стратегічне економічне зростання як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Збільшення науково-дослідницької діяльності ТНК поза межами материнських компаній пов'язане зі зростанням обсягу міжнародного виробництва. Варто зауважити, що існують різні методи надходження науково-технічних знань і технологій у приймаючі країни, такі як:

- ✓ імпорт капітальних товарів (машин, обладнання тощо);
- ✓ прямі інвестиції (філії, відділення та інші підконтрольні підприємства ТНК);
- ✓ асоціація з ТНК у формі спільних підприємств;
- ✓ контрактні (неакціонерні) форми операцій, включаючи купівлю патентів і ліцензій, угоди про науково-технічну допомогу (співпрацю), підрядні контракти («під ключ», «продукт у руки» тощо);
- ✓ науково-технічні публікації (періодика, спеціальні дослідження);
- ✓ стратегічні альянси тощо.

Вигоди передачі технологій ТНК країні-реципієнту пов'язують із можливістю підвищити продуктивність, випускати нові продукти та зменшити витрати. У світовій економічній літературі оцінка економічної віддачі від передачі технологій пов'язується з роллю інновацій у підвищенні продуктивності факторів виробництва.

ТНК може вибирати тип технології, рівень її складності при трансферті технології при умові можливості філіалу ефективно застосовувати інновації. Чим вищий рівень технологічних можливостей філіалу та сильніше його конкурентне оточення, тим вища якість технологічного трансферу до нього від материнської фірми.

Можливість використовувати переваги ТНК особливо актуальна для перехідних економік, які вже відійшли від централізованого командно-

адміністративного управління, але ще не створили ринковий механізм. У таких економіках підприємства з іноземною участю неминуче стають елементом господарської структури і поступово створюють виробництво, що відповідає принципам ринкового господарства та завданням, які ставлять перед собою західні інвестори, діяльність яких уособлює ці принципи, а, отже, успішно інтегруються у світове господарство.

Однак ми вважаємо, що транснаціональна економіка – це не тільки залучення в національну економіку транснаціонального капіталу і національної економіки в світо-господарські зв'язки. Це ще і якісно більш глибока інтеграція економіки країни-реципієнта у світове господарство.

Таким чином, виявлені та проаналізовані у даному підрозділі особливості міжнародної господарської діяльності ТНК, можливість застосовувати ними різні стратегії економічного розвитку та, відповідно, гнучкі організаційні структури, сучасні тенденції щодо посилення їх впливу на економіку приймаючих країн, а також визначені автором фактори впливу на ефективність їх функціонування дають можливість зробити такий висновок: діяльність ТНК є складно-структурним об'єктом фінансово-економічного аналізу, що вимагає нових підходів, методики та інструментарію аналізу.

Такий підхід до аналізу ТНК передбачає багаторівневе комплексне дослідження процесів основної діяльності усіх підрозділів корпорації із виявленням необхідних причинно-наслідкових зв'язків та тенденцій розвитку з метою обґрунтування, прийняття та оцінки управлінських рішень, зокрема й у сфері діагностики та запобігання банкрутству, про що мова ітиме у наступному підрозділі.

2.3. Фактори неспроможності ТНК та їх ідентифікація

Неспроможність транснаціональної корпорації, з одного боку, сприймається як цілком ймовірне явище, адже інститут банкрутства в цілому – загальна закономірність розвитку самої ринкової економіки. Зарубіжна статистика показує, що 75% усіх нових починань у бізнесі зазнають краху в перші кілька років, тому ситуація з банкрутством типова для економіки будь-якої розвиненої країни.

Але, з іншого боку, для розвитку неспроможності у такій надскладній формі господарювання, якою є ТНК, загалом підстав менше порівняно із іншими організаційними формами через наявність потужних конкурентних переваг ТНК та можливості скористатися ними досить швидко та гнучко (особлива технологія управління неспроможністю).

Водночас виявити ознаки такої неспроможності набагато складніше, якщо знову ж таки порівнювати із звичайними формами підприємництва, для цього потрібні особливо чутливі методи фінансового аналізу.

Крім того, як свідчить практика останніх п'яти-семи років слід окремо говорити про навмисно створену, штучну та приховану неспроможність ТНК, що викликало зокрема необхідність наддержавного регулювання діяльності ТНК й початок формування відповідної системи та методик фінансового аналізу.

У попередньому підрозділі вже було виявлено, що у західному законодавстві здебільшого використовується термін «неспроможність», оскільки банкрутство – це юридично-правова сторона неспроможності. При цьому, у багатьох країнах, норми, які регулюють кримінально-правові питання, виключені із законів про неспроможність, інкорпоровані в кримінальні кодекси і застосовуються тільки стосовно фізичних осіб. У США особа, стосовно якої порушені процедури банкрутства, під час процесу

вважається неспроможною, а після судового рішення може бути визнана банкрутом [21].

Як відзначає О. М. Галенко, «неспроможність, банкрутство, неплатоспроможність – явища одного порядку, які характеризують вкрай неблагополучний стан суб'єкта господарювання, хоч і не завжди повністю співпадають за змістом. Вони є прямим наслідком участі підприємців у ринкових відносинах» З використанням такого підходу, під неспроможністю ТНК слід розуміти нездатність (або й небажання) задовольнити в повному обсязі вимоги кредиторів з оплати товарів, робіт, послуг і (або) забезпечити обов'язкові фінансові платежі [17].

Ефективність функціонування будь-якої ТНК забезпечується завдяки оптимальному поєднанню трьох основних елементів: визначеної стратегії діяльності, внутрішньо-корпоративного менеджменту й господарсько-фінансових зв'язків та вигідного використання факторів та потреб зовнішнього середовища, зокрема перспективних ринків. Результат її діяльності оцінюється представленням на ринку товаром, отриманий як результат взаємодії, який постійно змінюється залежно від вимог зовнішнього середовища і внутрішніх характеристик ТНК. Відсутність гармонійного зв'язку породжує невідповідність ТНК вимогам економічної системи і може сприяти розвитку її неспроможності.

Не завжди порушення стійкості функціонування корпорації пов'язане з розвитком неспроможності. Неспроможність має місце там, де порушення набуває саморозвитку і відновлення стійкості корпорації власними можливостями може не дати необхідного ефекту.

Дослідження показують, що розвиток процесів неспроможності ТНК з моменту перших ознак «зародження» відбувається по спіралі, поступово руйнуючи існуючі механізми функціонування. Процес розвитку неспроможності і перетворення нормально функціонуючої корпорації на банкрута проходить поетапно. Зміст та особливості кожного з таких етапів показано на рис. 2.4.

| Етап | Особливі характеристики |
|--|---|
| <p align="center">«Зародження неспроможності» ТНК</p> | <p>Хронічні відхилення найважливіших параметрів усіх функціональних складових корпорації:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ витрати на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку, зменшення фізичного обсягу виробництва); ▪ втрати ринкового потенціалу (не вигідні зміни у складі конкурентів, клієнтури, асортименту продукції); ▪ зниження рівня технічного і технологічного забезпечення, ефективності використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів; ▪ нестійке фінансове становище корпорації; ▪ зниження галузевих показників платоспроможності; ▪ зниження показників ефективності та віддачі на вкладений капітал |
| <p align="center">«Розвиток неспроможності» ТНК</p> | <p>Неуспіх на ринку виробленої продукції, її реалізації, посилення позицій конкурентів, проблеми з клієнтурою:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ проблеми із забезпеченням основними виробничими фондами, сировинною, матеріалами, трудовими ресурсами; ▪ незадовільний стан техніки і технології виробництва; ▪ фінансовий потенціал фактично вичерпаний; ▪ немає віддачі на вкладений капітал; ▪ зниження ділової активності |
| <p align="center">«Криза» ТНК</p> | <p>Відсутність попиту на ринку виробленої продукції:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ незадовільний стан основних фондів; ▪ застарілі обладнання і технологія, відсутність їх відновлення ведуть до неспроможності ТНК; ▪ відсутність фінансового потенціалу; ▪ віддача від вкладеного капіталу досягла 0-ї точки, наявність явних збитків |

Рис. 2.4. Стадії неспроможності ТНК

Джерело: Складено автором

Перший етап (зародження неспроможності корпорації) характеризується наявністю хронічних відхилень найважливіших параметрів усіх функціональних складових корпорації: зниження частки ринку або ж загрозливо-тривожне зменшення фізичного обсягу виробництва, втрата ринкового потенціалу; наявність проблем із технічним і технологічним забезпеченням виробничої діяльності; зниження ефективності використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижче середньогалузевого рівня; нестійким фінансовим становищем тощо.

Для фіксації настання другого етапу (розвиток неспроможності) достатньо фіксації: явно вираженого зниження рівня рентабельності на ринку виробленої продукції (зменшення частки ринку, проблеми з реалізацією продукції, посилення позицій конкурентів, проблеми з клієнтурою); проблем із забезпеченням корпорації основними виробничими фондами, сировиною, матеріалами, трудовими ресурсами; незадовільного стану техніки і технології виробництва; факту того, що фінансовий потенціал практично вичерпаний.

Третій етап (криза) корпорації характеризується тим, що значення більшості з аналітичних показників по різних функціональних складових корпорації досягли критичних ознак: відсутність попиту на ринку, за відсутності фізичного попиту втрата своєї частки ринку; незадовільний стан основних фондів, неефективність їх використання; технічна і технологічна неспроможність корпорації – застарілі обладнання і технологія, відсутність можливості їх відновлення; відсутність фінансового потенціалу; віддача від вкладеного капіталу досягла мертвої точки і перейшла її, наявність явних збитків.

До того часу, доки неспроможність у своєму розвитку не досягає третього етапу, коли корпорація стає нездатною виконувати свої фінансові зобов'язання перед різними агентами економічної системи, всі наростаючі проблеми зосереджуються всередині корпорації. Завершення третього етапу розвитку неспроможності є юридично підтвердженим фактом визнання неспроможної корпорації банкрутом.

Будь-яка корпорація, яка функціонує на ринку, постійно піддається впливу цілому ряду факторів, здатних призвести до втрати фінансово-економічної спроможності. Усю сукупність факторів можна поділити на дві групи: зовнішні, на які ТНК не в змозі впливати або її вплив обмежений, і внутрішні, що виникають в результаті діяльності самої корпорації.

Серед зовнішніх факторів важливими є фінансово-економічні: середній рівень доходів, відсоткова ставка, обмінний курс валюти, рівень безробіття. Найближчим же оточенням корпорації є споживачі, постачальники, робоча

сила, фінансові інститути, конкуренти та інвестори. Ці групи контактують з корпорацією безпосередньо і постійно.

Загальне бізнес-середовище ТНК, водночас, формується з факторів, що виявляються час від часу, нерегулярно і не напряму. Відповідно до функціонального підходу сили зовнішнього середовища розрізняють за їхньою природою. До таких факторів відносимо соціальні, культурні, політичні, демографічні, екологічні, юридичні і технологічні фактори, які в комплексі теж впливають на діяльність корпорації.

У даній роботі умовно будемо розглядати дві частини середовища, в якому функціонує корпорація: мікросередовище (внутрішнє середовище корпорації і сили найближчого оточення, що безпосередньо і здебільшого впливають на неї) і макросередовище, яке об'єднує більш віддалені фактори.

ТНК може успішно протидіяти негативним зовнішнім чинникам або, навпаки, реагувати на них. Тому дуже важливо розпізнати симптоми кризового розвитку ТНК, щоб мати можливість своєчасно запускати в дію механізми антикризового реагування.

Симптоми неспроможності виявляються в показниках і в тенденціях їх зміни. Вони не завжди відображають причини розвитку неспроможності, які нерідко криються глибше зовнішнього прояву ознак неспроможності. Симптом – це первинний, зовнішній прояв неспроможності, який не завжди характеризує істинні причини неспроможності, але за деякими ознаками їх можна встановити. Оцінювати неспроможність слід не тільки за її симптомами, але й за причинами та реальними факторами.

Фактор неспроможності – подія, зафіксований стан або встановлена тенденція, що обумовлює втрату сталої динамічної рівноваги суб'єкта господарювання в економічному середовищі. Причини неспроможності – події або явища, внаслідок яких проявляються чинники неспроможності.

Методичні підходи до аналізу неспроможності можуть бути різні. В ряді випадків її причини (а відповідно й методику аналізу) пов'язують з внутрішніми факторами: незадовільною організацією виконання основної

підприємницької функції. Ця функція багатопланова і включає власне виробничо-технічну (процесну) функцію, фінансовий менеджмент, управління персоналом, організацію матеріально-технічного забезпечення і функцію маркетингу. У інших методичних підходах передусім беруться до уваги зовнішні обставини – обумовлені впливом двох рівнів зовнішнього середовища, в рамках яких здійснюється господарська діяльність (макросфера: економічні, правові, технічні умови господарської діяльності в країні; мікросфера: суб'єкти, інститути і механізми функціонування чотирьох сегментів національного ринку: ринку грошей, ринку матеріальних ресурсів, ринку праці та товарного ринку).

Очевидно, що для різних рівнів неспроможності ступінь впливу різних факторів буде неоднаковим. Разом з тим, механізм впливу факторів макро- і мікросередовища на процес розвитку незадовільного стану ТНК буде мати певну подібність, яка викликається особливістю взаємозв'язків факторів різного рівня(рис. 2.5).

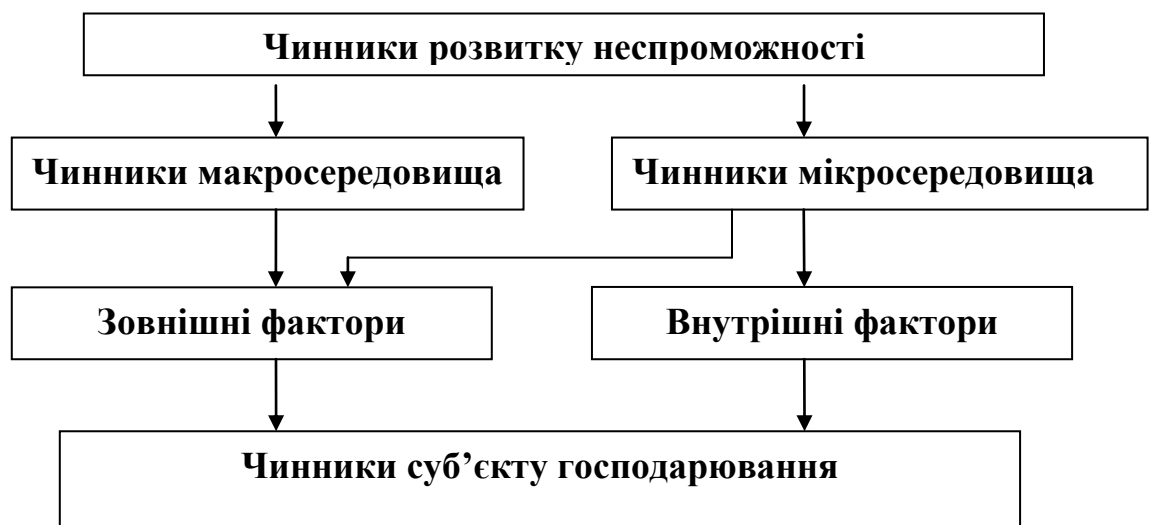


Рис. 2.5. Модель впливу чинників різного рівня на розвиток неспроможності корпорації.

Чинники усіх з представлених груп, як причини неспроможності ТНК, взаємопов'язані та взаємообумовлені. Їх виявлення, запобігання настання

критичного рівня впливу або подолання негативного впливу значною мірою залежать від можливостей кожного з учасників ринкових відносин.

Тому для формування методики аналізу та діагностики ймовірності банкрутства важливо їх класифікувати не тільки за представленими групами, а більш детально – виділяючи підгрупи та встановлюючи сутнісні характеристики кожної з них. Узагальнюючі результати проведення такої класифікації у даній роботі представлено на рисунках 2.6 та 2.7.

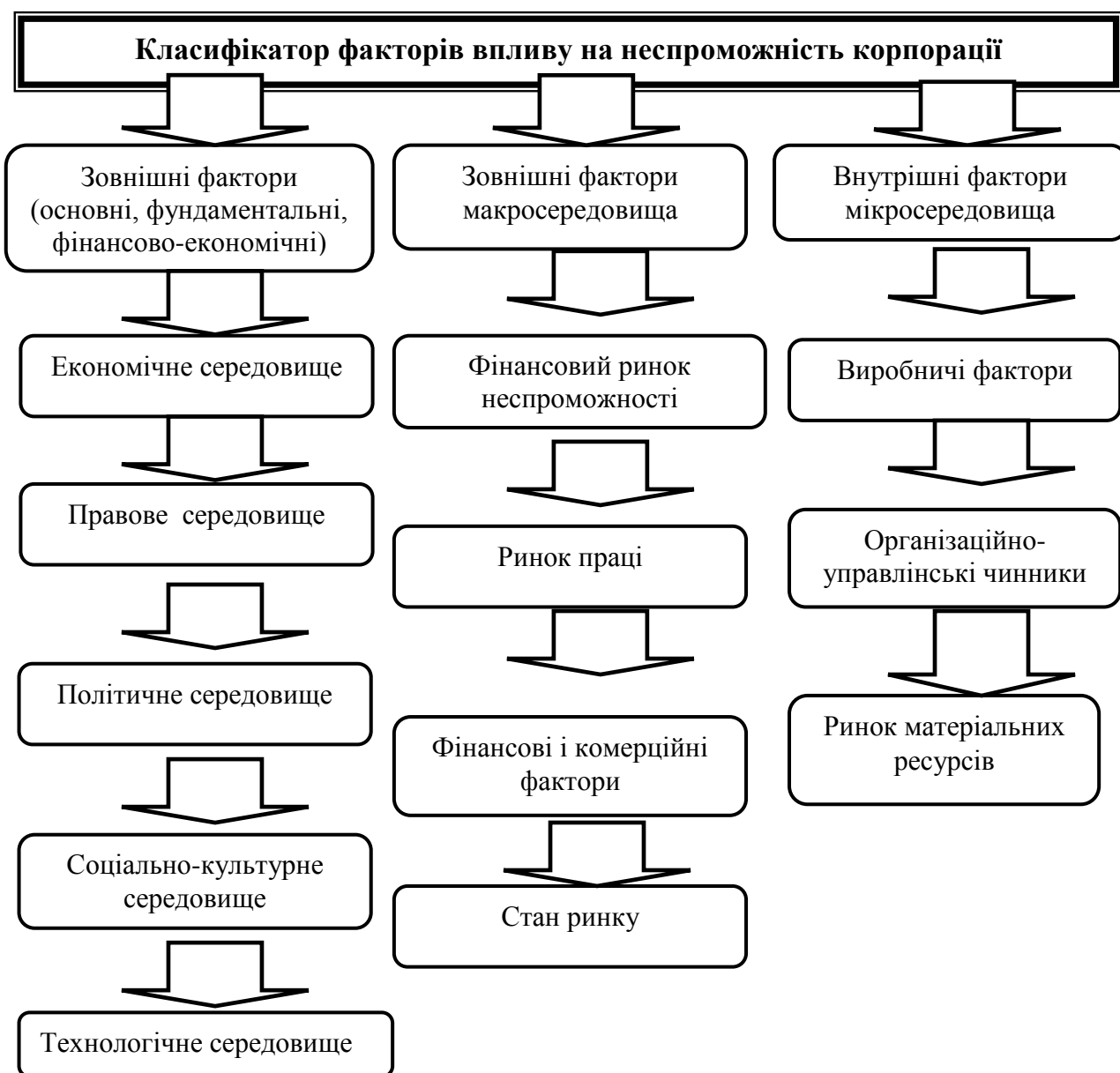


Рис. 2.6. Класифікатор факторів впливу на неспроможність ТНК

Джерело: Складено автором

| Фактор впливу | Сутність, напрями, причини неспроможності |
|---|--|
| Зовнішні фактори: основні, фундаментальні, фінансово-економічні | Соціальні, юридичні, технологічні, політичні, демографічні, економічні, культурні, рівень доходів, відсоткова ставка, обмінний курс валюти, рівень безробіття; |
| Зовнішні фактори макросередовища: економічне середовище | Рівень доходів у країні, схильність до споживання і заощадження, рівень інфляції та безробіття, стан держбюджету, економічна доступність людей до виробництва суспільних ресурсів, стан національної валюти тощо; |
| Політичне середовище | Загальний рівень політичної стабільності, менталітет провідних політичних сил здатних регулювати економічні процеси; політична нестабільність зумовлює незадовільні умови для діяльності ТНК на рівні і мікросередовища; |
| Правове середовище | Пов'язане з системою обмежень на діяльність ТНК, з нормами трудового законодавства, із заборонами ліцензування та квотування діяльності, природоохоронної норми; із регламентацією ліквідації корпорації або вилучення майна, доходів та гарантій зобов'язань інвестора, відносин власності ТНК, організаційно-правових форм корпорацій тощо; |
| Соціально-культурне середовище | Пов'язана з формуванням рівноваги на ринках товарів і ресурсів (мінливість структури попиту, забезпечення робочою силою) тощо; |
| Технологічне середовище | Технологічний застій, застарілі технології, низький рівень продукції; |
| Зовнішні фактори макросередовища: 1. фінансовий ринок неспроможності | Пов'язаний з незадовільним станом фінансового ринку, неоптимальним складом зовнішніх фінансових коштів та умовами залучення фінансових ресурсів; відсутність розвиненої системи фінансових інститутів, підвищений ризик розміщення грошей через посередників, що обертається втратами фінансових активів; незадовільні можливості розміщення власних коштів ТНК |
| 2. ринок праці | Впливає на стан корпорації через якість і ціну відповідного ресурсу робочої сили, що обумовлює зниження ефективності виробництва; |
| 3. ринок матеріальних ресурсів | Впливає через ціни на ресурси та їх доступність, що відбивається на витратах, в результаті корпорація зазнає падіння виробництва; |
| 4. стан ринку | Зниження обсягу попиту на вироблену продукцію, що приводить до втрати корпорацією джерел розвитку та самофінансування (нездатність ТНК реагувати на зниження попиту, стан конкурентного середовища, невиконання покупцями зобов'язань по оплаті) тощо. |
| Внутрішні фактори мікросередовища: 1. виробничі фактори | Низький рівень виробничого потенціалу, вкладений незадовільним технічним станом, зростання витрат і пропозицій цін, низька якість виготовленої продукції (використання старих технологій); повільне впровадження нових технологій у приймаючих країнах (у США на науково-дослідні роботи витрачають 40% коштів, а у країнах, що розвиваються 4%); в Україні зношування основних фондів становить від 50 до 90%, а витрачається на науково-технічні роботи 1,5%; нестача або надлишок капіталу для масштабів, випуску продукції, виробничий процес негнучкий; неоптимальні масштаби виробництва, зумовлені недосконалістю організаційно-технічної діяльності; |
| 2. організаційно-управлінські чинники | Проблеми з кадрами управління корпорацій, рівнем їх компетенції, відповідальності, схильності до ризику: ○ недоліки перебудови механізму прийняття рішень; ○ недостатня субординація і організація окремих функцій управління; |
| 3. фінансові фактори | Порушення стійкого обороту фінансових ресурсів як важливого елемента кругообігу і розширеного відтворення капіталу корпорацій: ○ недосконалість фінансового планування, доходів і витрат; ○ недосконале поточне управління фінансами, фінансового менеджменту, що приводить до порушення забезпеченості фінансовими ресурсами і виникнення значних обсягів кредиторської та дебіторської заборгованості; ○ неоптимальна стратегія формування джерел фінансового забезпечення; ○ невідповідність виробничим завданням фінансування оборотних коштів; |
| 4. комерційні фактори | ○ неефективність служби маркетингу, відсутність відповідної інформації; ○ несприятливі зміни у портфелі замовлень (зниження обсягу і виторгу від реалізації продукції, втрата основних постачальників сировини, матеріалів і споживачів продукції корпорації); ○ стійке невиконання плану реалізації продукції тощо. |

Рис. 2.7. Причини неспроможності ТНК за окремими групами факторів

Джерело: Складено автором

За оцінками експертів, в країнах зі стійкою економікою зовнішні фактори, утворюючи неоднозначну систему впливу, на 1/3 зумовлюють виникнення неспроможності. Оскільки корпорація є складовою відкритої економічної системи, зміни складових зовнішнього для неї середовища здатні породити негативні процеси у разі відсутності відповідного механізму адаптації та реагування.

Тому системний підхід до дослідження факторів неспроможності передбачає врахування взаємозв'язків системи «ТНК», що має певні власні характеристики, із зовнішнім для цієї системи середовищем.

Частина елементів цієї системи є вихідними, оскільки породжуються фундаментальними процесами, що відбуваються у цій чи іншій сфері зовнішнього середовища. Інші ж елементи, є похідними від вихідних і відіграють роль проміжної ланки (сходинки) між зазначеними процесами і реакцією на них з боку корпорації. Функцію вихідних, як правило, виконують фактори неспроможності, які народжуються на рівні макросередовища, передусім економічного та політичного характеру.

Стосовно економічного середовища об'єктами пріоритетної уваги є загальний рівень доходів у країні, тенденції споживання і заощадження, рівень інфляції та безробіття, стан держбюджету, рівень оподаткування, частка суспільних благ у загальному обсязі споживання, економічна доступність до виробництва суспільних ресурсів, стан національної валюти та ряд інших. Відносно політичного середовища інтерес представляє загальний рівень політичної стабільності, а також менталітет провідних політичних сил у плані регулювання економічних процесів, загальні принципи довгострокової економічної політики.

Названі моменти відіграють визначальну роль у формуванні обсягу сукупного попиту в економіці і в забезпеченні його стабільності та зростанні, а також зумовлюють загальну нестабільність ресурсів виробництва, тобто виступають зовнішніми обмеженнями рівня і динаміки кон'юнктури на ринках грошей, товарів і ресурсів. Відповідно, їх певний стан може зумовити

незадовільні умови для суб'єкта господарювання на рівні мікросередовища його діяльності.

Правове середовище щодо проблем неспроможності – сукупність норм господарського права, які регламентують юридичні форми економічної поведінки суб'єктів та їх взаємовідносин. Вплив цієї складової макросфери на стан ТНК незалежно від об'єкта здійснюється за такими напрямками:

- по-перше, вплив пов'язаний із системою обмежень діяльності ТНК, з нормами трудового законодавства, з системами ліцензування та квотування діяльності, природоохоронних норм;

- по-друге, вплив пов'язаний із правовою гарантією і захистом інтересів інвесторів і корпорацій. Сюди слід віднести норми, що регламентують інвестиційну діяльність, втручання державних органів в поточну діяльність суб'єктів господарювання, гарантії виконання зобов'язань;

- по-третє, правове середовище впливає на стан економічних суб'єктів через регламентацію форм організації їхньої діяльності. Тут, перш за все, слід сказати про норми, що регулюють відносини власності у сфері господарської діяльності, а також законодавство про організаційно-правові форми підприємництва;

- по-четверте, правове середовище зумовлює інституційну структуру мікроекономічного середовища, включаючи інститути і механізми грошового ринку, ринку ресурсів і благ.

Природно-кліматичне середовище також представляє інтерес, оскільки є простором, в якому здійснюється діяльність, і джерелом природних ресурсів, наявність та якість яких безпосередньо відбивається на витратах корпорації та її технологічних можливостях.

Соціально-культурне середовище, як об'єкт вивчення в контексті факторів неспроможності виробничих підсистем ТНК, представляє інтерес з точки зору формування рівноваги на ринках товарів і ресурсів. Вплив цього елемента макросередовища пов'язаний, з одного боку, із загальною характеристикою рівня продуктової диференційованості сукупного попиту,

обсягу та співвідношення попиту на окремі блага, вимог до якості товарів і послуг. З іншого боку, це вплив, пов'язаний із динамікою переваг і мінливістю структури як попиту в цілому, так і в межах сегментів товарного ринку. Що ж стосується ринку ресурсів, то тут роль соціально-культурного середовища пов'язана з проблемами забезпечення корпорацій робочою силою відповідно до потреб виробничого процесу.

Технологічне середовище може спричинити неспроможність по ряду причин. Технологічні нововведення впливають на ефективність виготовлення й продаж продукції, на швидкість виробничого циклу, а також на те, яких послуг і нових продуктів очікують споживачі від суб'єкта господарювання.

Група зовнішніх факторів мікросередовища охоплює чотири основні підгрупи відповідно до видів ринків, впливаючи на підприємницькі функції ТНК. Так, якщо говорити про фінансовий ринок, то чинники неспроможності можуть бути пов'язані з такими моментами:

- незадовільним станом фінансового ринку, з браком або неоптимальним складом зовнішніх фінансових коштів (наповненість, перш за все, ринку грошей та ринку капіталів);

- неоптимальними умовами залучення фінансових ресурсів: існування таких умов, як розмір плати за користування ресурсами, валютна форма залучення ресурсів, вимоги до кредиту і боргів, терміни укладення угод і переміщення фінансових ресурсів. Чим менш вони сприятливі, тим більшою мірою зумовлюють неритмічність фінансування обороту корпорацій і підвищення витрат виробництва;

- негативний вплив фінансового ринку пов'язаний із незадовільними можливостями розміщення власних тимчасово вільних коштів корпорацій;

- відсутність розвиненої системи фінансових інститутів, підвищений ризик розміщення грошей на рахунках фінансових посередників та інші моменти обертаються або прямими втратами фінансових активів корпорації, або їх неефективним використанням і недоотриманням прибутку, або у вигляді зайвих матеріальних запасів, що призводить до неспроможності ТНК.

Певні процеси на ринку праці також можуть викликати розвиток неспроможності компанії: через якість і ціну відповідного ресурсу робочої сили, що безпосередньо відбивається на продуктивності праці, рівні понаднормативних витрат і витратах на одиницю продукції. Наявність на ринку незадовільної робочої сили також суттєво обмежує можливості маневрування чинниками виробництва.

Ринок матеріальних ресурсів безпосередньо впливає на стан корпорації через ціни на ресурси та їх доступність, що відбиваються на витратах. Його негативний вплив можливий з цілого ряду причин, а саме: відсутність на ринку необхідних ресурсів у потрібному обсязі, якості й асортименту або збої в їх постачанні на ринок. У результаті чого корпорація зазнає втрат у зв'язку з падінням виробництва і неповним завантаженням потужностей.

Оскільки найважливішими чинниками спроможності ТНК є попит і ціни на її продукцію, стан ринку є провідним фактором неспроможності у групі мікросередовища. Зниження попиту нижче критичного рівня призводить до втрати джерел розвитку та самофінансування діяльності. Воно може бути пов'язане з різними аспектами, що лежать поза межами впливу корпорації:

- по-перше, з короткостроковою або довгостроковою зміною системи загальної переваги. Нездатність ТНК адекватно відгукнутися на загальне зниження попиту шляхом маневру цінами і якістю (у випадку коротко терміновості ситуації), або шляхом переходу на нові види традиційного продукту, або взагалі, - на новий продукт (при довгостроковій ситуації), незмінно призводить до застою і падіння виробництва;

- по-друге, зі структурою споживачів, яка включає різні типи поведінки: стабільні замовлення на основі попередніх заявок на продукцію; закономірний масовий попит, який є безпосередньо на ринку і має загальний стабільний обсяг чи стійку динаміку, і випадковий попит. Чим меншу частку в загальному обсязі займають перші дві складові, тим більш невизначеним стає становище виробника і більший ризик втрат у сфері реалізації;

- по-третє, стан конкурентного середовища: структура ринку і характер конкурентів. Чим вища конкурентність ринку товару, тим більш обмежені можливості для проведення самостійної цінової політики і, відповідно, - можливості зростання прибутку за рахунок цінового фактора. Чим сильніші конкуренти, більша їх частка на ринку і агресивніша ринкова стратегія, тим менші шанси розширення виробництва без додаткових інвестицій;

- по-четверте, економічний стан і відповідальність контрагентів. Часто важке становище корпорації може виникати у зв'язку з невиконанням або несвоєчасним виконанням покупцями зобов'язань по оплаті.

Вплив кожного з внутрішніх факторів мікросередовища відповідно до моделі А.Хоскінга можна розглядати виходячи з розмежування функцій суб'єкта господарювання. Тобто незалежно від природи виникнення у складі цих факторів можна виокремити п'ять груп [102]:

- процесні, що обумовлюють неефективну організаційно-технічну та технологічну структуру виробництва;

- фінансові, вплив яких пов'язаний із формуванням неефективних фінансових потоків у частині розміщення власних ресурсів та залучення сторонніх;

- маркетингові, що породжують передумови неспроможності внаслідок не оптимальності асортиментної стратегії і високих витрат, пов'язаних із просуванням товару;

- кадрові, пов'язані з формуванням неоптимальної кадрової політики та професійно-кваліфікаційної структури робочої сили та системи винагород;

- постачальницькі, вплив яких виявляється у стійкій орієнтації на неефективні джерела матеріально-технічних ресурсів, структуру і механізм їх доставки, а також у виборі неоптимальної стратегії виробничих запасів.

На думку автора, такий розподіл внутрішніх факторів має певні недоліки. Перш за все, він не дає можливості відокремити причини суб'єктивного характеру від об'єктивних, що в плані діагностики неспроможності надзвичайно важливо. Також не забезпечується ідентичність

такого розмежування з основними ознаками (симптомами) неспроможності і сферами їх прояву.

Тому вважаємо за доцільне для аналізу внутрішніх факторів ймовірної неспроможності ТНК представити дещо змінену структуру, що включає чотири групи: виробничі, організаційно-управлінські, фінансові і комерційні.

Найважливішим компонентом є фактори виробничо-технічного характеру: низький рівень виробничого потенціалу, викликаний незадовільним його технічним станом та відсутністю можливості оновлення. Він проявляється в перевищенні рівня величини фізичного або морального зносу основних засобів, що призводить до зростання індивідуальних витрат і, відповідно, до формування цін вище за середньогалузевій відставання якісних параметрів продукції. У безпосередньому зв'язку із вищеназваним перебуває інший виробничо-технічний чинник – технологічне відставання корпорації. Воно виявляється в двох аспектах:

- по-перше, у використанні застарілих технологій на тлі загального переходу відповідного сектору ринку до нових форм створення продукту;
- по-друге, у використанні технологій, гнучкість (приспосованість) яких в межах сфери діяльності корпорації не відповідає рухомості попиту на відповідну групу товарів.

Упродовж останніх десятиріч освоєння і впровадження нових технологій та інновацій перетворюється у вирішальний фактор міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобальної економіки.

Розвиток наукоємної продукції сприяє підвищенню ефективності факторів виробництва, зміни структури експорту, є стимулом динамізації економічного розвитку. Впровадження інновацій відбувається в країнах світу нерівномірно. На наукові та дослідні роботи витрачають 90% коштів лише у 7 розвинених країнах, у тому числі у США – 40%. У країнах, що розвиваються, на наукові розробки припадає лише 4% світових витрат.

ТНК є одним з найважливіших джерел технології. У США, наприклад, тільки 50 компаній здійснюють майже половину науково-дослідницьких

робіт. А 50 найбільших гігантів ТНК володіють 1/4 всіх патентів, виданих корпораціям за останні двадцять років, 4/5 поставок технологій у країни що розвиваються, здійснюють міжнародні корпорації. Зростають платежі цих країн за передання технологій транснаціональними корпораціями щорічно на 10-12%, а за рік платежі складають 2 млрд. дол. США [77, 138].

Однак, доречно зауважити, що ТНК у країни-реципієнти часто завозять не завжди новітні технології, що негативно впливає на розвиток їх.

Другим компонентом цієї групи слід назвати загальну нестачу або, навпаки, надлишок капіталу щодо обраних масштабів випуску продукції. Відсутність або недостатність резервів робить виробничий процес негнучким по відношенню до мінливих зовнішніх умов. З іншого боку, наявність зайвих резервів пов'язана з надмірними витратами або нераціональним використанням ресурсів, що також погіршує становище корпорацій.

Третім компонентом групи виробничих факторів є причини, пов'язані з організаційною схемою розподілу факторів виробництва і побудови його технологічної схеми. Слід назвати, в першу чергу, неоптимальні масштаби виробництва, що зумовлюють невідповідність його наявним потужностям і, відповідно, низьку віддачу застосовуваних факторів виробництва.

До групи організаційно-управлінських чинників відносяться:

- проблеми з персоналом корпорацій на всіх рівнях, їх компетентністю, відповідальністю та схильністю до новацій і ризику;
- недоліки побудови механізму прийняття рішень;
- недостатня субординація і організація окремих функцій управління та інші подібні причини переважно суб'єктивного характеру, що впливають на прийняття неоптимальних рішень або їх несвоечасність.

У числі організаційно-управлінських факторів слід виділити диспропорції у кваліфікації вищого керівництва ТНК та його підрозділів. Вони можуть виявитися у двох формах:

- у формі спільної для корпорацій невідповідності керівників усіх рівнів масштабам і якості завдань, які вирішуються;

- у формі дисбалансу між менеджментом на рівні корпорацій в цілому, і на рівні окремих його структурних та функціональних підсистем. Важливе місце в системі організаційно-управлінських факторів такої невідповідності займає нераціональність структури управління корпорацією, яка обумовлює низьку ефективність усіх видів діяльності корпорації і надмірні постійні витрати підприємства.

Група фінансових факторів неспроможності включає причини, що порушують стійкий оборот фінансових ресурсів корпорації як важливого елемента кругообігу і розширеного відтворення її капіталу. Перш за все, до зазначеної групи факторів відноситься недосконалість системи фінансового планування (планування балансу доходів/витрат), що може призвести до нестабільності й необґрунтованого зростання витрат виробництва. Іншим фактором є недосконалий поточний фінансовий менеджмент, що призводить до технічних порушень забезпеченості господарської діяльності фінансовими ресурсами та виникнення і тривалого збереження значних обсягів кредиторської та дебіторської заборгованості корпорацій.

Важливим фінансовим чинником неспроможності є неоптимальна стратегія у сфері формування джерел фінансового забезпечення діяльності. У першу чергу мова йде про співвідношення власних і залучених пасивів корпорацій. Надмірне самофінансування поточної діяльності здатне негативно вплинути на гнучкість виробництва і динаміку розвитку корпорацій. У той же час надмірна опора на зовнішні фінансові джерела обертається зростанням поточних зобов'язань і відволіканням прибутку на цілі, безпосередньо не пов'язані з розвитком виробництва.

На становище корпорацій може негативно вплинути нераціональна структура зовнішніх джерел. Надлишок в їхньому складі короткострокових пасивів сприяє зростанню поточної нестійкості фінансового стану корпорацій, підвищує ймовірність зривів у системі фінансових потоків, що тягнуть за собою збої у виробництві і обігу капіталу. Надлишок же

довгострокових пасивів, особливо в ситуації загальної кризи економіки, обертається зростанням ціни використання залучених ресурсів.

Важливим фінансовим чинником неспроможності є невідповідність фінансування оборотних коштів виробничим і економічним завданням, що виявляється в недостатності обігових коштів, тягне за собою або скорочення масштабів діяльності і порушення її ритмічності, або надмірне використання короткострокових кредитів і зниження норми чистого прибутку.

Комерційні фактори. Найважливішим чинником цієї групи є нерозвиненість служби маркетингу ТНК або його неефективність. Прийняття оптимальних господарських рішень у частині формування системи зовнішніх зв'язків у ринкових умовах вимагають цілеспрямованого вивчення поведінки споживачів, прогнозування попиту, вибору цільового ринку, відстеження поведінки конкурентів. За відсутності відповідної інформації, яка могла б бути отримана за допомогою кваліфікованої служби маркетингу, зростає ймовірність прийняття неправильних рішень, що знижує інтенсивність фінансового обороту, може спричинити дефіцит грошових коштів по відношенню до потреб забезпечення стійкої діяльності ТНК.

До факторів комерційного характеру відносяться і несприятливі зміни в портфелі замовлень, які можуть привести до зниження обсягу і динаміки виторгу від реалізації продукції, негативно вплинути на загальний рівень прибуткової діяльності ТНК. Особливе місце в несприятливій зміні портфеля замовлень займає втрата основних постачальників сировини і матеріалів та споживачів продукції корпорації. Їх втрата може призвести до перебоїв як у системі постачання ТНК сировиною і матеріалами, так і в системі збуту продукції, викликати дисбаланс у матеріальних і грошових потоках і на цій основі – зниження загальної ефективності роботи ТНК.

У числі комерційних факторів слід назвати також стійке невиконання плану реалізації продукції. Воно тягне за собою недоотримання планових доходів і може бути пов'язане, по-перше, з недосконалим управлінням збутом, по-друге, з неправильною ціновою політикою.

У сучасній економічній літературі існують також інші варіанти класифікації всієї сукупності факторів, що сприяють зародженню неспроможності корпорації. Так, Чернов В.А. за рівнем керованості виділяє три групи факторів, що сприяють зародженню неспроможності[13]:

- керовані (регульовані) – фактори, на які можна вплинути на рівні корпорації (якість роботи колективу, рівень організації виробництва, ефективність використання ресурсів, управління тощо);
- умовно нерегульовані (важко керовані) – фактори й умови, які залежать від передісторії функціонування корпорації (обсяг і структура основних засобів, характеристика технічного рівня виробництва, структура виробничого персоналу);
- некеровані (нерегульовані) – чинники та умови, які не можуть бути змінені корпорацією (кліматичні, геологічні, політичні, умови реалізації продукції і т. п.).

Таким чином, всі наведені класифікації мають свою цінність, оскільки розглядають усю сукупність факторів під різними кутами зору. З вищевикладеного випливає, що явище неспроможності ТНК є об'єктивним. Процес втрати економічної спроможності та розвитку фінансової неспроможності необхідно розглядати через призму перетворення збитковості господарського суб'єкта з його внутрішнього стану у зовнішню форму банкрутства. Розвиток неспроможності обумовлюють фактори зовнішнього і внутрішнього середовища діяльності ТНК шляхом прямого і непрямого впливу. Кожний з них впливає на певну сферу функціонування корпорації. Дія різних факторів може або взаємодоповнювати один одного, або накладатися один на одного, багаторазово посилюючи негативний ефект.

Висновки до розділу 2

1. В силу специфіки сучасного виробничого комплексу ТНК з тісними горизонтальними і вертикальними міжфірмовими зв'язками, високою технологічною залежністю підрозділів, жорсткою координацією ринкових цін і обсягів виробництва, реалізацією централізованої політики капіталовкладень, наукових досліджень й інноваційних розробок, а також єдиним обліком ресурсної бази і контролем відносин з постачальниками, транснаціональна діяльність стала на сьогодні складно-структурним багатомірним об'єктом фінансово-економічного аналізу. Це суттєво ускладнює реалізацію транснаціональними корпораціями централізованої фінансової політики з використанням єдиного організаційно-інформаційного механізму розробки стратегічних рішень і координації діяльності підрозділів щодо забезпечення безперебійних матеріально-товарних, інвестиційно-фінансових, інформаційних, логістичних й інших потоків.

2. Банкрутство будь-якої транснаціональної корпорації характеризується не тільки своєю масштабністю та впливом на економіки держав базування і приймаючих країн, але й особливим механізмом зародження і розвитку, а отже – упередження й подолання. Дане питання ще більшою мірою ускладнюється в силу наявних міжкраїнових відмінностей у законодавчих, фінансово-економічних і юридичних процедурах банкрутства, а також відсутності єдиної, загальновизнаної дефініції даного ринкового інституту.

3. Процес втрати транснаціональною корпорацією економічної спроможності та її переходу до стану неспроможності, з економічної точки зору, розцінюється вже як банкрутство суб'єкта господарювання (на відміну від його збитковості). Стадії даного процесу включають зародження неспроможності, наростання неспроможності і кризовий стан, а їх моніторинговими індикаторами слугують відхилення показників фінансово-

господарської діяльності ТНК від їх порогових значень. Це дає змогу на кожній із стадій фінансової неспроможності застосовувати найбільш адекватні заходи антикризового характеру, упереджуючи банкрутство компанії.

4. Стадійний характер фінансової неспроможності ТНК впливає з еволюційної трансформації зовнішніх і внутрішніх факторів їх фінансово-господарської діяльності під впливом процесів зростання глобальної нестійкості, посилення асиметрій світогосподарського розвитку, синхронізації національних бізнес-циклів, невизначеності глобального бізнес-середовища та нерівномірності розвитку регіональних товарних ринків. Ключовими екзогенними факторами впливу на фінансово-господарський стан корпорації є фінансово-економічні: рівень доходів і платоспроможного попиту населення, відсоткова ставка, обмінний курс валюти, рівень безробіття; фундаментальні зовнішні: політичні, юридичні, соціальні, технологічні.

5. Найбільш вагомими внутрішніми факторами і чинниками, що детермінують фінансову неспроможність транснаціональних корпорацій у глобальних умовах є незадовільна організація виконання функцій: виробничо-технічної, фінансового менеджменту, управління кадрами, матеріально-технічного забезпечення, маркетингу. Це потребує від посилення ролі прогностичної функції корпоративного менеджменту за імплементації системних інструментів і важелів антикризового управління з метою недопущення глибокого розбалансування показників й індикаторів фінансово-господарської діяльності.

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [71,70,67,72,64].

РОЗДІЛ 3

МЕТОДИ, ІНСТРУМЕНТАРІЙ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК З МЕТОЮ ВИЯВЛЕННЯ ТА ЗАПОБІГАННЯ БАНКРУТСТВА

3.1. Методика аналізу діяльності ТНК щодо виявлення ознак банкрутства

Проведене дослідження, результати якого викладені у двох попередніх розділах дисертаційної роботи, дають підстави зробити наступний висновок щодо вихідних умов моделювання та формування пропозицій у сфері особливого інструментарію та організації аналізу діяльності ТНК з метою виявлення та запобігання банкрутства.

По-перше, нині вже є фактом, що ТНК – економічний феномен глобалізації, який динамізує надзвичайними темпами. Фахівці констатують досягнення тієї критичної точки, коли кількісні параметри економічної діяльності ТНК та її географічна дисперсія змусили визнати феномен транснаціоналізації чи не основним чинником формування глобального економічного середовища. Кількісні параметри діяльності та фінансова потужність ТНК зростає до тієї міри, що утворює нову якість і дає змогу таким компаніям впливати на внутрішню і зовнішню політику не тільки країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, але й розвинутих країн [22, 85, 84, 99].

По-друге, ТНК – особливі суб'єкти господарювання не тільки за масштабністю їх операцій та потоків, а й за економічною природою та сутністю. Їх господарська та, особливо, фінансова діяльність на даному етапі набуває якісно нових форм, змісту та синергії взаємодії. Нині ТНК володіють

30% усіх виробничих фондів планети, здійснюють 80% торгівлі високими технологіями, контролюють понад 90% вивозу капіталу [22].

Тому як об'єкт фінансового та економічного аналізу діяльності ТНК є складно-структурним багатомірним об'єктом (різностороння діяльність у складі однієї корпорації, розгалужені вертикальні й горизонтальні зв'язки, причому здебільшого міжнародного характеру, але, при цьому, єдина виробнича, маркетингова та науково-технічна політика, нові інтегральні властивості, можливість порівняно швидких перетворень внутрішньо-корпоративної структури під впливом зовнішнього середовища; організовані інформаційно-фінансові, матеріально-товарні та інші потоки тощо).

По-третє, – наведені обставини та особливості треба зважити на найсучасніші зовнішні детермінанти функціонування та розвитку ТНК у глобальному середовищі: фінансово-економічна криза, глобальна нестабільність, зміни політик країн-реципієнтів, тенденції глобалізації, стрімкі інформаційно-комунікаційні зрушення та ін.

Серед зовнішніх факторів розвитку ТНК особливого значення для аналізу економічної спроможності (неспроможності) ТНК набуває також те, що через свою організаційну структуру транснаціональні компанії не можуть бути об'єктом регулювання і підлягати праву однієї держави. Блок інститутів та інституцій наддержавного регулювання діяльності ТНК активно формується упродовж останніх десятиріч (через мережу організацій світового значення), і не брати його до уваги вже просто неможливо.

ТНК функціонують переважно через свої структурні підрозділи в різних країнах, чітко притримуючись єдиної виробничої, інноваційно-технологічної та фінансової стратегії та, одночасно вдало використовуючи найпривабливіші локальні переваги кожного з територіальних підрозділів. Через такі чинники ТНК мають величезний ринковий потенціал, що забезпечує конкурентоспроможність та сталість розвитку.

По великому рахунку, треба говорити про «транснаціоналізацію фінансового аналізу» діяльності ТНК, адекватну процесам

транснаціоналізації їх капіталу, інвестицій, робочої сили, основної та неосновної господарської діяльності.

По-четверте,— ТНК все впевненіше стають головними акторами глобальної економіки. Тож у разі їх кризи, розвитку фінансової та економічної неспроможності, а то й настання банкрутства, це відчують одразу кілька секторів економіки та регіонів (країн) світу.

Як показав досвід низки фінансових махінацій та корпоративних банкрутств найбільших ТНК світу, це одразу й безпосередньо позначається на економічній стабільності як материнських країн, так і країн-реципієнтів цих компаній, на коливанні валютних курсів долара й євро, на стабільності функціонування світової фінансової системи в цілому.

Зрозуміло, що банкрутство будь-якої ТНК відмінне не тільки масштабністю, а й особливим механізмом зародження, розвитку та, відповідно, упередження та подолання, що потребує формування відповідних фінансових аналітичних моделей.

Тож, визначені нами чотири позиції умовно назовемо:

- масштабність (кількісний фактор) ТНК;
- нові інтегральні сутнісні характеристики економіки ТНК;
- наддержавні регулятори діяльності ТНК;
- особливості корпоративного банкрутства ТНК.

Такі позиції вважатимемо визначальними параметрами моделювання фінансового аналізу з метою запобігання банкрутства ТНК на сучасному етапі, які покладемо в основу розробки відповідної інструментальної моделі (підрозділ 3.2).

Одним словом, в умовах нестабільності глобального середовища, наявності величезної кількості чинників, здатних вплинути на спроможність ТНК, одним із основних завдань, що постає перед корпорацією, є формування методів діагностики економічної, аналітичної (управлінської), фінансової спроможності, з допомогою якої вона могла б своєчасно виявити і вжити випереджувальні управлінські заходи для запобігання зародженню та

подальшому розвитку процесів неспроможності. Очевидно, що ефективність проведення таких заходів цілком і повністю залежить від того, наскільки своєчасно будуть виявлені ознаки неспроможності, і наскільки кваліфіковано будуть визначені основні фактори, що лежать в їх основі.

В умовах високої нестабільності зовнішнього і внутрішнього середовища одним із основних завдань, що стоять перед корпорацією, є формування системи чутливої діагностики економічної спроможності: процедура оцінювання, наявність методичного, інформаційного та кадрового забезпечення, за допомогою якого можна вчасно виявити і за допомогою випереджальних управлінських рішень запобігти втраті економічної спроможності. Впровадження системи діагностики економічної спроможності забезпечить об'єктивною інформацією щодо тенденцій розвитку структурних елементів корпорації, створить інформаційну основу для прийняття адекватних управлінських рішень, для прогнозування можливостей підтримання економічної спроможності на необхідному рівні.

Фінансова спроможність передбачає, по-перше, загальну забезпеченість ТНК фінансовими ресурсами, по-друге, наявність коштів для безперервного саморозвитку, можливості сприймати інноваційні процеси зовнішнього середовища та глобального ринку.

Потрібно зазначити, що будь-які методи діагностики дозволяють виявити наявність потенційних та фактичних ознак неспроможності корпорації, але ні в якому разі не встановлюють факт її банкрутства. Формально це підтверджує тільки рішення відповідних судових органів.

Зрозуміло, що особливі риси ТНК вимагають й відповідних особливих моделей та інструментів аналізу неспроможності та виявлення ймовірного банкрутства. Однак, базуватись вони мають на установлених, апробованих практикою видах та інструментах фінансового аналізу. Тому варто розглянути основні теоретичні засади та існуючі підходи у цій сфері.

Як вже раніше було зроблено висновок (підрозділ 2.2), розробка аналітичної моделі неспроможності та виявлення ймовірного банкрутства

ТНК може бути тільки структурно-комплексною. Тож логічно передбачити, що мають бути задіяні такі методи:

- формалізовані методи фінансового аналізу (горизонтальний; вертикальний; трендовий; метод фінансових коефіцієнтів; аналіз грошових потоків; факторний аналіз (у т.ч. Дюпон-каскад), дискримінантний аналіз);
- формалізовані математично-статистичні методи (динамічний, кореляційний, регресійний аналізи);
- неформалізовані методи аналізу внутрішнього середовища корпорації;
- неформалізовані методи аналізу зовнішнього середовища корпорації;
- міждисциплінарні методи.

У зарубіжній економічній науці перші розробки у сфері методики аналізу та прогнозування банкрутства, які почали приносити реальні результати відносять до 60-х років минулого століття. Нині у країнах з розвиненою ринковою економікою для прогнозування банкрутства широко використовують інтегральні показники, розраховані за методом мультиплікативного дискримінантного аналізу. Найбільш популярними, особливо для аналізу й прогнозування банкрутства великих корпорацій, є дво- і п'яти-факторна моделі Е.Альтмана, У. Бівера, чотири-факторна модель Р.Т.Тафлера, моделі Тішоу, Ф. Ліса, Г. Спрінгейта (рис. 3.1.).

| Моделі | Розрахунки |
|---------------------------------|---|
| Модель Е. Альтмана | Двофакторна: коефіцієнт покриття (ліквідності) / коефіцієнт фінансової залежності – характеризує фінансову стійкість |
| Модель Ліса | Відношення оборотного капіталу до суми активів; віддача всіх активів до прибутку від реалізації; рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком; відношення власного до позикового капіталу. |
| Модель Давіна Конана і Гольдера | Відношення (дебіторська заборгованість + грошова готівка) до підсумкового активу; постійний капітал / підсумок пасиву; фінансові витрати / обсяг продажу (після оподаткування); витрати на персонал / додана вартість (після оподаткування); валовий прибуток / залучений капітал |
| Модель Тафлера | На основі статистичних, математичних методів, моніторингу і аналізу |

Рис. 3.1. Модель оцінки ризику банкрутства

У.Бівер одним з першим, ще на початку 60-х років минулого століття, звернув увагу та довів можливість прогнозування банкрутства за допомогою коефіцієнтного підходу. Система показників У.Бівера та їх значення для діагностики ймовірного банкрутства представлені у табл. 3.1. Вагові коефіцієнти для індикаторів у моделі У.Бівера не передбачені, підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства не розраховується. Одержані значення даних показників порівнюються з їхніми нормативними значеннями для трьох станів [14]:

- для благополучних компаній (колонка 3);
- для компаній, які стали банкрутами протягом п'яти років (колонка 4);
- для корпорацій, що збанкрутіли протягом року (колонка 5).

Представлені в табл. 3.1 класифікаційні обмеження були встановлені У.Бівером шляхом зіставлення фінансових показників 79 успішно працюючих підприємств і 79 підприємств, діяльність яких збиткова.

Таблиця 3.1

Система показників У. Бівера для діагностики банкрутства[114]

| Показник | Розрахунок | Значення показників | | |
|---|--|---------------------|--------|--------|
| | | | | |
| 1. Коефіцієнт Бівера | Чистий прибуток + Амортизація | 0,4-0,45 | 0,17 | -0,15 |
| | Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання | | | |
| 2. Рентабельність активів | Чистий прибуток * 100 | 6-8 | 4 | -22 |
| | Активи | | | |
| 3. Фінансовий леверидж | Довгострокові зобов'язання + Короткострокові зобов'язання | <=0,37 | <=0,50 | <=0,80 |
| | Активи | | | |
| 4. Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом | Власний капітал - Необоротні активи | 0,4 | <=0,3 | ~0,06 |
| | Активи | | | |
| 5. Коефіцієнт покриття | Оборотні активи | <=3,2 | <=2 | <=1 |
| | Короткострокові зобов'язання | | | |

Підхід У. Бівера [114], на відміну від інших, не є математичною залежністю фінансових коефіцієнтів. Запропонована ним система діагностики банкрутства та аналіз імовірності банкрутства припускає розподіл підприємств на три категорії в залежності від відповідності розрахункових значень визначених показників нормативним обмеженням.

За міжнародними стандартами рекомендоване річне значення для коефіцієнту У. Бівера знаходиться у інтервалі від 0,17 до 0,4. Якщо показник у річному розрахунку становить менше 0,17, то отримане значення показника дозволяє віднести підприємство до «високої» групи ризику втрати платоспроможності, тобто рівень покриття заборгованості обсягом чистого прибутку та амортизації низький. Якщо ж цей річний показник має значення від 0,17 до 0,4, то підприємство відносять до «середньої» групи ризику втрати платоспроможності, тобто рівень покриття заборгованості обсягом чистого прибутку та амортизації середній. А якщо цей показник становить більш ніж 0,4, то це дозволяє віднести підприємство до «низької» групи ризику втрати платоспроможності, тобто рівень покриття заборгованості обсягом чистого прибутку та амортизації високий.

«Батьком» сучасної теорії діагностики та прогнозування банкрутства підприємств називають Е. Альтмана, який ще у середині минулого століття за допомогою статистичних методів розробив так званий метод Z-розрахунку спочатку для прогнозування банкрутства американських компаній, що котирувались на фондовій біржі. Пізніше ним були розроблені також декілька модифікацій методики для компаній, що не котирувались на біржі, та для компаній Великобританії.

Метод Z-розрахунку Е. Альтмана має значну кількість послідовників. Принципові позиції його моделі розробниками уточнювались та адаптувались до різних економічних ситуацій, удосконалювались показники та система їх розрахунку, вихідна база розрахунків тощо. У результаті було створено цілу низку моделей фінансового аналізу (наприклад модель Фулмера), у яких за основу взято метод Е. Альтмана.

Перша модель Е. Альтмана, яка широко використовується у зарубіжній практиці для діагностики кризової ситуації та оцінки ймовірності банкрутства комерційних організацій, розроблена у 1968 році. Інформаційною базою для побудови моделі стали результати господарської діяльності 66 американських підприємств за період з 1946 по 1965 рік. З використанням апарата мультиплікативного дискримінантного аналізу Е. Альтманом була побудована така залежність ризику неспроможності від найбільш значимих фінансових коефіцієнтів [5]:

$$Z = 1,2K_1 + 1,4K_2 + 3,3K_3 + 0,6K_4 + K_5, \quad (3.1)$$

де K_1 - частка власних оборотних активів у загальній вартості майна підприємства:

$$K_1 = \frac{\text{Власні оборотні активи}}{\text{Вартість майна}} \quad (3.2)$$

K_2 - рентабельність активів, розраховується за формулою:

$$K_2 = \frac{\text{Нерозподілений прибуток}}{\text{Усього активів}} \quad (3.3)$$

K_3 - відношення валового прибутку до активів підприємства:

$$K_3 = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Усього активів}} \quad (3.4)$$

K_4 - відношення ринкової вартості звичайних і привілейованих акцій до сукупної величини позикового капіталу:

$$K_4 = \frac{\text{Ринкова вартість звичайних і привілейованих акцій}}{\text{Позиковий капітал}} \quad (3.5)$$

K_5 - відношення обсягу продажів до активів підприємства:

$$K_5 = \frac{\text{Виторг від реалізації}}{\text{Усього активів}} \quad (3.6)$$

Ступінь наближення підприємства до банкрутства визначається за шкалою, представленою на рис. 3.2.

| Значення Z | Ймовірність банкрутства |
|-------------------|--------------------------------|
| менше 1,80 | Дуже висока |
| від 1,81 до 2,70 | Висока |
| від 2,71 до 2,99 | Середня |
| більше 3,00 | Низька |

Рис. 3.2. Шкала оцінки імовірності банкрутства відповідно до моделі Е.Альтмана [3]

Відповідно до рекомендацій зарубіжних дослідників, представлену модель Е. Альтмана доцільно використовувати для оцінки імовірності банкрутства підприємства в короткостроковій перспективі, тому що при довгостроковому прогнозі адекватність оцінки можлива в лише у 36% випадках [94, с. 118].

Саме Е. Альтмана вважають основоположником однієї зі шкіл аналізу фінансової звітності, представники якої стверджували, що з безлічі використовуваних коефіцієнтів можна вибрати лише кілька корисних, що передбачають банкрутство [3].

Стосовно ТНК, варто зазначити, що перевагою даної моделі є її простота, можливість її застосування в умовах обмеженого обсягу інформації про корпорацію. Але дана модель не забезпечує високої точності прогнозування банкрутства ТНК, бо не враховує вплив на фінансовий стан компанії важливих показників – рентабельність, віддачу активів, ділову активність, а також дії численних локальних факторів та можливості обернути їх на користь ТНК.

Аналогічні розробки проводилися також й іншими науковцями. Так, в 1972 р. Ф.Ліс запропонував таку модель для Великобританії:

$$Z = 0,063 X_1 + 0,092 X_2 + 0,057 X_3 + 0,001 X_4, \quad (3.7)$$

де X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів; X_2 – віддача всіх активів по прибутку від реалізації; X_3 – рентабельність активів, обчислена за нерозподіленим прибутком; X_4 – співвідношення власного і позикового капіталу. Тут граничне значення дорівнює 0,037 [3].

Французькі економісти також приділяли велику увагу проблемі розрахунку інтегральних показників платоспроможності. Так, Конан і Гольдер на основі двох вибірок по 95-ти промислових підприємствах, вивчених за період з 1970 по 1975 роки, вивели за описаним вище методом такий дискримінантний показник:

$$Z = - 0,16 X_1 - 0,22 X_2 + 0,87 X_3 + 0,10 X_4 - 0,24 X_5, \quad (3.8)$$

де $X_1 = (\text{дебіторська заборгованість} + \text{грошова готівка}) / \text{підсумок активу}$; $X_2 = \text{постійний капітал} / \text{підсумок пасиву}$; $X_3 = \text{фінансові витрати} / \text{обсяг продажу (після оподаткування)}$; $X_4 = \text{витрати на персонал} / \text{додана вартість (після оподаткування)}$; $X_5 = \text{валовий прибуток} / \text{залучений капітал}$. Автори розраховували ймовірність затримки платежів для різних значень свого показника.

Дослідження Канона і Гольдера продовжила команда аудиторської компанії *Fiduciaire de France*, очолювана Мішелем Гольдером, яка розробила формули показників платоспроможності для трьох галузей: громадські будівельні роботи, оптова торгівля і транспорт.

З 1982 року відділ досліджень Управління звітності Банку Франції присвятив частину своєї діяльності розробці функцій показника платоспроможності з допомогою лінійного дискримінантного аналізу. У результаті було отримано дві функції: в 1983 році показник Z для незалежних малих і середніх промислових суб'єктів господарювання; у 1988 році

показник В для незалежних малих і середніх компаній у галузях великих будівельних робіт та цивільного і сільськогосподарського будівництва.

Ці функції, побудовані спочатку на основі вибірок корпорацій, проведених з 1972 по 1979 рік, тестувалися щороку на нових вибірках для того, щоб перевірити їх дискримінантну силу. Вони потрібні для розрахунку, з якого починається індивідуальне досьє, одержуване підприємством від Управління звітності. Ми ж обмежимося поданням показника Z. Його формула включає вісім елементів:

$$Z = -1,255R_1 + 2,003R_2 - 0,824R_3 + 5,221R_4 - 0,689R_5 - 1,16R_6 + 0,706R_7 + 1,408R_8 - 85,544 \quad (3.9)$$

де R_1 - частка фінансових витрат у результаті, (фінансові витрати/валовий економічний результат);

R_2 - покриття інвестиційного капіталу (постійний капітал/інвестиційний капітал);

R_3 - рівень платоспроможності, (здатність до самофінансування/залучений капітал);

R_4 - норма валового прибутку, (валовий економічний результат/обсяг продажу після оподаткування);

R_5 - період погашення кредиту постачальників, дні;

R_6 - темп зміни доданої вартості, $(ДС_{п-1} - ДС_{п-2}) / ДС_{п-1}$);

R_7 - період погашення заборгованості клієнтів, дні;

R_8 - відсоток реальних інвестицій, (реальні інвестиції /додана вартість).

З показником Z пов'язана затримка платежів, яка дозволяє його інтерпретувати. Гістограма визначає залежно від значення Z підвищену або нормальну ймовірність того, що досліджувана компанія затримає свої платежі.

В 1997 році Таффлер запропонував нову формулу для Великобританії:

$$Z = 0,53 X_1 + 0,13 X_2 + 0,18 X_3 + 0,16X_4, (3.10)$$

де X_1 - прибуток від реалізації / короткострокові зобов'язання;

X_2 - оборотні активи / сума зобов'язань;

X_3 - короткострокові зобов'язання / сума активів;

X_4 - прибуток / сума активів.

Якщо величина Z - рахунку більше 0,3, це свідчить про те, що у фірми непогані довгострокові перспективи, якщо менше 0,2, то банкрутство більш ніж ймовірно.

Проблемою побудови моделей для діагностики банкрутства з допомогою статистичних методів аналізу в останні роки зацікавилися також українські аналітики. Одні з них пішли шляхом Альтмана – модифікація інтегральних показників ймовірності банкрутства Альтмана з метою їх адаптації до українських умов. При цьому автори найчастіше оперують тільки ваговими коефіцієнтами лінійної функції, використовуючи ті ж фінансові індикатори, що і в західних моделях.

У наукових працях багатьох вітчизняних учених зокрема О.Галенко, Л.Лахтіонова, О.Мозенкова, Т. Орехова, О.Плотнікова, Л.Руденко, О.Терещенка, І.Фаріона, М.Чумаченко та ін. детально досліджуються питання організації фінансового аналізу, різноманітні методи, прийоми обробки інформації та оцінки фінансового стану підприємства [86, 42, 55, 60]. Однак, єдиної думки щодо використання тих чи інших методик оцінювання фінансових показників діяльності господарюючих суб'єктів немає, особливо по відношенню до особливостей господарської та фінансової діяльності ТНК.

Так, можливі механізми виходу компаній із стану «схильності до банкрутства», досліджує О.Мозенков, зокрема: методику оцінки схильності, експертні методи кластеризації та ін. [47].

О.Плотніков характеризує напрями діяльності фінансового менеджменту ТНК як органічної частини загального менеджменту, який

визначається особливостями і параметрами діяльності провідних транснаціональних компаній. Автор виділяє сім напрямів сучасного розвитку фінансового менеджменту:

- стабільна робота корпорацій, що визначається їх прибутковістю;
- показники високого обороту корпорації, який залежить від залучення власних і позикових фінансових ресурсів;
- оптимізація кількості зайнятих у корпорації;
- загальні високі показники, які формують високий рейтинг ТНК;
- уніфікація фінансових механізмів корпорації, ведення максимальною мірою ідентифікованих форм бухгалтерської звітності;
- оперування однаковими категоріями, розрахунками, фінансовими коефіцієнтами, використання методології і методики фінансового аналізу;
- високий професійний рівень фінансових менеджерів [97, с. 8-13].

Як показало вивчення вітчизняних нормативних документів у сфері управління неспроможністю підприємств, зокрема «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій для приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства», затверджених наказом Мінекономіки України № 10 від 17.01.2001 року, застосовується обмежене коло показників:

- коефіцієнти поточної ліквідності;
- забезпеченості власним оборотним капіталом;
- відновлення втрати платоспроможності.

Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ) характеризує загальне забезпечення оборотними коштами і визначається як відношення фактичної вартості оборотних коштів до короткострокових пасивів. Якщо коефіцієнт поточної ліквідності на кінець рахункового періоду має значення менше двох, то структура балансу аналізованої корпорації є незадовільною. Велика дебіторська заборгованість, особливо державна й інша, не залежна від діяльності корпорацій, чинить негативний вплив на даний коефіцієнт [53, 36].

До позитивних якостей наведеної системи коефіцієнтів слід віднести простоту розрахунків, можливість їх здійснення на базі зовнішньої звітності, наочність отриманих результатів. Однак, використання лише цих коефіцієнтів для виявлення недієздатності ТНК і прогнозування банкрутства абсолютно недостатньо, що зокрема пояснюється наступним:

- відсутність будь-яких відмінностей у рекомендованих даних коефіцієнтів по сферам діяльності. Хоча відомо, що саме ці коефіцієнти схильні визначити зміни за галузями, регіонам, сферами діяльності та розмірами корпорацій;

- недосконалість алгоритмів розрахунку самих коефіцієнтів. Для того, щоб коефіцієнт забезпеченості власними засобами реально відображав структуру джерел формування оборотних коштів, необхідно враховувати довгострокові пасиви, а також доходи майбутніх періодів, фонди споживання, резерви майбутніх витрат і платежів;

- екстраполяційний характер коефіцієнта відновлення (втрати) платоспроможності. Під час розрахунку практично відбувається перенесення тенденцій зміни показників поточної ліквідності у звітному періоді на майбутній, не враховується можливість здійснення заходів з відновлення своєї платоспроможності;

- статистичний характер рахування показників. Склад прийнятих на виконання показників фінансового стану, розрахованих за один останній період діяльності суб'єкта господарювання, не дозволяє зробити істинні висновки про фінансовий стан корпорації в динаміці.

Говорячи про сучасні вітчизняні дослідження у галузі економічного аналізу в умовах антикризового управління, не можна обійти увагою розробки вчених О.Галенко, О. Рогача, О. Терещенка, О. Мозгового та ін., в основі яких лежить теорія життєвого циклу організації [95]. Автори розкривають методологію не тільки для діагностики, але й прогнозування ймовірності неспроможності, враховуючи при цьому нелінійний характер розвитку організації. Особливого значення сьогодні набуває розвиток

методології діагностики й активного застосування математичних методів багатовимірного аналізу в зв'язку з практичною значимістю використання його результатів у системі Національного банку України [101, 93]. Щодо нових напрямів в рамках моніторингу виступає діагностика корпорацій.

Конкретними етапами здійснення цієї процедури є:

- галузеве порівняння корпорацій;
- класифікація корпорацій за методом дискримінантного аналізу на основі отримання інтегрованої оцінки корпорацій;
- уточнення класифікації за допомогою експертної системи.

Результати дискримінантного аналізу мають бути основою для підсумкового рішення про класифікацію корпорацій [76].

Однак Україна значно запізнилася в галузі діагностування кризи комерційних організацій, компаній, корпорацій. В основному це пояснюється тим, що перші спроби створення інструментів фінансової діагностики були зроблені тільки після переходу вітчизняної економіки до ринку, тобто в 90-х роках ХХ ст.

Саме тому в українській практиці фінансового аналізу, а також антикризового управління, де оцінювання фінансового стану корпорацій є першим етапом, застосовуються або закордонні методики, які не відповідають специфіці економічної ситуації в Україні, у зв'язку з чим втрачають свою передбачену силу, або вітчизняні інструменти, які містять безліч «вузьких місць».

Таким чином, у даній частині дисертаційного дослідження розкриті існуючі методи діагностики економічної, аналітичної (управлінської), фінансової неспроможності з метою своєчасного виявлення негативних тенденцій в ТНК й упровадження управлінських заходів для запобігання подальшого розвитку банкрутства, охарактеризовані різні методи аналізу неспроможності, запропоновані зарубіжними та вітчизняними ученими, проаналізовані інші підходи до визначення системи показників і

неформалізованих індикаторів (критеріїв, ознак) для прогнозування ймовірності банкрутства.

На основі проведеного аналізу зроблено висновок, що існуючих підходів та алгоритмів розрахунку показників недостатньо для виявлення неієздатності ТНК, потрібно формувати комплексну систему організаційних, аналітичних та діагностичних процедур виявлення ознак банкрутства з урахуванням особливостей комунікаційно-інформаційної системи (потоків) транснаціональної корпорації, про що мова ітиме у наступному підрозділі.

3.2. Моделювання та організація аналізу діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства

Для обґрунтованого викладення пропозицій передусім варто чітко ідентифікувати такі складники:

- «моделювання»;
- «аналіз діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства»;
- «особливості моделювання аналізу ТНК»;
- «особливості організації аналізу діяльності ТНК».

Процес моделювання аналізу діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства (подібно до створення моделей у інших секторах фінансово-економічного аналізу) полягає у наступному:

- по-перше, – це побудова у чітко визначеному порядку переліку етапів (кроків) та відповідного кола питань, які підлягають аналізу, на кожному з них;

- по-друге, модель забезпечує певним набором макетів аналітичних таблиць та розрахунків, які відобразатимуть конкретні показники діяльності підприємства;

- по-третє, модель передбачає певний набір аналітичних показників (коефіцієнтів) та алгоритм їх розрахунку, які відповідають кожному напрямку аналітичної роботи.

Під «аналізом діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства» потрібно розуміти окремий сектор цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку суб'єкта підприємництва, які прогнозують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді. Цей сектор фінансового аналізу акцентує увагу на ранньо-діагностичному профілактичному характері аналітичних дій, що потребує більш чутливого інструментарію, порівняно із традиційними підвидами аналізу, де більш конкретною є вихідна аналітична база: значення показників вже досягнуті, їх зафіксовано, потрібно тільки виявити причини їх негативного (небажаного) значення та намагатись зменшити їх негативний вплив або продовження тенденції зниження [105].

Тож, упровадження моделі діагностичного, профілактично-прогнозного характеру має забезпечити керівництво ТНК та зовнішніх зацікавлених сторін об'єктивною інформацією не тільки про зародження та тенденції розвитку фінансової та економічної неспроможності корпорації, а й створити раціональну інформаційну основу для прийняття управлінських рішень.

Розкриття змісту понять «особливості моделювання аналізу ТНК» та «особливості організації аналізу діяльності ТНК»стосується багатьох аспектів, які умовно можна розбити на такі дві групи аспектів:

- по-перше, - самої ТНК як особливо складної форми економічної діяльності на глобальному ринку;

- по-друге, - зміни парадигми аналізу неспроможності та фінансово-економічних аналітичних моделей під впливом сучасних тенденцій глобалізації, глокалізації, інформатизації, поступової уніфікації стандартів звітності суб'єктів господарювання та відповідних систем критерії та індикаторів.

Тому, наразі є потреба навести найбільш досконале у науково-правовому розумінні (на думку багатьох науковців) визначення самої ТНК. Його сформульовано у п.1(а) проекту Кодексу поведінки ТНК, який був розроблений в рамках ООН, а також п.3 розділу 3 додатку 1 до Декларації ОЕСР (1976 р.) про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства – Керівні принципи для багатонаціональних підприємств:

«ТНК – це підприємство, незалежно від країни походження та форми власності, включаючи приватні, державні або змішані підприємства, з підрозділами у двох чи більше країнах, незалежно від юридичної форми та сфери діяльності цих підрозділів, які функціонують відповідно до певної системи прийняття рішень, що дозволяє здійснювати узгоджену політику та загальну стратегію через один або кілька центрів з прийняття рішень, і в межах яких підрозділи пов'язані між собою відносинами власності або такими відносинами, у яких одне або кілька з підрозділів може чи можуть суттєво впливати на діяльність інших, користуватися спільними знаннями та ресурсами і розподіляти відповідальність з іншими підрозділами» [35с.12-13].

Керуючись таким науково-практичним підходом, сформуємо ті сутнісні особливості ТНК, які, на наш погляд, найбільше визначатимуть й відповідні особливості аналізу її діяльності та формуватимуть ключові параметри моделювання фінансового аналізу та діагностики банкрутства ТНК:

- функціонування підрозділів ТНК у двох (та більше) країнах: відповідно потрібно враховувати особливості фінансово-економічних систем цих двох (та більше) країн, включаючи й можливі відмінності оподаткування, фінансової звітності тощо;

- наявність у складі ТНК численних підрозділів із різними видами економічної діяльності, незалежно від їхньої правової форми. Такі підрозділи можуть бути чи не бути юридичними особами і цей факт не впливає на їхню кваліфікацію як підрозділів ТНК, а от відмінності видів (секторів)

економічної діяльності справлятимуть суттєвий вплив на модель фінансового аналізу. При формуванні моделі аналізу спроможності ТНК, на нашу думку, потрібно виділяти окремі аналітичні блоки щодо різносторонньої діяльності у складі однієї корпорації (виробничі підприємства, торгово-комерційні організації, сервісні служби, кредитно-фінансові відділення, блок інвестиційного спрямування, інноваційно-технологічні підрозділи тощо);

- можливість існування в ТНК будь-якої форми власності, включаючи державну: цей чинник також варто відобразити при моделюванні аналізу щодо запобігання банкрутства, особливо в разі наявності державної частки;

- наявність особливої системи прийняття рішень, у якій діють усі підрозділи ТНК, що дозволяє провадити узгоджену політику для цих підрозділів та загальну стратегію всієї ТНК: для моделювання фінансового аналізу це забезпечує можливість визначення єдиної системи індикаторів банкрутства, а також встановлення координаційної схеми аналітичних блоків серед структурних підрозділів транснаціональної корпорації;

- існування одного чи більше центрів прийняття рішень, що визначають стратегію діяльності всієї ТНК та її окремих підрозділів в різних країнах. Правова форма таких центрів також не має значення, однак з точки зору моделювання аналізу фінансової спроможності ТНК це потребує створення механізму горизонтальної координації аналітичних дій структурних підрозділів транснаціональної корпорації щодо розширеного структурного аналізу ознак, які визначені ключовими індикаторами ймовірності банкрутства;

- наявність особливих зв'язків між всіма ланками ТНК, за допомогою яких одна з них може відчутно впливати на діяльність інших, зокрема через надання знань, ресурсів, відповідальності тощо: такий фактор при моделюванні аналізу щодо запобігання банкрутства забезпечує формування взаємоузгодженої внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності транснаціональної корпорації, зокрема в частині тих її позицій, що дозволяють прогнозувати стан фінансової спроможності структурних

елементів корпорації та своєчасно ідентифікувати ймовірність її банкрутства. Крім того, такий фактор дозволяє говорити про цілісність створюваної фінансової моделі як по часових параметрах, так і по методичній основі розрахунку основних показників;

- комплексний фактор відносної стійкості транснаціонального виробництва, обумовлений рядом конкурентних переваг організаційно-економічного характеру: інтернаціональна виробнича структура, що ґрунтується на оптимальному розподілі праці між підрозділами, розташованими в різних країнах; розвинута система внутрішньо-фірмового менеджменту, спрямованого на перспективні ринки; здійснення централізованої фінансової політики в рамках ТНК; проведення єдиної науково-технічної політики; використання єдиного організаційно-інформаційного механізму вироблення стратегічних рішень і координації діяльності ТНК; контроль над акціонерним капіталом тощо. В результаті, ТНК мають єдину виробничо-технологічну, організаційно-інформаційну, соціально-економічну основу, що відносно не залежить від параметрів ефективності локальних сегментів (національних економік, де розташовані окремі структурні підрозділи).

Враховуючи вищевикладені позиції, вважаємо за доцільне наголосити, що сформований перелік ключових параметрів моделювання фінансового аналізу та діагностики банкрутства ТНК потребує обов'язкового врахування при організації проведення такого комплексного аналізу з метою впровадження реалістичної діагностики та своєчасного запобігання банкрутству корпорації.

Також, узагальнюючи наведені особливі характеристики ТНК, варто зробити висновок, що одним з визначальних параметрів діагностики банкрутства ТНК (з точки зору технології фінансово-економічного аналізу) буде її властивість гнучко реагувати на зародження як позитивних, так і негативних тенденцій у власній діяльності, зміни показників діяльності окремих підрозділів, а також на зовнішні ринкові коливання.

Поняття «гнучкості» по відношенню до діяльності ТНК загалом фахівцями у цій сфері визначено як здатність компанії швидко перерозподіляти ресурси у відповідь на зміни, що відбуваються на ринках. Значення гнучкості збільшується через амплітуду і частоту зміни в навколишньому середовищі. Зміни у прибутках ТНК, які відбулися б, якщо фірма не відреагувала б на зміни, визначають вплив на фірму волатильності її навколишнього середовища [46].

Моделювання фінансово-економічного аналізу діяльності ТНК в частині виявлення ознак банкрутства має враховувати, що транснаціональна корпорація – це ієрархічне утворення, єдність якого полягає в обов'язковості рішень центру управління цього утворення для всіх його структурних підрозділів. Транснаціональна корпорація, яка за своєю правовою природою є материнською компанією, якій підпорядковані численні закордонні підрозділи, з організаційного та економічного погляду є єдиним цілим, однак вона не є цілісним юридично оформленим утворенням і тому не підпадає під правове поле окремої держави.

Грунтуючись на визначених ключових параметрах моделювання аналізу ТНК, варто також запропонувати впровадження додаткових ідентифікаційних процедур визнання фінансової неплатоспроможності та стану економічної спроможності, зважаючи на особливості загальної та локальних економічних стратегій транснаціональної корпорації. Для цього систематизуємо комплекс стратегій та стратегічних орієнтирів діяльності ТНК на глобальному ринку за різними параметрами, що представимо схематично на рис. 3.3.

Як свідчить рис. 3.3, практика діяльності транснаціональних фірм в останні кілька десятиріч свідчать про існування чотирьох типових моделей орієнтації ТНК: етноцентричної, поліцентричної, регіоцентричної та геоцентричної, які були визначені вченим-економістом Х.Перлмутером за допомогою відомої моделі EPRG, кожний тип орієнтації обумовлює суттєву специфіку стратегії діяльності компанії.

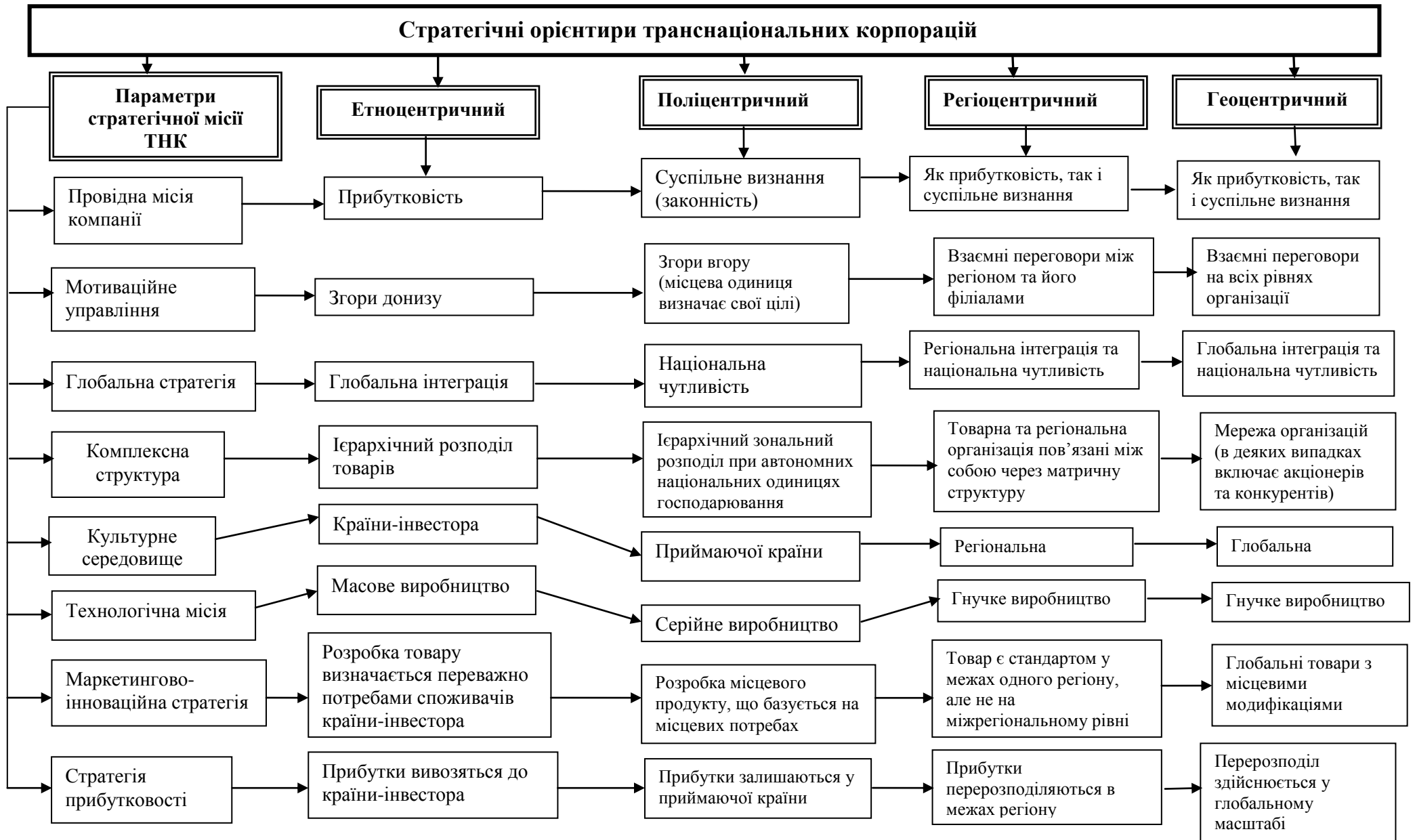


Рис. 3.3. Типи стратегічних орієнтирів діяльності ТНК на глобальному ринку за різними параметрами

Відповідно до моделі етноцентризму домінуючим є стратегічна орієнтація управлінського персоналу фірми, яка не має міжнародного досвіду, що припускає розгляд закордонних операцій як підпорядкованих діяльності на внутрішньому ринку. При цьому зберігаються критерії оцінки результативності, використовувані під час аналізу роботи фірми усередині країни.

Поліцентрична модель діяльності передбачала децентралізацію управління і збільшення самостійності філій в оперативних питаннях при збереженні стратегічного контролю штаб-квартир над найважливішими питаннями діяльності всієї корпорації. Модифікованим варіантом поліцентричної орієнтації стало також розповсюдження регіоцентричної моделі. ТНК, що дотримувалися регіоцентричної орієнтації, реалізували стратегію задоволення як місцевих, так і регіональних потреб. Прибутки компанії також перерозподіляються в межах даного регіону для подальшого розширення операцій.

Значного поширення набула геоцентрична модель. Це – орієнтація ТНК на всі країни як на арену глобальних операцій. Ураховуючи тенденції розвитку світової економіки (глобалізацію світових товарних та фінансових ринків, промисловості, банківської діяльності, глобальну конкуренцію ТНК тощо), маємо всі підстави називати геоцентричну модель глобальною орієнтацією. Таким чином, більш широкі можливості ТНК (порівняно із іншими суб'єктами господарювання) обирати ту чи іншу модель стратегічного розвитку спричиняє в тому числі й наявність великої кількості факторів і чинників впливу на неспроможність корпорації.

Цей факт потребує формування комплексної системи діагностики: економічної, аналітичної (управлінської), фінансової, з допомогою чого можна своєчасно виявити і вжити управлінські заходи з метою запобігання банкрутства. Тому потрібно запропонувати певні удосконалення у модель фінансово-економічного аналізу діяльності ТНК з метою упередження банкрутства, зокрема – додаткові аналітичні фінансові показники й критерії

визнання фінансової неплатоспроможності та стану економічної спроможності, зважаючи на особливості загальної та локальних економічних стратегій транснаціональної корпорації.

Узагальнюючи вищевикладені положення, слід визнати, що усі інструменти та процедури щодо аналізу та оцінки діяльності ТНК та загрози її банкрутства мають бути адаптовані до:

- тенденцій глобального ринку;
- посилення дії чинників глобалізації та глокалізації;
- зростання невизначеності глобального економічного середовища.

Ґрунтуючись на таких вимогах і було розроблено блок-схему аналітичної оцінки діяльності транснаціональної корпорації на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства, яку загально-схематичним чином представлено на рис. 3.4.

Блок-схема включає послідовність організаційних, аналітичних та діагностичних процедур виявлення ознак банкрутства з урахуванням особливостей комунікаційно-інформаційної системи (потоків) транснаціональної корпорації, а також створення механізму горизонтальної координації аналітичних дій структурних підрозділів транснаціональної корпорації та особливі підходи до розширеного структурного аналізу ознак, які визначені ключовими індикаторами ймовірності банкрутства.

Блок-схема зокрема передбачає методи (зовнішній, внутрішній, експрес, розширений), типи (внутрішній, управлінський, спеціальний, зовнішній), види (факторний, територіальний, функціональний, відокремлений), а також групи показників та рівні проведення фінансового аналізу. Блок-схема також враховує можливість особливих інтересів та, відповідно, підходів до аналітичної оцінки діяльності транснаціональної корпорації на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства різних користувачів (інвесторів, менеджерів самої ТНК, рейтингових агенцій та ін.).

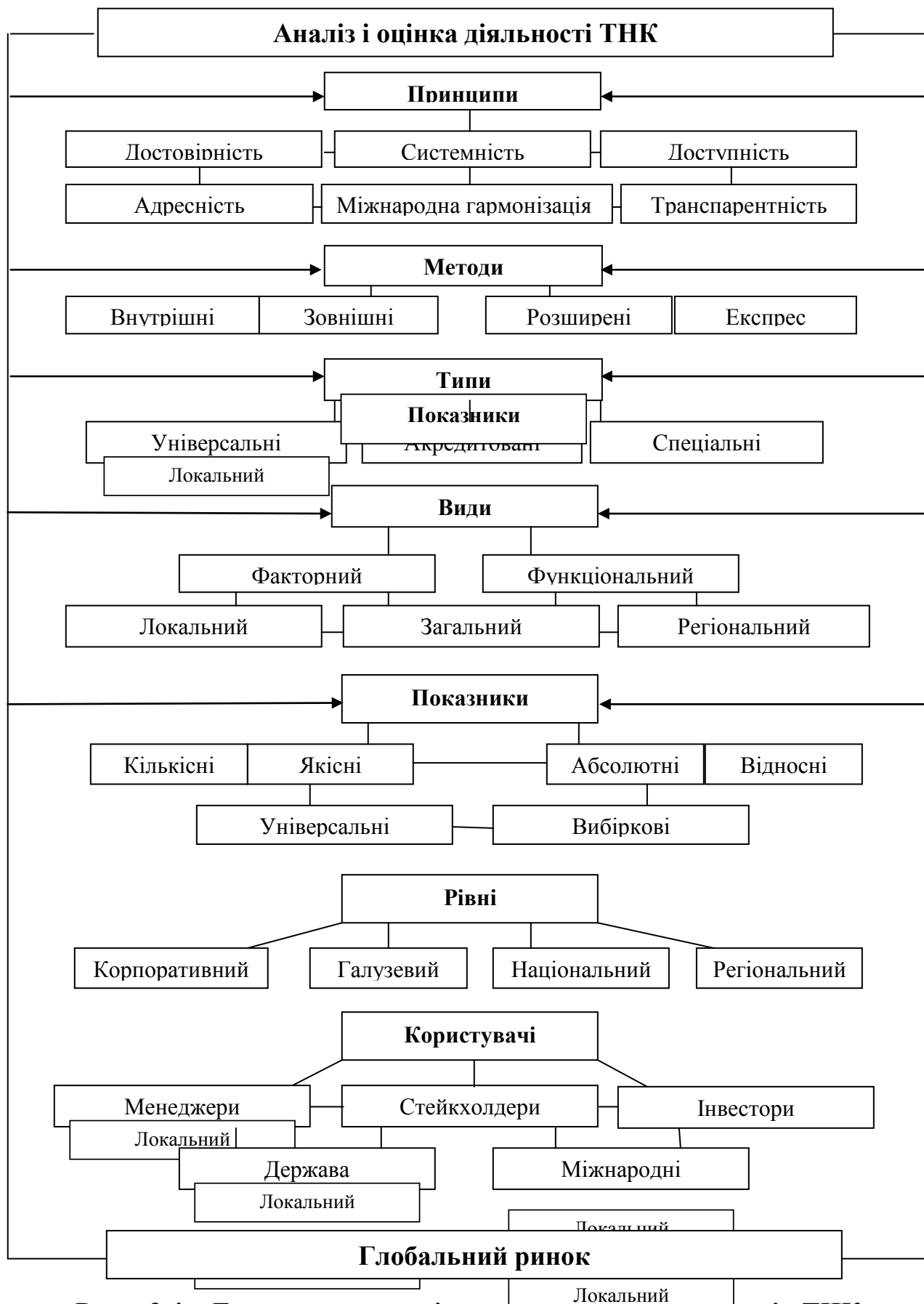


Рис. 3.4. Блок-схема аналітичної оцінки діяльності ТНК на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства

До числа основних завдань запропонованої схеми аналітичної оцінки діяльності транснаціональної корпорації на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства слід віднести:

1. Відстеження всіх процесів, які відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі і впливають на розвиток неспроможності ТНК, що створить моніторингову базу для своєчасного виявлення цього процесу;

2. Упровадження безперервно діючого оцінювання можливого банкрутства шляхом регулярного обчислення та аналізу комплексу прийнятих індикаторів на основі збору та обробки інформації як з внутрішнього, так із зовнішнього середовища корпорації.

3. Формування інформаційної бази для прийняття ефективних управлінських рішень з метою недопущення виникнення та розвитку неспроможності і розробки стратегії оздоровлення з подальшим аналізом результатів її реалізації.

Аналітична (управлінська) діагностика та оцінка, що включає прогнозування розвитку неспроможності з використанням, як правило, кількісних методів інтерпретації, відслідковує інформацію, коло збору якої не обмежується рамками фінансової звітності корпорації та дозволяє на ранніх стадіях попередити розвиток процесів неспроможності ТНК.

Логіка побудови запропонованої блок-схеми передбачає:

- формування структури та послідовності проведення аналізу відповідно до принципів доступності, достовірності та науковості;
- розробку організаційної моделі управління сектором фінансового аналізу спроможності ТНК з метою запобігання банкрутству;
- побудову бізнес-процесів управління, визначення зон відповідальності та повноважень працівників фінансового департаменту;
- формування формату результатів, які є ключовими для виявлення ознак банкрутства, визначення механізму та індикаторів їх досягнення;

- розробку стандартів, регламентів, форматів первинних документів, аналітичної звітності та нормативно-довідникової інформації для аналітичної оцінки діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства;
- створення механізму горизонтальної координації аналітичних дій структурних підрозділів ТНК
- визначення особливих підходів до розширеного структурного аналізу ознак, які визначені ключовими індикаторами ймовірності банкрутства компанії;
- впровадження системи управлінського обліку (положення та механізм впровадження облікової політики);
- консолідацію різномірної фінансової та нефінансової інформації;
- виділення окремих аналітичних блоків щодо різносторонньої економічної діяльності у складі однієї корпорації;
- розробку, разом із проведенням фінансової діагностики, рекомендацій щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів компанії;
- впровадження, у разі потреби, антикризової системи управління активами, нової інвестиційної політики із вибором ефективних напрямів інвестування, формування політики оптимізації грошових потоків;
- ухвалення рішень з приводу показників, індикаторів та коефіцієнтів, які будуть використовуватись при побудові класифікаційних функцій щодо виявлення ознак неспроможності;
- побудову системи класифікаційних функцій за допомогою дискримінантного аналізу і визначення їх характеристик;
- апробування моделей на інших сукупностях даних та порівняння отриманих результатів.

Фінансова діагностика включає збір та інтерпретацію інформації, що виходить із фінансової підсистеми корпорації, за допомогою фінансового аналізу з використанням в якості інформаційної бази фінансову звітність корпорації.

Застосування запропонованої автором блок-схеми дозволяє зокрема визначити методичні та організаційні засади формування внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності транснаціональної корпорації, зокрема в частині удосконалення тих її позицій, що забезпечують можливість прогнозування стану фінансової спроможності структурних елементів корпорації та своєчасної ідентифікації ймовірності її банкрутства (рис. 3.5).

| Методи | Визначення коефіцієнтів | Розрахунок коефіцієнтів | Результати висновків |
|---|---|---|--|
| Систематичне оцінювання структури балансу і власного капіталу | Коефіцієнт поточної ліквідності (КПЛ) | Відношення фактичної вартості оборотних коштів до короткострокових пасивів | Якщо КПЛ на кінець рахункового періоду < 2 , то структура балансу – незадовільна |
| | Коефіцієнт забезпечення власними засобами (КЗВЗ) | Відношення різниці між величиною власного капіталу і фактичної вартості обігових коштів | Якщо КЗВЗ $< 0,1$, то структура балансу незадовільна |
| | Коефіцієнт втрати платоспроможності (КВП) | На основі КВЛ і КЗВЗ визначається КВП: фактичне значення КВЛ наприкінці звітного періоду КВЛ на початку звітного періоду, КВЛ – нормативне значення | Оцінюється можливість ТНК виконати чи не виконати зобов'язання перед кредиторами |
| Методика за іншими фінансово-економічними параметрами | Платоспроможність, фінансова стійкість, ефективність використання оборотних коштів, доходність, інвестиції, рівень виконання зобов'язань тощо | На основі вище вказаних коефіцієнтів, багатофакторних моделей | Оцінюється можливість фінансової спроможності |
| Методика рейтингової системи оцінювання | Обчислення сумарної кількості балів | Розрахунок і аналіз ізольованих показників | Здійснюється ранжирування корпорацій за класами |

Рис. 3.5. Особливості методикианалітичної оцінки фінансової спроможності (діагностики банкрутства) ТНК

Джерело: Складено автором

При розробці запропонованої блок-схеми аналітичної оцінки діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства автором було враховано також особливості організації аналізу діяльності ТНК, які спричинені зокрема тенденціями інформаційно-комунікативного змісту, передусім, поширенням сітьової організації інформаційних потоків, а також загалом фантастичним зростанням ролі інформації в сучасному світі, швидкістю її надходження, можливостями доступу до неї та оперуванням або маніпулюванням інформаційними ресурсами. Інтернет охоплює всю сферу фінансово-економічних комунікацій, видозмінюючи та встановлюючи їх нові принципи, що для розвитку ТНК стало одним з визначальних факторів. Сітьова інформаційно-комунікаційна організація для ТНК має як безпосередній вплив – за рахунок підвищення ефективності прийняття та реалізації рішень, так і стратегічний – завдяки отриманню нових функціональних можливостей, установленню власного порядку на своїй території інформаційного поля.

Одним із принципово важливих моментів застосування запропонованої блок-схеми аналітичної оцінки діяльності ТНК на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства є те, що така оцінка ґрунтується на особливих методичних підходах до синхронізації – приведення до єдиної методологічної бази симптоматичних показників фінансового стану окремих елементів транснаціональної корпорації, а також об'єднання їх у єдину діагностичну систему, враховуючи зокрема фактори, що генерують синергетичні ефекти взаємозв'язків транснаціональної господарської діяльності у глобальному середовищі.

Основу для підготовки та структурування такої роботи (рис. 3.6) наведено за допомогою формування організаційно-структурної основи синхронізації показників діагностичної системи аналізу ТНК з метою запобігання банкрутству. Запропоновані підходи враховують особливості відокремленої продуктової, функціональної, географічної та матричної організаційної структури транснаціональних корпорацій.

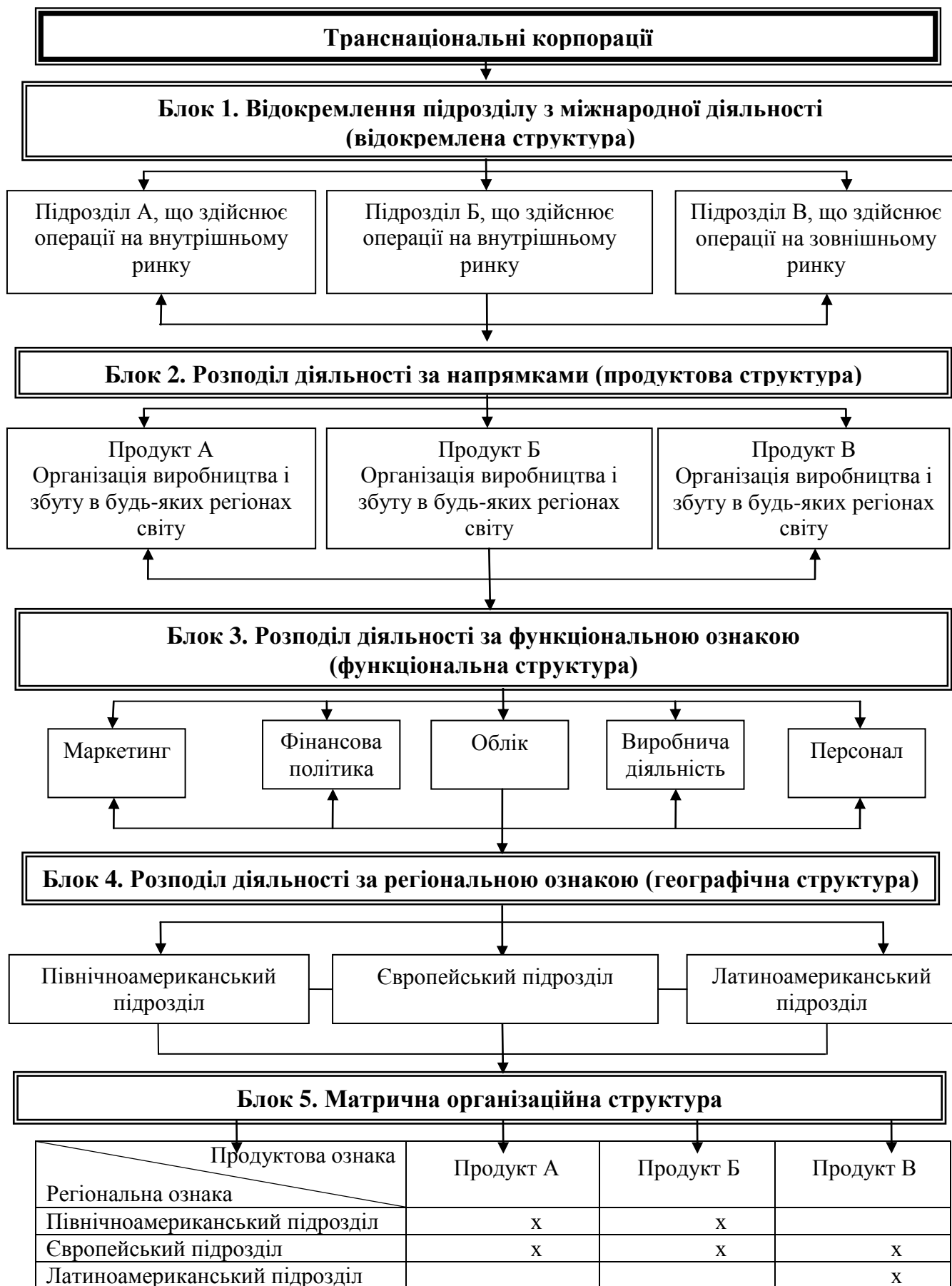


Рис. 3.6. Організаційно-структурна основа синхронізації показників діагностичної системи аналізу ТНК з метою запобігання банкрутству

Крім того, у попередніх розділах дисертаційної роботи було досліджено різні підходи до створення основи системи особливих показників для прогнозування ймовірності банкрутства ТНК, що враховують специфічні ознаки транснаціональних корпорацій, їх еволюційні зміни у процесі розвитку глобального ринку та позиціонування ТНК у сучасній світо-господарській системі (рис. 1.2, 1.4, табл. у додатку Б).

Однак, як показало дослідження, застосовуваних показників у сфері фінансового аналізу недостатньо для ТНК, тому пропонуються додаткові коефіцієнти:

- коефіцієнти за галузями, за регіонами, сферами діяльності та розмірами корпорації;
- алгоритми розрахунку самих коефіцієнтів, коефіцієнта забезпеченості власними засобами, джерел формування оборотних коштів, довгострокові пасиви, доходи, фонди споживання, резерви витрат і платежів;
- екстраполяційний характер коефіцієнта відновлення (втрати) платоспроможності, практично переносяться зміни показників поточної ліквідності на майбутній звітний період;
- статистичний характер показників фінансового стану як мінімум за 3-5 звітних періодів діяльності ТНК (у розділі 2 для цього розроблено класифікатор факторів впливу на неспроможність корпорації, що представлено на рис. 2.8 та деталізовано таблицею рис. 2.9).

Виходячи з таких положень, у запропонованій комплексній блок-схемі аналітичної оцінки діяльності ТНК на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства передбачено впровадження аналітичного інструментарію економічної, управлінської, фінансової діагностики та упередження ймовірного банкрутства транснаціональної корпорації шляхом формування базових конструкцій щодо диференціації діагностичних процедур для різних за видами діяльності структурних елементів транснаціональної корпорації як системи(виробничих, збутових, фінансових компаній, банків, науково-дослідних підрозділів тощо), а також щодо

можливості їх кореляції у єдині симптоматичні критерії (про що мова йшла вище) і показники загальноекономічної діяльності транснаціональної корпорації.

Також пропонується комплексна блок-схема аналітичної оцінки діяльності ТНК на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства передбачає методичні та організаційні засади формування внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності транснаціональної корпорації, зокрема в частині удосконалення тих її позицій, що забезпечують можливість прогнозування стану фінансової спроможності структурних елементів корпорації та своєчасної ідентифікації ймовірності її банкрутства.

Найбільш доцільним інструментом для ведення контролю за розвитком процесу неспроможності за запропонованою вище блок-схемою є організація спеціального внутрішньо-корпоративного моніторингу (Monitoring – спостереження) як безперервного систематичного спостереження за параметрами зовнішнього і внутрішнього середовища корпорації, збору й аналізу інформації, що надходить, з метою виявлення її неспроможності, відповідності бажаному результату (системі показників, яка визначена критично бажаною для даної корпорації) або первинним (початковим) припущенням.

Моніторинг «відловлює» сильні і слабкі сигнали, що надходять із внутрішнього і зовнішнього середовища. Відразу після отримання сигналу служба контролінгу розробляє пропозиції про можливу реакцію на нього. Контролінг у даному випадку – система, спрямована на функціональну підтримку менеджменту, що має інформаційне забезпечення планування, контролю встановлених індикаторів, аналізу відхилень, координацію внутрішнього, зовнішнього консалтингу та загального інформаційного забезпечення. Це система визначення цілей, прогнозування, планування їх досягнення та перевірка на відповідність стратегії ТНК та змінам глобального ринку. У разі відхилень від плану або невідповідності зовнішнім змінам служба контролінгу розробляє коригуючі заходи і рекомендації,

систему спостереження і вивчення економічного, фінансового та іншого стану компанії.

Базу контролінгу становлять показники виробничого й фінансового обліку, а також інформація, яка надходить із зовнішнього середовища, зосереджуючись у банку економічних даних. Банк даних створюється за окремими користувачами інформації, а також за її секторальною тематикою. Як правило, функція забезпечення інформацією виконується завдяки створенню системи раннього попередження та реагування [94].

У міру збільшення надходження інформації про сигнали можна вжити різні за своєю активністю контрзаходи. Перевага попереджувальної реакції полягає в тому, що вона дозволяє зробити своєчасні кроки до ліквідації загрози виникнення неспроможності ТНК.

3.3. Аналіз санаційного потенціалу ТНК

При виявленні ознак банкрутства механізм санації як інструмент стабілізації фінансово-економічної діяльності можливий та доцільний для застосування по відношенню до ТНК, як і до інших суб'єктів господарювання. Однак, в силу сутнісних особливостей економічної діяльності ТНК на глобальному ринку та відповідних особливостей методики й технології фінансового аналізу діяльності корпорації (виявлені дослідженням та узагальнені у підрозділі 3.2), механізм, інструментарій та вся процедура санації будуть суттєво відрізнятися порівняно із санацією підприємств інших організаційно-правових форм.

Тому вважаємо за доцільне, у розвиток запропонованої вище комплексної блок-схеми аналітичної оцінки діяльності ТНК на глобальному ринку з метою запобігання банкрутства розробити та систематизувати особливі підходи до стратегії реалізації санації транснаціональної корпорації.

Основним припущенням у цій сфері є те, що (як доводить проведення дослідження) ТНК має відносно більший санаційний потенціал. У зв'язку із цим, варто запропонувати наступне визначення: «санаційний потенціал транснаціональної корпорації – це сукупність усіх наявних у компанії ресурсів (виробничих, комерційних, інвестиційних, фінансових, маркетингових, трудових, організаційних, науково-технічних, інноваційних, правових), резервів, механізмів та інструментів фінансової стабілізації, що забезпечують мінімізацію негативного впливу кризових явищ на її фінансово-господарську діяльність та нарощування санаційної спроможності ТНК». Санаційний потенціал будь-якої транснаціональної корпорації є доволі складною, динамічною і багаторівневою системою, що включає як внутрішньо-корпоративний ресурс антикризового управління і фінансової стабілізації, так і здатність компанії щодо імплементації ефективних схем реструктуризації діяльності, організаційних моделей запобігання банкрутству, а також диверсифікованих механізмів залучення зовнішнього фінансування.

Внутрішньо-корпоративний ресурс ТНК щодо антикризового управління та фінансової стабілізації обумовлений стійкістю позицій на ринку та реальними можливостями щодо збільшення обсягів реалізації або реструктуризації виробництва, зокрема по зарубіжних структурних підрозділах, використовуючи локальні фактори, можливістю включення конкурентних переваг ТНК, наявністю потужних виробничих та кадрових ресурсів, можливістю мобілізувати фінансовий капітал для реалізації антикризових заходів та іншими чинниками.

Тож, разом із іншими наведеними складовими (застосування схем реструктуризації, організаційних моделей запобігання банкрутству, механізмів залучення зовнішніх ресурсів) у цілому ТНК має достатні передумови для відновлення та збереження стабільної платоспроможності, до поки не виникли підстави у кредиторів звертатися до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство.

Такий санаційний потенціал ТНК дозволяє говорити про доволі широкий інструментарій всієї санаційної процедури та механізму фінансової стабілізації діяльності корпорації. При визначенні останнього доцільно виділяти наступні етапи: оперативний; тактичний; стратегічний. Кожному з етапів відповідатиме комплекс заходів, що схематично у вигляді матриці представлено на рис. 3.7.

| Етапи фінансової стабілізації | Механізми фінансової стабілізації | | |
|--|--|---|--|
| | Оперативний | Тактичний | Стратегічний |
| 1. Усунення неплатоспроможності | Система заходів, заснована на використанні принципу "відсікання зайвого" | - | - |
| 2. Відновлення фінансової стійкості | - | Система заходів, заснована на використанні моделей фінансової рівноваги | - |
| 3. Зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного росту | - | - | Система заходів, заснована на використанні моделей фінансової підтримки прискореного зростання |

Рис. 3.7. Матриця визначеного механізму фінансової стабілізації ТНК

Джерело: Складено автором

Термін «санація» у даний час широко використовується в різних сферах, він походить від латинського «sanare» – оздоровлення, лікування. У системі ж економічних понять цей термін загалом трактується суперечливо: від визначення санації як процесу відновлення платоспроможності підприємства, пов'язаного із його банкрутством, до майже ототожнення цього механізму із антикризовим управлінням [3, 9, 48, 49, 92, 61, 96, 51].

Вчені-економісти, які пов'язують санацію з неплатоспроможністю, банкрутством [94], розходяться в її визначенні в основному за двома напрямками: джерелами і характером фінансової стабілізації.

У першому випадку санація ототожнюється з процесом фінансової стабілізації компанії незалежно від виду її джерел, у другому випадку до санації відносять тільки таку фінансову стабілізацію підприємства, яка здійснюється за умов зовнішньої допомоги [8, 1].

Крім того, ряд економістів вказують на запобіжний характер стабілізаційних заходів і процесів, що об'єднуються поняттям «санація», інші ж – підкреслюють роль санації в умовах наявності фінансової нестабільності і загрози банкрутства.

На перший погляд, санація не відрізняється від ефективного управління ТНК. Разом з тим, залежно від стратегічної або тактичної мети, управління може мати різні завдання: зростання ринкової частки, її повна зміна, зростання потенціалу власності та ін. Санація ж – це здійснення сукупності заходів з оптимізації діяльності у межах встановлених норм.

Санація відрізняється і від антикризового управління, бо може припускати ініціацію деяких кризових явищ, не допускаючи виходу за граничні індикатори фінансового «здоров'я». Санація відрізняється від антикризового управління і тим, що вона є економіко-правовою категорією і виходить за рамки антикризового управління, здійснюючись іноді іншими власниками. Крім того, вона має на меті не виявлення криз та їх подолання, а забезпечення розвитку корпорації в заданій галузі граничними нормативами. [5, с. 63-64].

Суперечливість поглядів зарубіжних і вітчизняних учених щодо сутності понять «санування» і «санація», свідчить про недостатнє їх методологічне опрацювання. Автор вважає, що є існує певна методологічна єдність двох категорій – санування і санація, кожна з яких у загальному відображає оздоровлення і вимагає конкретизації об'єкта; при цьому санування виражає сутність процесу, санація – конкретну форму її прояву.

Для запропонованої вище блок-схеми аналітичної оцінки доцільно відзначити безперервність процесу санування і санації, що забезпечується методами моніторингового блоку і діагностикою, санацією та «вибраковуванням» об'єкту на основні системи індикаторів – конкретних нормативів і показників «здоров'я» ТНК, фінансового аналізу, сукупності усіх фінансово-економічних ризиків, активів, капіталу, фінансових потоків та вартості підприємства.

Автор, дотримуючись даної точки зору, вважає логічним визначити санацію як процес цілеспрямованих дій по усіх «критичних точках» розвитку ТНК для забезпечення глобальної мети – конкурентоспроможності та фінансово-економічної стійкості.

Таким чином, у сфері системних заходів щодо аналізу, діагностики та запобігання банкрутству ТНК стає надзвичайно важливим визначити комплексний критерій прийняття рішень щодо санації чи реструктуризації (ліквідації) корпорації, який узагальнює сукупність ознак, передумов і методів подолання кризи та фінансово-економічного оздоровлення. Узагальнено це – санаційна спроможність корпорації, яку можна слід ідентифікувати як наявність у компанії, що перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, що визначають її здатність до успішної реалізації антикризових заходів та фінансового оздоровлення. Доцільно виділити три групи критеріїв санаційної спроможності:

- фінансово-економічні;
- економіко-правові;
- психологічні.

Задіяння усіх трьох груп критеріїв обумовлює здатність ТНК до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг. Такі заходи є теоретико-методологічною основою для формування і упровадження механізму санації ТНК (рис. 3.8).

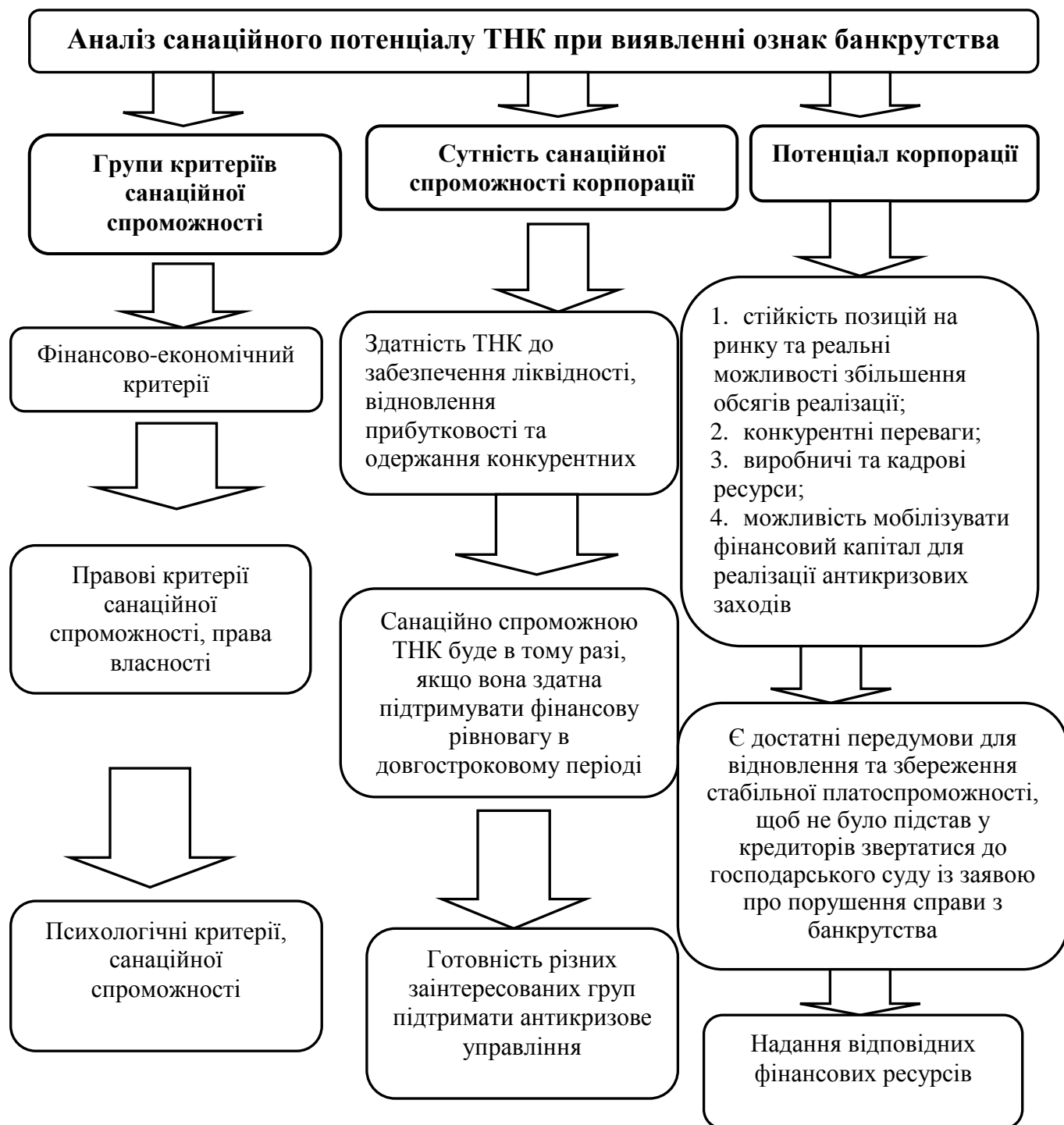


Рис. 3.8. Аналіз санаційного потенціалу ТНК при виявленні ознак банкрутства

Джерело: Складено автором

До фінансово-економічних критеріїв слід віднести здатність ТНК до забезпечення ліквідності, відновлення прибутковості та одержання конкурентних переваг, які визначаються наявним у компанії потенціалом, а

саме: стійкістю позицій на ринку та реальними можливостями збільшення обсягів реалізації; конкурентними перевагами; можливостями мобілізації фінансового капіталу для реалізації антикризових заходів.

Кількісні та якісні фінансово-економічні чинники тісно взаємозв'язані. Так, досягнення конкурентних переваг можливе лише за наявності стійкої ліквідності та платоспроможності, водночас орієнтація лише на забезпечення ліквідності дає можливість забезпечити життєздатність корпорації тільки в короткостроковому періоді.

З економіко-правового погляду санаційно спроможною ТНК буде в тому разі, якщо воно здатна підтримувати фінансову рівновагу в довгостроковому періоді, тобто коли є достатні передумови для відновлення та збереження стабільної платоспроможності для того, щоб у кредиторів не було підстав звертатися із заявою до господарського суду з метою порушення справ про банкрутство.

До психологічних критеріїв санаційної спроможності ТНК можна віднести готовність усіх її підрозділів, а також різних зацікавлених сторін (груп інтересів) підтримати антикризове управління та надати відповідні фінансові ресурси [109, с.130-131]. Таким чином, потрібно запропонувати процедуру запровадження та стратегію реалізації санації транснаціональної корпорації як один із напрямів стабілізації її функціонування на основі використання особливого організаційно-економічного потенціалу, просторового чинника та локальних факторів господарської та інвестиційної діяльності транснаціональної корпорації. Запропонована структура плану санації ТНК наведена на рис. 3.9. Вона базується на раніше розробленій матриці механізму фінансової стабілізації ТНК (рис. 3.7) та результатах дослідження питання аналізу потенціалу ТНК щодо санаційної спроможності, відображеного на рис. 3.6.

| Схема плану санації | Показники та заходи реалізації санації |
|---|---|
| Загальна характеристика корпорації | <ul style="list-style-type: none"> • Форма власності та правова форма організації бізнесу; • Організаційна структура; • Сфери діяльності; • Загальний стан корпорації; |
| Аналіз вихідних даних | <ul style="list-style-type: none"> • Оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища на макро і мікро рівні; • Аналіз фінансово-економічного стану корпорації; • Аналіз причин кризи та виявлення явних та слабких сигналів «нездоров'я» корпорації; • Стан ринку реалізації виготовленої продукції, наявний потенціал ТНК; • Обґрунтування необхідності санації; |
| Стратегічна та оперативна програма санації | <ul style="list-style-type: none"> • Стратегічна мета, ціль санації; • Оперативні заходи відновлення ефективного функціонування корпорації; |
| План санаційних заходів | <ul style="list-style-type: none"> • План маркетингу та оцінка ринку реалізації продукції ТНК; • План капіталовкладень і виробництва; • Організаційний план корпорації; • Фінансовий план; |
| Заходи реалізації плану санації та її ефективність | <ul style="list-style-type: none"> • План організації виконання санаційних заходів; • Критерії ефективності санації ТНК; • Оперативний контролінг за реалізацією санаційних заходів; • Імовірні ризики у процесі виконання санації; • Можливі збитки або позитивні й додаткові прибутку корпорації |

Рис. 3.9. Структура плану санації ТНК

Джерело: Складено автором

План санації ТНК структурно складатиметься з наступних блоків:

- загальна організаційно-економічна характеристика корпорації, включаючи такі позиції: форма власності та правова форма організації бізнесу; організаційна структура; сфери діяльності та ринки за територіальною ознакою; загальний стан корпорації та її окремих підрозділів;

- аналіз вихідних фінансово-економічних даних та детальне обґрунтування необхідності санації (оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища на макро і мікро рівні; аналіз фінансово-економічного стану корпорації; аналіз причин кризи та виявлення явних та слабких сигналів «нездоров'я» корпорації; стан ринків реалізації виготовленої продукції, наявний потенціал ТНК тощо);

- стратегічна та оперативна програма санації (формулювання стратегічного бачення, мети та проміжних цілей санації; визначення оперативних заходів відновлення ефективного функціонування корпорації);

- план санаційних заходів, який має містити такі підрозділи: план маркетингу та оцінка ринку реалізації продукції ТНК; план капіталовкладень і виробництва; організаційний план корпорації; фінансовий план та ін.;

заходи щодо реалізації плану санації та критеріальна оцінка її ефективності (план організації виконання санаційних заходів; критерії ефективності санації ТНК; оперативний контролінг за реалізацією санаційних заходів; ймовірні ризики у процесі виконання санації; можливі збитки або позитивні й додаткові прибутку корпорації тощо).

Успішне застосування таких санаційних механізмів та раціональне використання санаційного потенціалу ТНК дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але й значною мірою позбавити корпорацію залежності від використання позикового капіталу, прискорити темпи його економічного розвитку.

Для розробки плану санації використовують увесь наявний методичний та функціональний арсенал контролінгу. При цьому слід керуватися такими принципами:

- **завершеність** – врахування всіх найважливіших обставин справи (усі позиції плану мають базуватися на цілком перевірених даних);

- **змістовність** – розгляд лише тих обставин, які стосуються процесу санації;

- **правильність** – правдиве висвітлення проблематики кризи з відображенням усіх передумов та безперервного логічного ланцюга аргументів;

- **якісність** – правдиве та однозначне висвітлення й відтворення інформації;

- **об'єктивність** – чітке розмежування між фактичними даними, суб'єктивною оцінкою (власним поглядом) аудитора та висновками.

Зрозуміло, що у межах реалізації запропонованого плану санації фінансова діагностика проводиться з використанням інформації, що міститься у встановлених формах звітності ТНК. Але проблемним питанням буде те, що через свою територіально-організаційну структуру ТНК не можуть бути єдиним об'єктом звітності. З цього приводу, перш за все, потрібно згадати, що кожна країна має свої особливості облікових систем.

Крім того, слід зазначити, що виражаючи об'єктно-суб'єктні відносини, санація тим самим постає як економіко-правова категорія і вимагає звернення до трактування не тільки економістами, а й з юридичної точки зору.

Правове регулювання ведення транснаціонального бізнесу потребує неабияких зусиль від юриста. При цьому однією серед найскладніших правових процедур є провадження у справах про банкрутство стосовно транснаціональних корпорацій. Так, вітчизняне законодавство донедавна не визнавало іноземних процедур банкрутства, а ведення спільного з іноземними судами провадження, спрямованого на відновлення платоспроможності або визнання банкрутом транснаціональної компанії, узагалі не існувало.

Одним із найцікавіших нововведень нової редакції Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» стало впровадження процедури банкрутства, пов'язаного з іноземною процедурою банкрутства, вводяться поняття: іноземний суд, іноземна процедура банкрутства, керуючого іноземною процедурою банкрутства. Введена ж в новому законі процедура, можливо, і не повністю досконала, проте це великий крок назустріч проблемам транснаціонального бізнесу[52].

Яким чином ці положення будуть застосовуватися – передбачити важко, з огляду на те, що спеціальні міжнародні договори про співробітництво у справах про банкрутство Україна не підписує. Утім, надію дає ч. 8 ст. 2 Закону про банкрутство, яка дозволяє визнавати іноземні

рішення за відсутності міжнародного договору за принципом взаємності (у даному випадку, вочевидь, у сенсі звичайної презумпції про її існування).

Однак, у сфері санації та загалом процедури банкрутства ТНК не вистачає відповідей на цілий ряд питань не тільки у вітчизняному законодавстві.

З поширенням міжнародних економічних відносин проблеми регулювання транснаціонального бізнесу наприкінці минулого століття набули інтернаціонального характеру. У зв'язку із цим зусиллями ООН, Організації економічного співробітництва та розвитку, Міжнародної торгової палати було прийнято міжнародні зведення правил, що регулюють поведінку суб'єктів господарської діяльності, які займаються міжнародним бізнесом. Значну роботу в цьому напрямі веде і Рада Європи.

Міжнародною торговою палатою було прийнято документи, адресовані підприємцям, про загальні норми поведінки інвесторів в іноземній державі та в боротьбі з корупцією.

Особливого значення це питання набуло у зв'язку із розширенням діяльності транснаціональних компаній. Вони через свою організаційну структуру не можуть бути об'єктом регулювання і підлягати праву однієї держави. Саме тому було поставлене питання про створення та прийняття для них кодексу міжнародної поведінки. Проект кодексу поведінки ТНК, розроблений в ООН, було прийнято у 1980 р., а переглядався та уточнювався він іще в 1985 і в 1988 рр. Робота над кодексом триває й нині. З метою регулювання діяльності ТНК в етичному плані розглядалися такі питання:

- забезпечити повагу з боку ТНК до національного суверенітету країн, в яких вони оперують, зобов'язати їх дотримуватися місцевих законів та господарсько-адміністративних розпоряджень;
- зобов'язати ТНК відповідати у своїй діяльності цілям, пріоритетам і політиці країн, в яких вони господарюють, а також поважати місцеві соціальні та культурні принципи і цінності;
- забезпечити повагу з боку ТНК до прав людини і загальних свобод;

- заборонити ТНК втручатися у внутрішньополітичний процес суверенних держав та у міждержавні відносини;
- утримати ТНК від корупції в економіці та політиці.

Функцію допоміжного засобу для становлення міжнародно-правового регулювання діяльності ТНК можуть виконувати рішення Міжнародного суду ООН, як елементу загального механізму міжнародного нормо-творення. Але, як зазначає Кметик Х.В., починаючи з 1989 р. у Міжнародному суді ООН більше не розглядаються справи, в яких хоча б частково зачіпалися інтереси ТНК.

Ця ситуація є результатом значного впливу корпорацій на уряди приймаючих країн та країн базування, досить поширеним явищем корупції, що практикується ТНК, а також, відсутністю чітких міжнародно-правових норм, які б регламентували діяльність ТНК, визначаючи механізм розгляду спорів за їх участю та механізм притягнення ТНК до відповідальності [35].

3.4. Організаційні моделі запобігання банкрутства ТНК

Однією з особливостей ТНК, яку з точки зору упередження банкрутства слід віднести до її переваг, є можливість «мобільної», гнучкої реструктуризації у межах проведення політики антикризового управління. Це можливе завдяки: диверсифікованості видів економічної діяльності ТНК, єдиній управлінській політиці та одночасно певній незалежності структурних підрозділів, комплексній маркетинговій стратегії структурних підрозділів ТНК, можливістю взаємодоповнення та взаємозаміни управлінських структур та менеджерів корпорації тощо.

Тому у межах аналізу діяльності ТНК з метою запобігання банкрутства чільне місце посідає управлінський антикризовий аналіз та обґрунтування

можливих варіантів реструктуризації корпорації, що пояснює увагу автора до цього блоку питань у даній частині дисертаційного дослідження.

У розвинених країнах антикризове управління загалом відіграє важливу роль у запобіганні причинам та настанні банкрутства ТНК. В той час, як в українській економіці антикризове управління поки що в основному спрямоване на ліквідацію причин банкрутства, у країнах з розвинутою економікою в першу чергу займаються реорганізацією та реструктуризацією підприємств і це є природним, по суті, перманентним процесом.

Суть, особливості, моделі реструктуризації підприємств у своїх працях розкривають такі українські вчені як О.М. Галенко, Д.Г. Лук'яненко, Є.Г. Панченко, О.І. Рогач, О.О. Терещенко, Л.В. Руденко-Сударєва та ін. Так, Є.Г. Панченко відмічає, що реструктуризація – це комплекс реорганізаційних заходів, які мають за мету вихід ТНК з кризи і забезпечення її подальшого розвитку [83, 17, 94, 18].

Доречно згадати, що у 90-х роках українські підприємства, як і більшість компаній у Центральній та Східній Європі, зіткнулись із ситуацією, коли попит на їхню продукцію майже зовсім зник. Зниження торговельних бар'єрів привело до притоку імпортованих товарів та зростання конкуренції. Це спонукало до реструктуризації, головною метою якої було подолання кризового стану. Однак Є.Г. Панченко зауважує, що й після досягнення прибуткової діяльності корпорації, поліпшення ринкових позицій фірми, її конкурентоспроможності причини для реструктуризації не зникають. Із цим висновком автора не можна не погодитись [18].

Спираючись на Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», інші нормативно-правові акти, які передбачають використання реструктуризації як ефективного засобу відновлення платоспроможності корпорацій, наведемо визначення реструктуризації ТНК з метою упередження банкрутства: це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію корпорації, зміну форм власності,

управління за допомогою організаційно-правових норм, що сприятиме фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Основний зміст реструктуризації полягає у зміні організаційно-правових форм здійснення бізнесу, зокрема й шляхом повної або часткової зміни власника статутного фонду юридичної особи. Залежно від характеру заходів розрізняють такі форми реструктуризації:

- 1) реструктуризація виробництва;
- 2) реструктуризація активів;
- 3) фінансова реструктуризація;
- 4) корпоративна реструктуризація.

Реструктуризація виробництва корпорації передбачає застосування таких заходів: зміна керівництва підприємства; упровадження нових, прогресивних форм та методів виробничого управління; диверсифікація асортименту продукції; поліпшення якості продукції; підвищення ефективності маркетингу; зменшення витрат на виробництво; скорочення чисельності зайнятих у корпорації.

Реструктуризація активів передбачає такі головні заходи: продаж частини основних фондів; продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів; продаж окремих підрозділів (філіалів) ТНК; зворотний лізинг; реалізація окремих видів фінансових вкладень; рефінансування дебіторської заборгованості.

Реструктуризація фінансова передбачає заходи, пов'язані зі зміною структури й розмірів власного та позикового капіталу, зі змінами в інвестиційній діяльності ТНК, це: реструктуризація заборгованості перед кредиторами, одержання додаткових кредитів; збільшення статутного фонду; замороження інвестиційних вкладень.

Корпоративна реструктуризація пов'язана зі зміною власника статутного фонду, впровадженням нових юридичних осіб і нової

організаційно-правової форми діяльності. В цих випадках виконують: часткову або повну приватизацію; поділ великих корпорацій на частини; виокремлення з великих ТНК тих чи інших підрозділів; приєднання до інших чи злиття з іншими більш потужними. Такі заходи відбуваються з дотриманням вимог антимонопольного законодавства [10, с.217-219].

Питання про реструктуризацію постає щоразу, коли організація стикається зі зниженням ефективності своєї діяльності, зміною економічного оточення, технологічного розвитку та загострення конкуренції. Є.Г. Панченко розкриває моделі реструктуризації в усіх галузях управлінської системи ТНК, такі як:

- вартісна модель – заснована на ідеї збільшення ринкової вартості компанії. Цю модель широко використовують західні корпорації, які прагнуть забезпечити достатню прибутковість своїх акцій у майбутньому. Вартісна модель реструктуризації реалізується за допомогою «Пентагона» (реструктуризації консалтингової фірми Mc Kinsey & Company). Модель ґрунтується на тезі, що кінцевою метою функціонування будь-якої компанії має бути зростання її вартості, яка, в свою чергу, залежить від чистих грошових потоків, що генеруються завдяки діяльності компанії;

- найпростіша і найчастіше використовувана на практиці модель реструктуризації компаній є матриця, розроблена Boston Consulting Group. Вона заснована на 2 показниках: конкурентної позиції стратегічних одиниць бізнесу (СОБ) і темпів зростання ринку, на яких функціонує СОБ. Конкурентоспроможність СОБ визначають за: 1) розмірами, 2) темпами зростання, 3) ринковою часткою за сегментами, 4) прихильністю покупців, 5) прибутковістю, 6) за ефективністю розподілу, 7) технологічним потенціалом, 8) гнучкістю, 9) організаційною структурою;

- портфельні моделі – моделі реструктуризації, які потребують надійної інформаційної бази щодо ринкової ситуації, висококваліфікованих фахівців-аналітиків з питань стратегічного маркетингу. Однак в Україні ці моделі знаходяться в стадії становлення [15];

- моделі ділової досконалості – моделі, засновані на концепції комплексного управління якістю підприємства. Реструктуризація в цьому варіанті є одним із важелів поліпшення якості функціонування фірми, зміст і програма реструктуризації в цьому разі залежатимуть від того, яку саме концепцію управління якістю обере підприємство;

- європейська модель ділової досконалості – модель Демінга (Японія), Болдріджа (США). Вона ґрунтується на поширенні в розвинених країнах концепції загального управління якістю, що відома під назвою TQM (Total Quality Management). Саме за такими моделями присуджуються нагороди з якості в більшості розвинених країнах світу. З 1992 р. так присуджується й європейська нагорода з якості. З 1997 р. європейська модель ділової активності використовується і в Україні, тому вітчизняні підприємства використовують її як підхід до реструктуризації виробництва. Методика використання європейської моделі ділової досконалості для реструктуризації полягає у тому, що корпорація для досягнення зрушень у слабкій ланці розробляє відповідні реструктуризаційні заходи. Для одного підприємства такою ланкою є ресурси, для іншого – процеси, тощо;

- прагматична модель реструктуризації ґрунтується на пошуку шляхів розв'язання невідкладних проблем із використанням методу постановки критичних питань. Вона є найпоширенішою і найефективнішою в Україні та інших постсоціалістичних країнах. У цій сфері заслуговує на увагу досвід співпраці експертів європейської програми TACIS, Українського центру післяприватизаційної підтримки підприємств із підприємствами різних галузей [15, 127].

Можна виділити два основні напрямки стратегії реструктуризації: розширення або скорочення бізнесу. Залежно від цілей, тривалості та глибини змін у корпорації розрізняють два види реструктуризації – тактичну та стратегічну.

Тактична реструктуризація спрямована на досягнення короткострокових невідкладних цілей, пов'язаних, насамперед, із

виживанням підприємства в кризових умовах. Тактична реструктуризація здійснюється у короткостроковому періоді, коли фірма не може розраховувати на зовнішні джерела фінансової допомоги і може підвищити свою ліквідність лише за рахунок внутрішніх резервів шляхом, як правило, санаційної реструктуризації. Основні напрями здійснення тактичної реструктуризації такі:

- ✓ зменшення обсягів ресурсів (вилучення їх частини за незмінної ринкової активності);
- ✓ скорочення ринків (вихід із нерентабельних ринків);
- ✓ зменшення пропозиції (відмова від нерентабельної продукції, сфер діяльності, організаційних одиниць);
- ✓ скорочення чисельності працівників, що приводить до зменшення витрат, отримання доходів та прибутків від зростання продуктивності праці для їх подальшого інвестування у виробництво;
- ✓ стабілізація заробітної плати або зростання її повільнішими темпами, ніж продуктивність праці, з метою акумуляції додаткових прибутків;
- ✓ позбавлення від об'єктів соціальної сфери та зайвих активів;
- ✓ пошук нових ринків і нових партнерів, у тому числі іноземних;
- ✓ упровадження нових продуктів та поліпшення якості продукції.

Стратегічна реструктуризація здійснюється у довгостроковому періоді, базується на результатах оперативної реструктуризації й передбачає залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування в межах адаптаційної (прогресивної) випереджувальної реструктуризації.

Адаптаційну, або прогресивну, реструктуризацію використовують за відсутності суто кризових явищ, але за появи негативних тенденцій з метою їх подолання та адаптації підприємства до нових ринкових умов.

Випереджувальну реструктуризацію застосовують успішні компанії, що передбачають можливість зміни умов функціонування (появи нових або підсилення існуючих конкурентів, упровадження новітніх технологій,

освоєння нових або втрата існуючих ринків) і прагнуть зміцнити свої ключові компетенції та конкурентні переваги.

Узагальнюючи успішну практику стратегічної реструктуризації, можна визначити такі її складові:

- ✓ диверсифікація виробництва;
- ✓ завоювання нових ринків збуту;
- ✓ придбання нового устаткування;
- ✓ упровадження новітніх технологій;
- ✓ сертифікація виробництва;
- ✓ реструктуризація організаційної структури корпорації;
- ✓ підвищення кваліфікації персоналу;
- ✓ реструктуризація власності;
- ✓ купівля – продаж бізнесу [15, 122].

В економічно розвинених країнах вже склалася практика реорганізації юридичної особи, здійснювана у формі злиття, приєднання (поглинання), поділу, купівлі майна, оренди майна, лізингу майна, приватизації, виділення і перетворення. Створюється теоретична база, розробляються заходи для запобігання та ліквідації збитковості в суб'єктів господарювання, з метою доведення їх до нормальних параметрів працюючих ТНК.

Саме тому в західній економічній теорії та практиці велика увага приділяється практичній проблемі масштабу виробництва і розмірів конкретного підприємства, фірми, корпорації і т. ін. Внаслідок цього, будь-яка реорганізаційна процедура і реструктурування, як заходи запобігання або подолання збитковості, здійснюються з урахуванням результату від масштабів виробництва, оскільки середні витрати виробництва зменшуються при збільшенні його розмірів. Водночас зменшення витрат відбувається тільки до певної межі збільшення розмірів виробництва. Перевищення певної межі веде до зворотного ефекту - зростання витрат виробництва, пов'язаного із збільшенням труднощів координації всіх ланок управління і контролю. У

кожному конкретному випадку збільшення розмірів виробництва, прояви позитивного і негативного ефектів будуть різні. Тут можливі три ситуації:

- по-перше, при припиненні дії досягнутого позитивного ефекту негативний ефект починає виявлятися тільки через тривалий період часу;
- по-друге, позитивний ефект незначний при тривалому періоді його прояву, а негативний ефект виявляється відразу за цим позитивним ефектом;
- по-третє, обидва ефекти є рівновеликими дугами однієї параболи.

Дослідження досвіду ТНК в обробній промисловості США показали, що найбільш успішно виживають ті корпорації, фірми, які змогли грамотно використовувати ефект масштабу виробництва. У свою чергу, ті фірми, які не змогли розгорнути масштабне виробництво, опинилися в становищі виробників з високими витратами і перспективою розорення і банкрутства. Саме цим пояснюють періодичні реорганізації, що проводяться керівництвом компаній, і безперервні спроби великих корпорацій уникнути негативного ефекту при одночасному розширенні діяльності.

Таким чином, кожна організація повинна постійно розраховувати свій максимально ефективний розмір залежно від конкретної ситуації. Так, концерн General Motors створював конкурентоспроможні фірми всередині концерну, маневруючи загальним масштабом і автономністю. У даному випадку була зроблена ставка на таку децентралізацію, за якої позитивний ефект зберігався б якомога довше [9].

У межах ТНК з'являються (формуються) ідентичні рівні мікросистеми ТНК, набувають дедалі більшого поширення регіональні штаб-квартири, які беруть на себе багато функцій центральної штаб-квартири і використовують специфічні переваги розміщення даного регіону, що веде до зростання ефективності діяльності регіональних філій.

Японські ТНК, наприклад, створили в Сингапурі регіональні офіси, що керують виробництвом автомобілів й електропобутової техніки у країнах Південно-Східної Азії. Наприклад, Sony, у 2003р. створили три нові

регіональні штаб-квартири в США, Європі та Азії з метою поліпшення та реорганізації ТНК.

Іншим проявом зміни структури управління є активи центральних органів з основних напрямів господарської діяльності, створені ТНК за кордоном. ТНК ІВМ США перенесла свою штаб-квартиру з виробництва комп'ютерних систем із країни базування в Англію, АТ & Т створила у Франції головний офіс для керівництва своєю глобальною мережею з виробництва телефонної техніки, "DuPont" створив дві зарубіжні штаб-квартири з певних видів діяльності.

Зміни в управлінських системах ТНК породжують зміни в корпоративному менеджменті: збільшення масштабів діяльності, кількості зарубіжних підрозділів, географічної розосередженості виробничо-інвестиційних маркетингових операцій тощо [89].

У західних дослідженнях з антикризових заходів великого значення надають чиннику галузевої спеціалізації. Так, чим більша різниця між попитом і пропозицією продукції тієї чи іншої галузі на користь пропозиції, тим реальніші шанси закриття або переорієнтації, корпорацій, що мають більш низьку продуктивність і більші витрати порівняно з середньогалузевими витратами.

Цей фактор аналізується з позиції декількох аспектів: інтересів національної безпеки у сфері економічного суверенітету; географії корпорацій, фірм у сферах соціальної орієнтації та зайнятості; можливості зниження пропозиції не за рахунок закриття, а за рахунок консервації; є дана продукція громадська чи соціально значуща сама по собі або як одна зі складових іншої продукції.

Реорганізація, реструктурування і санація можуть бути здійснені з мінімальними витратами для держави, а часто і для корпорацій в тому випадку, якщо акцент зроблено не на кількості корпорацій, а на умови, які не потребують витрат як для вступу в галузевий ринок, так і на вихід з нього.

Важливим фактором реструктуризації є платіжна дисципліна. Так, у розвинених країнах будь-яка серйозна модель або розробка реструктуризації не розглядає ситуацію з точки зору неплатежів. Поняття «неплатежі» в західній економічній теорії та практиці не досліджено. Оскільки основні економічні моделі в розвинених країнах засновані на методах «витрати-випуск» і «попит-пропозиція», в яких витрати і результати, попит і пропозиція збалансовані, то ситуації, коли продукція не оплачується споживачами, практично немає. До цього слід додати, що значна частина неплатежів є наслідком криміналізації економічних процесів. Отже, крім рекомендацій економічного, фінансового та організаційного характеру необхідно вводити корективи і обмеження на їх кримінальний ефект.

Важливим аспектом в антикризових заходах є вибір найбільш ефективної організаційної структури корпорації.

Наприкінці 90-х років ХХ ст. у США було проведено опитування керівників промислових фірм про практику докорінної реорганізації, на думку яких, основними мотивами докорінної перебудови є: прагнення задовольнити запити споживачів (33%); намір встояти у конкурентній боротьбі (33%); прагнення домогтися найкращих фінансових показників (21%). Реорганізація, в тому числі структурна, спричинена необхідністю постійної адаптації до швидкозмінних умов зовнішнього середовища, оскільки минулий успіх ще не гарантує виживання в майбутньому [23, 104].

Аналіз сучасних тенденцій у галузі теорії і практики менеджменту та антикризового управління дозволяє виділити такі найбільш актуальні концепції та підходи, що використовуються при реструктуризації господарюючих суб'єктів з метою запобігання банкрутства:

- реструктуризація на основі створення бізнес-одиниць;
- концепція «ключової компетентності», «ресурсний» підхід;
- концепція «мінімалізму»;
- концепція досконалої корпорації.

Розглянемо коротко зазначені концепції та підходи. В основі концепції реструктуризації на основі бізнес-одиниць лежить процес децентралізації і висвітлення «стратегічних підрозділів бізнесу». Вважають, що для збереження конкурентоспроможності корпорацій, фірм, філіалів, підприємств, організаційна структура повинна бути сфокусована на конкретному кінцевому споживачеві. Успіх не можливий без компетенції у виробництві окремих видів і груп продукції. Кожна бізнес-одиниця, будучи самостійним виробничо-комерційним підрозділом, об'єднує всі функції і види діяльності, необхідні для розробки, виробництва і реалізації будь-якого конкретного виду продукції або групи видів продукції, що дозволяє керівникам з метою запобігання банкрутства розвивати навички та досвід для швидкого реагування на зміну потреб покупців і ситуації на ринку.

У 90-ті роки з'явилася і набула широкого поширення концепція «ключової компетентності», яку одними з перших описали Г. Хемер і К. Прехалд. [126]. Зміст даної концепції можна коротко сформулювати так: унікальна технологія плюс добре налагоджений високоякісний виробничий процес і висококваліфікований персонал, пристосований для її реалізації. Саме визначення сфер ключової компетенції вимагатиме перегляду та інвентаризації усіх наявних на суб'єкті господарювання технологій та ноу-хау з метою запобігання банкрутства.

Концепція «ключової компетенції» в основних моментах подібна до концепції стратегічного менеджменту, заснованого на ресурсному підході. Автори ресурсного підходу відзначають зростаючу роль інформації і знань як стратегічних ресурсів корпорацій. Предметом аналізу прихильників даної концепції є не продукція і стратегічні ринкові сегменти і навіть не всі ресурси, а стратегічні компетенції ТНК, які відносяться до всієї сукупності продуктів і послуг організації і потребують особливого підходу з точки зору управління, підсилюючи конкурентні позиції корпорації в цілому. Даний метод стратегічного управління заснований на аналізі внутрішніх ресурсів з метою ідентифікації, охорони, експлуатації і створення рідкісних ресурсів

корпорації, що дозволяють одержувати конкурентні переваги на ринку [126]. Ресурсний підхід виходить з того положення, що суб'єкту господарювання слід розглядати як «портфель організаційних компетенцій», а не як сукупність стратегічних ринкових сегментів. Такий підхід пропонує керівникам зайнятися в першу чергу ідентифікацією організаційних компетенцій, якими володіє корпорація, з метою визначення тих, які належать до стратегічних.

Для реалізації даного процесу важливе значення має визначення сутності поняття «ресурси», особливо «стратегічні ресурси». До стратегічних ресурсів автори концепції відносять обмежені за своєю природою ресурси, які важко або неможливо замінити або імітувати і які забезпечують господарству стійку довгострокову конкурентну перевагу. Важливим тут є також іммобільний характер цих ресурсів, тобто вони не можуть бути легко придбані або передані від одного підприємства до іншого (наприклад, організаційна культура суб'єкта господарювання, репутація корпорації).

Важливим моментом даної концепції є також визначення того, які перспективні галузі можуть бути освоєні з найкращими шансами на основі накопиченого «портфеля стратегічних компетенцій». Саме на цьому етапі максимального запровадження ключових компетенцій в стратегію ТНК вирішують завдання створення довгострокової конкурентної переваги з метою запобігання банкрутства [2].

Сучасна концепція «мінімалізму», що лежить в основі процесу реструктуризації багатьох західних корпорацій, в даний час є найбільш популярною. Автори концепції вважають, що виробничий процес, що розглядається насамперед як «генератор прибутку», необхідно звільнити від усього зайвого - непотрібних витрати, втрати часу, вузьких місць, зайвих запасів тощо. Найважливішим фактором даної концепції є фінансова оцінка внутрішньовиробничих параметрів (запасів, окремих операцій), а сама технологія управління містить всі кращі елементи системи управління –

«точно, вчасно», системи «тотального контролю якості», статистичних методів управління виробництвом [123; 2].

Концепція «досконалого суб'єкта господарювання» віддає перевагу організації корпорації, а не стратегії, що було провідною ланкою в зазначених вище концепціях. Під поняттям «організація господарства» автори даної концепції мають на увазі безпосередньо організацію корпорації, організаційну культуру, якість відносин зі споживачами, управління персоналом, а оптимізація основних процесів повинна стати головним і основним об'єктом уваги керівництва корпорації, щоб не довести її до банкрутства. Ця концепція «досконалого підприємства» має велике значення для вирішення проблеми розвитку організаційних структур корпорацій [44].

Можна виділити такі основні напрямки розвитку організаційних структур, зумовлені трансформаціями в стратегічних підходах до реорганізації і реструктуризації корпорацій з метою запобігання банкрутства: скорочення числа рівнів управління; «Adhocracy» і пористі підрозділу; ввіз, а не власні ресурси; мережеві організаційні структури. Скорочення числа рівнів управління пов'язане з розвитком і можливостями комп'ютерних технологій, що призводить до «вимивання» середньої ланки управління.

Вважають, що в майбутньому організації будуть дотримуватися «adhocracy» - федерації щодо автономних підрозділів, оскільки організації стають більшими, вони починають обмежувати можливість нижчих підрозділів приймати рішення і автономно реагувати на зміни. Кожний автономний підрозділ може діяти незалежно, а всередині кожного підрозділу структура буде «Пористою». Створення робочих груп, що формуються з фахівців різних професій, а також використання проектних груп роблять організацію більш гнучкою [96; 27].

Ресурсний підхід структурної реорганізації практично нічим не відрізняється від концепції ресурсної стратегії, розглянутої вище. Перехід до сучасних методів управління пов'язаний із мережевими організаційними структурами. Це обумовлено тим, що виробнича і комерційна діяльність

дедалі більше ускладнюються, і ТНК для свого виживання та розвитку повинні шукати методи адаптації до змін середовища.

Мережеві системи порушують зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього середовища ТНК. Подальший розвиток такої системи може привести до двох таких організаційних моделей.

1. Мережева структура великої компанії ТНК, що збирає навколо себе фірми меншого розміру, доручаючи їм виконання різноманітних спеціальних завдань. ТНК займає домінуючу позицію у ділових операціях, оскільки вона є головним замовником. Дрібні структури швидко потрапляють у залежність від більш потужного партнера, що для них не бажано. Переваги великої ТНК дозволяють їй здійснювати контроль не за рахунок участі в капіталі, а через ринковий механізм. Великі корпорації підбирають партнерів, що відрізняються високою гнучкістю, адаптивністю до мінливих умов, творчим потенціалом;

2. Сукупність (мережі) філій, корпорацій, подібних за розміром, більшість з яких самостійні (юридично), але підтримують стійкість одне одного (в господарському плані). Дана сукупність підвищує конкурентоспроможність вироблених товарів і послуг. Сталість зв'язків, якими управляють кілька ключовими ТНК, стимулюючи інноваційні та комерційні процеси, спрощує управлінські завдання дрібних і середніх підприємств – членів мережі [83; 5].

Створення мережевої структури великої корпорації покликане забезпечити сприятливі умови для високоефективного розвитку, стимулювати спільне зростання.

Організація в формі мережі – гібридне рішення, що поєднує три типи структур (функціональну, дивізійну, матричну), забезпечує більш ефективний варіант розмежування діяльності і зв'язків, а також пропорцій між автономією і контролем [44; 29].

Існує велика кількість фірм, здатних на замовлення власника ТНК відомої марки виготовити будь-які комплектувальні деталі, удосконалити

зовнішній вигляд товару, а іноді й довести його до споживача. Останні зацікавлені в продажу власних товарів під відомою торговою маркою, а власники ТНК знімають з себе виробничі витрати і турботи. Цю стратегію ще називають декапіталізацією.

У межах концепції мережевої структури управління успішно розвивається напрям, названий гібридом великої корпорації ТНК і малої фірми. Цей напрямок повинен поєднати переваги великої корпорації (доступ до великого капіталу, можливості інвестувати великий капітал у фундаментальні дослідження, залучення талановитих вчених і керівників) з основними перевагами малого бізнесу (гнучкістю, швидкістю проведення операцій і т.д.). Реструктуризація такого роду відбувається в багатьох великих корпораціях, наприклад в IBM, Siemens, Microsoft, а також в корпорації Johnson & Johnson, яка перетворена в мережу з 166 незалежних малих фірм. Штат центрального апарату фірми становить всього 1,5% від 82 700 співробітників, зайнятих у корпорації. Ідея структурних перетворень полягає в тому, щоб діяти й управляти як мала компанія, залишаючись великою корпорацією [96].

Стратегія скорочення може бути втілена шляхом поділу, виділення, продажу майна, скорочення власного капіталу, надання майна в оренду, створення дочірнього підприємства, безоплатного передання активів, передання майна в залік зобов'язань, консервації майна, ліквідації підприємства [96; 120].

Міжнародні концерни або ТНК здійснюють політику створення дочірніх фірм з погляду рентабельності. Багато ТНК створювалися поступово, виростаючи з маленьких приватних фірм (Coca-Cola, Ford).

Так, одним із найбільших у світі з обороту капіталу, є концерн General Motors з річним оборотом більше 100 млрд. дол. На частку концерну припадає близько 20% світового виробництва автомобілів. Концерну належить 209 заводів у США і 12 в Канаді, а також підприємства в 32 інших країнах. Чисельність працюючих в концерні становить 813 тис. осіб, а

чистий прибуток перевищує 3 млрд. дол. Оргструктура General Motors охоплює фірми: Buick Motors, Cadillac Motors, Chevrolet Motors, Oldsmobile, Pontiac Motors, Truck and Coach. Одночасно в корпорації є штаб оперативного управління діяльністю компаній, що складається з відділень маркетингу, конструкторських робіт, НДДКР, дизайну виробництва, а також апарату з фінансових питань [133; 134].

Фахівці в галузі менеджменту вважають, що для управління такими великими економічними суб'єктами потрібна чітка командна система, а не бюрократична ієрархія. Крім того, компанія, що має розвинену структуру, змушена враховувати також позаекономічні фактори (соціальні) і займатися підтримкою низькорентабельних, або нерентабельних фірм.

Питання реорганізації, ліквідації та санації постають і перед великими компаніями, і перед органами державного управління. У 80-і роки в американських корпораціях спостерігався процес прискореної реконструкції та перебудови, а також відбувалося поступове злиття шляхом скуповування акцій. Проблеми реструктурування та санації відображаються у довгострокових фінансових планах. У них вирішуються питання, пов'язані з демонтажем обладнання та будівель, купівлею нових фірм тощо. Наприкінці 80-х років в американській автомобільній промисловості реалізовувалося кілька санаційних програм. Так, General Motors проводив санацію власними силами. Програма санації передбачала закриття 4 з 26 підприємств у США, скорочення штату працюючих мінімум на 100 тис. осіб. Крім того, був істотний технологічний блок, що передбачав розробку нових моделей автомашин. Санація фірми Chrysler проводилася за рахунок великих державних субсидій. При цьому були суттєво знижені витрати та обсяги виробництва [133; 59].

Велике значення в загальній проблемі оздоровлення економічних процесів у розвинених країнах має державне регулювання взагалі, форми і методи державного регулювання, процеси реформування та реструктуризації зокрема, оскільки на рівні державної політики можна створити умови для

подолання кризи, інфляції, торговельного і платіжного дефіциту, стимулювати вкладення капіталу на довгостроковій основі в національне виробництво і т.д.

Основою промислового циклу є оновлення основного капіталу в період кризи, коли відбувається технічне переобладнання промислового виробництва, перехід на нову, вищу стадію розвитку технічного прогресу. У цей період (кризи і застою) особливо посилюється регулюючий вплив держави на економічний розвиток і роль державної власності в оновленні основного капіталу. На стадії промислового пожвавлення і підйому роль державного регулювання дещо зменшується. Як зазначав Дж. М. Кейнс, головні риси економічного циклу і особливо регулярність його чергування в часі та його тривалість (що і визначає слово «цикл») пов'язані з механізмом коливання граничної ефективності капіталу. Найкраще розглядати економічний цикл як явище, викликане циклічними змінами граничної ефективності капіталу, хоча й ускладнене, і посилене супутніми змінами інших короткострокових змін економічної системи [133; 4].

Посилюючи неминучі в процесі конкурентної боротьби концентрацію і централізацію капіталу, кризи об'єктивно ведуть до зростання частки державної власності в економіці розвинених країн, що також об'єктивно призводить до посилення ролі державного регулювання. У даному випадку утворюється наступний логічний ланцюжок: вільна конкуренція, концентрація і централізація капіталу, створення монополістичних об'єднань, заперечення конкуренції, необхідність державного регулювання з метою збереження ринкової економіки.

Існують дві основні форми державного регулювання: адміністративна й економічна. Змістом адміністративних методів є розширення державної форми власності, розроблення та прийняття відповідних законодавчих актів. Економічні методи державного регулювання полягають у виробленні та проведенні певної податкової та кредитно-грошової політики, операцій на відкритому ринку Національного банку тощо.

У розвинених країнах йде посилення втручання держави в економічне життя, в тому числі спостерігається зростання державного сектора. Це відбувається з кількох причин, головні з яких перераховані нижче:

- державні інвестиції є найбільш гарантованим і ефективним засобом розвитку продуктивних сил в умовах триваючої науково-технічної революції;
- націоналізація окремих галузей промисловості є однією з форм переливу приватного капіталу зі збиткових у рентабельні галузі промисловості, оскільки в сучасних умовах такий перелив капіталу не може здійснюватися так, як в епоху вільної конкуренції;
- нова техніка вимагає перетину національних кордонів, а оскільки інтеграція є формою міждержавного переплетення капіталів, то вона штовхає на злиття державних і приватних підприємств всередині інтеграційних об'єднань;
- зростання державного підприємництва в усіх індустріально розвинених країнах, яким загрожує вторгнення іноземного капіталу і зростаючий тиск країн інвесторів на зовнішніх ринках, є необхідним, щоб витримати у конкурентну боротьбу з більш потужним монополістичним капіталом.

Таким чином, зростання державного сектора і націоналізація, особливо в збиткових галузях або галузях, розвиток яких пов'язаний із підвищеним ризиком (наприклад, освоєння космосу), є умовами збереження робочих місць, гарантією проти переходу контролю над стратегічними галузями в руки іноземного капіталу.

Заслуговує на увагу досвід розвинених країн з підтримки відносної стійкості фінансових ринків, де частка державної власності особливо велика, оскільки відносна стійкість фінансових ринків - обов'язкова умова успішного розвитку всіх галузей національного господарства.

Вплив держави на галузеву структуру, передбачала вибір найбільш перспективних напрямів науково-технічного розвитку, які потребували інтенсивної державної підтримки, підтримки галузей, що є основою

національної економіки, створення механізму, що стимулює вкладення приватних капіталів у впровадження науково-технічних досягнень.

Таким чином, антикризове управління в цілому, реорганізація та реструктуризація ТНК, промислових і фінансових компаній зокрема, у розвинених країнах спрямована на запобігання причин банкрутства та створення умов для забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Висновки до розділу 3

1. У сучасному фінансовому менеджменті транснаціональних корпорацій головним інформаційним масивом оцінки ефективності їх діяльності є система показників і коефіцієнтів, що відображають участь ТНК у глобальних процесах руху капіталу – вартісні обсяги вхідних і вихідних грошових потоків; частка залученого капіталу у загальних обсягах капіталовкладень; співвідношення зовнішніх активів і зобов'язань; коефіцієнти ліквідності, доходності, заборгованості, ринкової вартості, управління активами тощо. Найбільш поширеними методами економічної, фінансової й управлінської діагностики транснаціональної діяльності є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний, аналіз грошових потоків, дискримінантний, факторний, кореляційний аналіз тощо; а моделями прогнозування фінансово-економічного стану ТНК та їх банкрутства – модель Альтмана, модель Охе – Вербаєра, модель Кізі – Мак Гуїннеса, модель Охе – Джуса – Де Воса. Їх своєчасне і системне використання, синхронізація і приведення до єдиної методологічної бази, а також об'єднання в єдину діагностичну систему дають змогу оперативно виявляти не тільки фактичні ознаки настання фінансової неспроможності корпорації, але й «вузькі місця» наявної інформаційної бази. На цій основі кожна ТНК

має можливість розробляти прогностичні сценарії свого стратегічного розвитку та вчасно реалізовувати механізми корпоративного антикризового менеджменту.

2. За умов наростання глобальних ризиків транснаціональної діяльності пріоритетним напрямом діяльності ТНК є комплексна оцінка результативності діяльності на світовому ринку з метою упередження її банкрутства з чітким визначенням послідовності організаційних, аналітичних, діагностичних, факторних, функціональних, загальних та локальних процедур виявлення ознак банкрутства за допомогою внутрішніх, зовнішніх, розширених та експрес-методів. Це вимагає розбудови ефективної комунікаційно-інформаційної системи транснаціональної корпорації, а також формування розгалуженого механізму горизонтальної координації аналітичних дій її структурних підрозділів з реалізацією особливих підходів до розширеного структурного аналізу ознак системи кількісних і якісних, абсолютних і відносних, універсальних і вибіркового індикаторів ймовірності банкрутства ТНК.

3. Санаційний потенціал транснаціональної корпорації кваліфікується як сукупність усіх наявних у компанії ресурсів (виробничих, комерційних, інвестиційних, фінансових, маркетингових, трудових, організаційних, науково-технічних, інноваційних, правових), резервів, механізмів та інструментів фінансової стабілізації, що забезпечують мінімізацію негативного впливу кризових явищ на її фінансово-господарську діяльність та нарощування санаційної спроможності ТНК.

4. Санаційний потенціал будь-якої транснаціональної корпорації є доволі складною, динамічною і багаторівневою системою, що включає як внутрішньо-корпоративний ресурс антикризового управління і фінансової стабілізації, так і здатність компанії щодо імплементації ефективних схем реструктуризації діяльності, організаційних моделей запобігання банкрутству, а також диверсифікованих механізмів залучення зовнішнього фінансування. При цьому санаційний потенціал ТНК при виявленні ознак

банкрутства має чітко виражений галузево-секторальний характер його структури зі зростаючою роллю науково-технічних й інноваційних компонентів.

5. Найбільш поширеними моделями реструктуризації, що використовуються нині у країнах-лідерах є моделі ділової досконалості, прагматична, вартісна та портфельна. Їх застосування дає змогу реалізовувати дієві процедури санації транснаціональних корпорацій як одного з напрямів їх фінансової стабілізації.

6. Об'єктивною необхідністю для ТНК є на сьогодні використання особливого організаційно-економічного санаційного потенціалу, просторового чинника та локальних факторів господарської й інвестиційної діяльності. При цьому вагомому значення набувають заходи і механізми тактичної реструктуризації (спрямованої на підвищення ліквідності ТНК за рахунок внутрішніх резервів); стратегічної реструктуризації (здійснюється у довгостроковому періоді на основі залучення внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування); адаптаційної реструктуризації (застосовується за появи негативних тенденцій з метою адаптації ТНК до нових ринкових умов); а також випереджувальної реструктуризації (впроваджується транснаціональними корпораціями з урахуванням перспективних глобальних трендів).

Основні результати розділу опубліковано у наукових працях автора [66,69,68,63].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукової задачі щодо розробки теоретичних засад, методики та організації фінансового аналізу транснаціональних корпорацій з метою запобігання банкрутства в умовах посилення дії чинників глобалізації та зростання невизначеності глобального економічного середовища. На основі комплексного дослідження діючих у міжнародній практиці методів і методик оцінювання фінансово-господарського стану ТНК автор сформулював ряд висновків теоретичного та практичного значення:

1. У процесі еволюційного розвитку світового господарства активного інституційного розвитку зазнавали транснаціональні корпорації у статусі основних суб'єктів господарювання та провайдерів трансформаційних перетворень міжнародної економічної системи. Відповідно до її змін еволюціонував і теоретичний арсенал дослідження транснаціоналізаційних процесів, який у глобальних умовах розвивається у руслі теорій чинників конкурентних переваг ТНК; мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК; взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та економічного зростання; взаємодії ТНК та національних економік. За періодизацією розвитку ТНК можна виділити чотири основні етапи розвитку цих економічних агентів : I етап – друга третина XIX ст. – перша половина XX ст.; II етап – друга половина XX ст. – кінець XX ст.; III етап – з кінця XX ст.; IV етап – кінець XX ст. – початок XXI ст. Сучасний (четвертий) етап транснаціоналізації пов'язаний із прискоренням глобалізаційних процесів в усіх сферах людської життєдіяльності, які надають ТНК глобального статусу і незалежності від управлінських рішень національних урядів й інститутів світового економічного менеджменту.

2. Великомасштабна і диверсифікована діяльність ТНК, стрімке зростання надконцентрації їх капіталу, монополізація ними ключових

галузей і сфер економічної діяльності обумовлюють значне посилення їх впливу на кількісні й якісні параметри функціонування світового господарства. Це набуває свого концентрованого вираження насамперед у впливі їх банкрутства одночасно на кілька галузей світової економіки, а також специфічному механізмі його зародження, розвитку запобігання та подолання. Об'єктивні умови функціонування ринкового механізму господарювання висувують у число пріоритетних завдань корпоративного менеджменту удосконалення як методів ведення господарської практики, так і методик фінансово-господарського аналізу діяльності ТНК. Застосування сучасних форм антикризового управління у запобіганні банкрутства ТНК, корпоративної реструктуризації, забезпечує підвищення ефективності, технологічного розвитку та конкуренції ТНК.

3. У глобальних координатах упередження ймовірності банкрутства транснаціональної корпорації передбачає, з одного боку, формування аналітичних конструкцій в частині диференціації діагностичних процедур у розрізі виробничих, маркетингово-логістичних, фінансових та інноваційних процесів, а з іншого – їх об'єднання у систему єдиних симптоматичних критеріїв і показників. Фінансово-економічний аналіз діяльності ТНК передбачає багаторівневе комплексне дослідження процесів основної діяльності усіх підрозділів корпорації із виявленням необхідних причинно-наслідкових зв'язків та тенденцій їх розвитку з метою обґрунтування, прийняття та оцінки управлінських рішень.

4. Специфіка фінансово-господарської діяльності ТНК у глобальних умовах об'єктивно вимагає імплементації відповідних особливих, апробованих міжнародною парктикою, моделей й інструментів аналізу неспроможності з метою вчасного виявлення ознак їх банкрутства. Моделювання процесу фінансово-економічного аналізу діяльності ТНК має здійснюватися як на основі уніфікованих аналітичних показників й індикаторів, так і з використанням додаткових ідентифікаційних процедур визнання фінансової неплатоспроможності та стану економічної

спроможності з урахуванням особливостей загальної і локальних стратегій транснаціональної корпорації. При цьому наявність великої кількості факторів і чинників впливу на неспроможність корпорацій потребує формування ефективної системи діагностики з синергійним об'єднання її економічної, аналітичної (управлінської) та фінансової складових.

5. При виявленні чітко виражених ознак банкрутства необхідним є запуск в дію механізму санації як інструменту стабілізації фінансово-економічної діяльності ТНК. Однак, в силу сутнісних особливостей економічної діяльності ТНК на глобальному ринку та відповідних особливостей методики й технології фінансового аналізу діяльності корпорації, механізм, інструментарій та вся процедура санації мають бути адаптовані й уніфіковані з інструментарієм санації підприємств інших організаційно-правових форм.

6. Формат глобального економічного розвитку формує нові конфігурації транснаціональної діяльності під впливом посилення дії чинників глобалізації та зростання невизначеності глобального економічного середовища. Для України на даному етапі цю проблематику актуалізує та обставина, що на рівні суб'єктів господарювання її національна економіка характеризується низьким рівнем включення у фрагментарні виробництва ТНК та глобальні ланцюжки доданої вартості, сформовані на їх базі. Натомість загрози глобального інвестування та загострення конкурентної боротьби за джерела сировини і ринки збуту актуалізують роль адаптації в Україні ефективних методик аналізу фінансово-господарської діяльності національних ТНК з метою упередження їх банкрутства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М. : Альпина Паблицер, 2002. – 287 с.
2. Андрійчук Ф.Ю. Сучасне фінансування зовнішньої торгівлі: структурні елементи системи / Ф.Ю. Андрійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 57-61.
3. Антикризисное управление: Общие основы и особенности России. Учебное пособие / Под ред. И.К. Ларионова. – М.: Издательский дом «Дашков и Ко», 2001. – 248 с.
4. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. - М.: Закон и право. ЮНИТИ, 1995. – 420 с.
5. Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова. - М.:ИНФРА-М, 2000. – 432с.
6. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива: монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2010.
7. Антология экономической классики. В 2-х томах. / Передислов. И.А. Склярова. – М.: МП «Эконов», 1991. – 475с.
8. Арсамаков А.А. О международных рейтингах Транснациональных банков и тенденция их эволюции / А.А. Арсамаков // Международная экономика. – 2011. – №1. – С. 49-53
9. Баканов М.І., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу: Підручник / М.І. Баканов, М.В., Мельник, А.Д. Шеремет – М.: Фінанси і статистика. – 2005. – 536 с.

10. Банкротство предприятия [Текст] : Процедура признания. Санация и реорганизация. Продажа предприятия. - М. : Издательство ПРИОР, 2001. - 333 с.
11. Бейсенова Л. Совершенствование механизмов развития транснациональных корпораций / Л. Бейсенова // Евраз. сообщество. – Алматы, 2001. - №4
12. Белбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: 1979. – 285с.
13. Будюк Ю. Стратегія реалізації державної політики по залученню іноземних інвестицій в економіку України // монографія. – К.: Фенікс. – 2009
14. Бутенко О.В., Косай Д., Окрут З.М. Современная концепция совместного предпринимательства в мировой экономики: теория и практика. - М.: Физкультура, образование, наука, 1995. - 117 с.
15. Вафина Н.Х. Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем / Н.Х. Вафина. – М.: ФА при Правительстве РФ, 2002. – 316с.
16. Волоснікова Н.М., Климова С.О. Міжнародні економічні відносини. Навч. Посібник / С.О. Климова, Н.М. Волоснікова – Харків: НТУ ХПІ. – 2010. – с. 272.
17. Галенко О. М. Західний досвід та українська практика при ліквідації підприємств-банкрутів; Інноваційні процеси економічного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід [тези доповідей Всеукраїнської конференції молодих учених і студентів (26-27 квітня 2007р.)] / О.М. Галенко, Г.В. Булкот. – Тернопіль : ТНЕУ, 2007. – С. 58-59.
18. Галенко О.М. Теоретичні аспекти вирішення облікових проблем у процесі ліквідації та санації підприємств / О.М. Галенко // Формування ринкових відносин в Україні – 2008. - № 6. – С. 16-19.
19. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. - СПб.: Питер, 2003. - 256с: ил. - (Серия "Бухгалтеру и аудитору").

20. Глобалізація і безпека розвитку: моног. / О.Г.Білорус, Д.Г.Лук'яненко та ін.. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
21. Глущенко О. Залучення досвіду США до вдосконалення реорганізаційних можливостей механізму банкрутства в Україні / О. Глущенко. // Формування ринкової економіки в Україні [зб. наук. пр.]. – К. – 2007. – вип. № 7 (74). – С. 97-101.
22. Гонта О. І. Міждисциплінарні підходи до обґрунтування інвестиційної політики держави в умовах транс націоналізації економіки / О.І. Гонта, Д.С. Пілевич // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 87-94.
23. Гончаров А.Н., Барулин В.В., Терентьева А.В. Финансовое оздоровление предприятий: теория и практика. - М.: Ось-89, 2004.
24. Горнев В.Ф. Концепция развития конкурентоспособности машиностроительных производств и пути ее реализации // Машиностроитель, 2002 №6, с. 35-51.
25. Дацій Н.В. Форми та напрямки державної інвестиційної політики розвитку інвестиційної діяльності в галузях національної економіки // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. № 17. – с.79-83.
26. Добрынин А.И., Журавлева Г.П. Общая экономическая теория. - СПб: «Питер», 2000.
27. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталеv Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: [учебн. пособие] / Под ред. Б.А. Лагоши. - М.: Финансы и статистика, 1999.
28. Економічна енциклопедія: у трьох томах. – Т.1 / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: вид-чий центр «Академія», 2000. – 864 с.
29. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. - М.: Издательство «Финпресс», 2001. – 240 с.
30. Капелюшков Р. Экономическая теория прав собственности / Р.Капелюшков. – М.: ИММО, 1990. – 343 с.

31. Карпенко Г.В. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки / Г.В. Карпенко // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1(46). – С. 42-50.
32. Карпова С.В. Теоретическое обоснование принципов маркетингового управления ТНК в условиях кризисного и посткризисного развития экономики / С.В. Карпова // Международная экономика. – 2011. – № 7. – С. 30-35.
33. Карпова С.В. Транснационализация в международной деятельности российских компаний / С.В. Карпова // Международная экономика. – 2011. – № 2. – С. 48-54.
34. Касич А.О. Методичні основи аналізу ефективності діяльності підприємства в умовах транс націоналізації капіталу / А.О. Касич // «Ефективна економіка». – 2011. – № 1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=453
35. Кметик Х.В. Міжнародно-правові проблеми функціонування транснаціональних корпорацій: автореф. дис....к. ю. н. спец. 12.00.11 – міжнародне право / Х.В. Кметик. – Харків, 2010. – 19 с.
36. Комащенко Т.А. Державна політика розвитку інфраструктури ринку інвестицій в інновації: досвід країн ЄС та США / Т.А. Комащенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 7-13.
37. Кондратчук К.С. Механізм злиття і поглинання ТНК в умовах світових фінансових криз: автореф. дис... к. е. н. 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини / К.С. Кондратчук. – Київ, 2010. – 19 с.
38. Коренченко Р.А. Рыночная модель хозяйства в России. – Пермь: ПГУ, 1996. - 120 с.
39. Корнилюк Р. Вплив іноземних банків на розвиток кредитного ринку України / Р. Корнилюк // Банківська справа. – 2011. – № 4 – С. 50-58.
40. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993. – 192 с.

41. Кругман П.Р. Международная экономика: теория и политика / П.Р. Кругман, М. Обстфельд: пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 769с.
42. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія]. – К.: КНЕУ, 2001. – 387 с.
43. Лук'яненко Д.Г. та інші Транснаціональні корпорації: [підручник] // Д.Г. Лук'яненко та ін. – Донецьк: «Современная печать», 2013. – 633 с.
44. Лук'яненко Д.Г., Козак Ю.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: [навч. посібник]. – Видання друге, перероблене та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004 – 672с.
45. Макогон Ю.В. До питання про удосконалювання механізму притягнення іноземних інвестицій в Україну / Ю.В. Макогон, Ю.О. Гохберг, Т.В. Орехова // Наукові праці Донецького державного технічного університету. – Донецьк: ДонДТУ, 2002. – Вип. 49. – С. 76–85. – Серія: економічна.
46. Макогон Ю.В. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: [монографія] / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, К.В. Лисенко, М. Голубов. – Донецьк: ДонНУ, 2006. – 248 с.
47. Макрэй О.Э. Политика антикризисного управления при угрозе банкротства. – Минск: Парадокс, 2000. – 256 с.
48. Манкин И.С. Формирование антикризисных программ. - К.: МП "Итем ЛТД", 1996. – 376 с.
49. Маслюк О.І. Диверсифікація інноваційного розвитку промисловості в контексті перспективної інвестиційної політики / О.І. Маслюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. № 4. – С.13-15.
50. Международный менеджмент. – Санкт-Петербург: Питер, 2000. – с.55
51. Микроэкономика. Теория и российская практика: Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / Под редакцией А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. 2-е изд. - М.: ИТД «КноРус», «Издательство ГНОМ и Д», 2001. – 544 с.

52. Мілютін А. Нові горизонти: іноземне банкрутство в Україні / А.Мілютін, Р.Квітін // Юридична газета. – 2013. – № 13. – С. 25-26.
53. Мозенков О.В. Механізм управління процесом санації підприємств – банкрутів / О.В. Мозенков // Актуальні проблеми економіки – 2009. – № 6. – С.122-126.
54. Науменкова С., Міщенко С. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності Центральних банків у посткризовий період / С. Науменкова, С. Міщенко // Банківська справа – 2011. – № 5. – С. 12 – 29.
55. Нескородов С. Вплив зовнішньоекономічних відносин на «середній» цикл національної економіки в 1998 – 2010 роках // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 33-49.
56. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории / А.Нестеренко // Вопросы экономики. – 1997. - №3. – с.42-57
57. Новицький В. Інституціоналізм в діалектиці сучасного економічного розвитку / В. Новицький // Економіка України. – 2005. – №7. с.49-58.
58. Орехова Т.В. Методологические подходы к изучению проблем / Т.В. Орехова // Проблемы развития внешнеэкономических связей // Донецк: Дон НУ, 2005. – Ч.3. –С. 876-882.
59. Орехова Т.В. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища / Т.В. Орехова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. 5. – С. 59-65.
60. Орехова Т.В. Регіональний компонент інтеграції України до процесу транс-націоналізації світової економіки / Т.В. Орехова // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ. Економічні науки. – 2007. – Вип. III. – С. 55-64.

61. Паливода К.В. Світова криза в інвестиційному секторі, її причини та механізми попередження / К.В. Паливода // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 7. – С.35-49.

62. Панчук Л.В. Тенденції до посилення ролі ТНК у світовому господарстві і в національних економіках / Л.В. Панчук // «Фінансово – податкові механізми активізації підприємства», 4 міжнародна науково – практична конференція // Львівська державна фінансова академія 2011, Збірник тез том 1, Львів 2011 с. 294 – 297.

63. Панчук Л. В. Діагностика як інструмент обґрунтування антикризових заходів / Л. В. Панчук // Україна: схід – захід, проблеми сталого розвитку: зб. матер. всеук. наук.–практ. конф. (Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 22-23 вересня 2011 р.). – Донецьк, 2011. – С.328–331

64. Панчук Л. В. Особливості методики фінансового аналізу діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства / Л. В. Панчук // Наука прогресу в країнах Європи: нові концепції та сучасні рішення: зб. матер. I міжнар. наук.–практ. конф. (28 березня 2013, Штудгарт, Німеччина). – Т. 3. – С.59-63

65. Панчук Л.В. Етапи формування та особливості діяльності транснаціональних корпорацій / Л.В. Панчук // «Вісник Хмельницького національного університету»: науковий журнал. – Хмельницький, 2014. – №4. – Серія Економічні науки т.1, с.237-240.

66. Панчук Л.В. Етапи, заходи та механізм санації фінансового оздоровлення корпорацій / Л.В. Панчук // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – 2012. – № 27. – С.108-116

67. Панчук Л.В. Зовнішні і внутрішні фактори, які приводять ТНК до банкрутства / Л.В. Панчук // Дослідження міжнародної економіки: зб. матер. міжнародної наук.–практ. конференції / Національної академії наук України / Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К.: 2011. – Вип. 3 (68) – С. 219–226

68. Панчук Л.В. Методологічні аспекти формування механізму санації транснаціональних корпорацій / Л.В. Панчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – К., 2012. – № 6 (133). – С.213-217

69. Панчук Л.В. Модель реалізації стратегії впровадження санації на транснаціональні корпорації / Л.В. Панчук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – К., 2012. – № 5/1 (132). – С.149-152

70. Панчук Л.В. Особливості моделювання та організації аналізу діяльності ТНК / Л.В. Панчук // Вісник Хмельницького національного університету: (Index Copernicus, Google Scholar, Polish Scholarly Bibliography) науковий журнал. – Хмельницький. – 2015. – № 6. – С. 216-220

71. Панчук Л.В. Реорганізація ТНК як засіб запобігання банкрутству / Л.В. Панчук // Міжнародна економічна політика. – 2012. – У 2-х ч. – Частина 1. – С.552-559

72. Панчук Л.В. Стратегія розвитку ТНК в глобальній економічній системі: фактори конкурентоспроможності / Л.В. Панчук // Модернізація стратегій економічного розвитку в умовах глобальної нестабільності: зб. матер. міжнар. наук. – практ. конф. (м. Київ, 22-23 листопада 2012 р.) – К.: ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – С. 419–422

73. Панчук Л.В. Тенденції до посилення ролі ТНК у світовому господарстві і в національних економіках / Л.В. Панчук // Фінансово-податкові механізми активізації підприємства: зб. матер. 4 міжнар. наук.– практ. конф. (Львівська державна фінансова академія, 2011). – Т. 1. – Львів: ЛДФА, 2011. – С. 294 – 297

74. Панчук Л.В. Транснаціональні корпорації: соціально-економічна сутність / Л.В. Панчук // Формування ринкової економіки: збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – 2011. – № 26. – С.51-58

75. Перехідна економіка: [Підручник] // В.М. Гець, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. : За ред. В.М. Гейця – К.: Вища школа – 2003 – 591с.

76. Пидкасистый А. Технология оздоровления предприятий // Человек и труд. -№7,1999. - С.15-17.
77. Пісьмаченко Л.М. Особливості аналізу фінансового стану неплатоспроможних підприємств / Л.М. Пісьмаченко, Н.М. Татаренко, В.В. Сперанська // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 4. – С.13-15.
78. Портер М. Глобальная стратегия как способ обеспечения конкурентного преимущества / М. Портер // Экономика XXI века – 2004. – № 7. – С. 61-78.
79. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України №4212-VI від 22.12.2011р. (у редакції від 01.08.2014) - Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1992. - № 31. – с. 440.
80. Про режим іноземного інвестування: Декрет Кабінету Міністрів України від 20.05.1993 р. № 55-93 // Відомості Верховної Ради України. – 1993. - № 28. – с. 302
81. Проніна В. Поняття та ознаки банкрутства / В. Проніна // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 37-38 (562). – С. 24-29.
82. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І.Рогач – К.: Либідь, 2005 – 720с.
83. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації: підручник // О.І.Рогач – К.: Видавничо – поліграфічний центр «Київський університет», 2008 – 400с.
84. Рокоча В. Транснаціональні корпорації / В. Рокоча. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/43/1420067173.html#top>.
85. Руденко Л.В. Експертно-аналітична діагностика фінансової діяльності ТНК // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : [монографія] / О.Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
86. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації: Навч.–метод. посібник – К.: КНЕУ, 2006 – 227 с.

87. Рывок в рыночную экономику. Реформы в Украине: взгляд изнутри: Пер. с нем. / Под ред. Л. Хоффмана и А. Зиденберга; Вступ. ст. Г. Рексродта, В. Гуреева. К.: Феникс. 1997. 304 с.

88. Семененко Т. М. Побудова комплексної діагностики діяльності ТНК автомобільної промисловості // «Ефективна економіка». – 2014. – № 1. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z.

89. Смирницкий Е.К. Экономические показатели промышленности, справочник. – М.: Экономика, 1989. – 335 с.

90. Сполучені Штати Америки у сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство. Ч. 1 : зб. матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції (м. Львів, 15.05.2015) / упоряд. Калитчак Р. Г., Зазуляк З. М. – Львів : Центр американських студій ФМВ ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – 832 с.

91. Столярчук Я. М. Глобальна транснаціоналізація бізнес-діяльності: тенденції, формати, конфлікт інтересів / Я.М. Столярчук // Вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 22. – С. 88.

92. Темокина М.В. Особенности банкротства предприятий – естественных монополистов / М.В. Темокина // Юридический мир. – №3. 2000. – с. 14.

93. Теория и практика антикризисного управления: [учебник] / Под ред. Беляева С.Г., Кошкина В.И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.

94. Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств: [Підручник]. – К.: КНЕУ, 2006 – 552 с.

95. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [підручник]. – К.: КНЕУ, 2000 – 412 с.

96. Тихомиров А. Прямые инвестиции ведущих стран ЕС / А. Тихомиров // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 49-56.

97. Ткаченко М. Глобальные вызовы для мирового рынка труда / М. Ткаченко // Мировая экономика и международные отношения – 2011. – №10. – С. 51-58.

98. Транснациональные корпорации: [учеб. пособие] / В.А. Белошапка, Д.Г. Лукьяненко, Л.Д. Киреев, Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова. – К.; Донецьк; Свиштов, 2003. – 205 с.

99. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності / за ред. С.О.Якубовського та ін. – К.: Центр. навч. літ., 2006. – 266 с.

100. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: монографія / [Ю.В.Макогон та ін.]; під ред. Т.В. Орехової. – Д.: Норд Прес, 2011. – 652 с.

101. Трефилова Т.И. Развитие института банкротства и защиты прав кредиторов / Т.И. Трефилова // Вестник Федеральной службы России по финансовому оздоровлению и банкротству, № 7, 2001 г.

102. Турысов К.Т. Экономические реформы, состояние экономики, проблемы, пути и перспективы экономического развития. (Часть 1) [Текст] / К. Т. Турысов, А. Есентугелов. - Алматы : [б. и.], 1996. - 65 с.

103. Уманців Ю. Злиття та поглинання компаній контексті фінансово – економічної кризи // Банківська справа – 2011 - № 3 – с.48-55.

104. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312с.

105. Фінансовий аналіз діяльності підприємств з метою упередження банкрутства: теорія і методологія [Текст] : автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.00.09 / Галенко Оксана Миколаївна ; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К., 2009. - 34 с.

106. Фінансовий менеджмент. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Agroin/2011_1-3/SABLUK.pdf.

107. Фінансові ринки Південно-Східної Азії: диверсифікаційна панорама: монографія / О. М. Галенко, Я. М. Столярчук, А. В. Шлапак. – К.: Фенікс, 2016. – С. 166.

108. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. – М.: ИНСАН, 1994. – 736с.

109. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. - М.: ИНФРА-М, 2003. - 237с.
110. Щетинин В.Д. Международные экономические отношения. – Курс лекций, Дипломатическая Академия МИД РФ, выпуск 1. - М.: Научная книга, 1996. – с. 218.
111. Якубовський С., Козак Ю. Логвінова Н.: Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності – К.: Центр учбової літератури – 2006 – 488с.
112. Якубовський С.О. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій та її вплив на конкурентоспроможність національних економік: Монографія / С.О. Якубовський. – Одеса: ОРІДУ УАДУ, 2002. – 394 с.
113. «FinancialTimes» про найпрестижніші компанії світу // БИКИ 2010.
114. Beaver W. What Should Be the FASB's Objectives in Brown L. The Modern Theory of Financial Reporting / W. Beaver. - Business Publications Inc., Texas. - 1987.
115. Dunning J.H. Economic Analysis and the Multinational Enterprise. – London, 1974. – P.13.
116. Dunning J.H. Multinational Enterprises and World Competition / J.H. Dunning – London, 1994.
117. Dunning J.H. The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity / J.H. Dunning: a review Article Joht H. Dunning // University of Reafinf, UK. – Series B. – 1991. – Vol. 92, №4. – p. 1-46.
118. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / Hymer S. – Cambridge: MIT Prees, 1976.
119. International Business. NY.: The Dryden Press 2005. – p.338
120. Koreimann, D., Management /5., erw. Auflage, Munchen, Wien, Oldenbourg, 1992.
121. List of largest banks. – [Electronic Resource]. – Available from: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_largest_banks

122. Management-Enzyklopädi. Band 8,2. Aufl. Landsberg 1984. p. 218-226.
123. Markell B. Owners, Auctions, and Absolute Priority in Bankruptcy Reorganizations II/ Stanford Law Review. Vol. 44. 1992.
124. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter – New York: Free Press, 1990.
125. Rugman A.M. Multinational Enterprises and Public Policy / A.M. Rugman, A. Verbeke.
126. Schimke, E. /Topfler A. (Hrsg.): Krisenmanagement und Sanierungsstrategien, 2. Aufl. Landsberg am Lech. 1986.
127. Snaker Morris G The American bankruptcy preferences law: perceptions of the past, the transition to the present and ideas for the future. -New York, 1994.
128. Tail R. Liability of Directors: The Evolution of the American Law. - Paris, 1991.
129. United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report, 2009 Transnational Corporation.
130. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in New International Environment / R. Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – November.
131. Web table 28. The world`s top 100 non-financial TNC`s, ranked by foreign assets, 2013. – [Electronic Resource]. – Available from: topforeignstocks.com
132. World Development Indicators 2012 // <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS>
133. World Investment Report (WIR) 1996, Investment, trade and international policy arrangements. - UNCTC, UNCTAD-DTCI 1996. - 332 p.
134. World Investment Report (WIR) 1997, Transnational corporations, market structure and competition policy. - UNCTC, UNCTAD-DTCI 1997. - 381 p.

135. World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development [Электронный ресурс] / United Nations Conference of Trade and Development United Nation, New York and Geneva, 2007. – 291 p. – Режим доступа : [http:// www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

136. World Investment Report 2008. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge [Электронный ресурс] / United Nations Conference of Trade and Development United Nation, New York and Geneva, 2008. – 82 p. – Режим доступа : [http:// www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

137. World Investment Report 2010. – New York and Geneva, 2010 // [http:// www.unctad.org](http://www.unctad.org)

138. World Investment Report 2012. – New York and Geneva, 2012 // [http:// www.unctad.org](http://www.unctad.org)

139. World Investment Report 2015. REFORMING INTERNATIONAL INVESTMENT GOVERNANCE / United Nations Conference of Trade and Development United Nation, New York and Geneva, 2015. – 253 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http:// www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

140. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. – UNCTAD, 2016. – P. 29.

ДОДАТКИ

Додаток А

Характеристики організаційних форм підприємства

| Організаційна форма Характеристики | Одноосібне підприємство | Партнерство | Корпорація |
|---------------------------------------|---|---|--|
| Складність заснування | Простота і легкість заснування, низькі витрати на організацію та оформлення | Теж, що й у одноосібного підприємства, плюс договір між учасниками | Потребує значних зусиль і матеріальних витрат, що пов'язані зі спеціальним законодавчим регулюванням |
| Здатність мобілізації капіталу | Обмежена розмірами заощаджень власника | Збільшує можливість залучення капіталу об'єднанням заощаджень учасників | Дуже висока, може швидко мобілізувати капітал, емісію цінних паперів |
| Масштаби відповідальності власника | Повна за всіма зобов'язаннями, включаючи майно | Повна розподілена субсидіарна, включаючи майно учасників | Обмежена вартістю цінних паперів, що випускаються |
| Ступінь контролю з боку власника | Повна за усією діяльністю | Розподілена між учасниками, є джерелом розбіжностей | Відповідно до частки акцій, що випускаються |
| Тривалість існування | Обмежена тривалістю життя власника | Залежить від умов угоди між партнерами | Необмежена |
| Оподаткування | За ставкою податку на особисті прибутки | Те ж, що й у одноосібних підприємствах | Подвійне оподаткування |
| Ліквідність | Низька, труднощі продажу | Досить низька, труднощі продажу паю | Висока |
| Сфера діяльності | Етноцентрична | Етноцентрична | Геоцентрична |

Ключові ознаки транснаціональних корпорацій

| Типи | Країна походження за структурою | Обсяги активів | Зайнятість | Виробництво | Строки діяльності | Форми організаційної діяльності |
|-------------------------------------|---|---|--|---|---|---|
| Транснаціональні корпорації | Материнська (головна) компанія, 1-2 дочірніх компаній, не менше 6 філій, відділення | 100% 50% > з 10 до 25% | 500 і > 500 і < з 50 і > | у будь-яких галузях, виробництво готової продукції, напівфаб- рикати, послуги, продаж, наукові розробки тощо | довгостро- кові, короткост- рокові | СФПГ, МГО (міжнародні господарські об'єд- нання) холдингові, представництво, партнерство, майно (літаки, кораблі) |
| Багатонаціональні корпорації | Поєднують національні компанії 2 і > країн | капітали різних національностей, володіють багато- національним капіталом | тисячі, викори- стовують об'єк- тивні тенденції МПП | у будь-яких галузях, поєднання на вироб- ничій і науково- технічній основі | довгостро- кові, короткост- рокові | СП, стратегічні альянси, двосторонні, багатосторонні угоди |
| Глобальні | Поєднують національні компанії ряду країн, з 500 найбільших ТНК в регіоні 9 глобальних фірм і > | володіють багато- національним капіталом | тисячі, діють об'єктивні тенденції міжнародного поділу праці | інтеграція господар- ської діяльності у різних країнах у будь-яких галузях | довгостро- кові | Стратегічні альянси |

Позиціонування ТНК у сучасній світогосподарській системі

| Напрями позиціонування ТНК | Результати (наслідки) |
|---|---|
| Географічне позиціонування транснаціонального лідерства | Діють більше ніж у 100 країнах; 82 тис. материнських компаній і 810 тис. філій; понад 20 тис. ТНК і понад 500 тис. зарубіжних підрозділів у країнах, що розвиваються і у країнах із перехідною економікою (Xerox Corporation діє у 160 країнах) |
| Диверсифікація діяльності ТНК | Розширення номенклатури, виробництва, галузей, збуту, фінансів, науково-дослідних видів та ін. (Нафтопереробка, автомобілебудування, електроніка тощо) |
| ТНК лідирують у наданні робочих місць | У 2011 р. зарубіжними філіями ТНК надано 69 млн. робочих місць (Автомобілебудування, електроніка тощо) |
| Позиціонують ТНК у експансії капіталу, зокрема ПІІ | У 2011-2012 рр. приплив іноземних інвестицій досяг 1 трлн 600 млрд дол. США. За даними ЮНКТАД у 2014 р. ПІІ має досягти 2 трлн 500 млрд дол. США. (В Україну надійшло ПІІ у 2012 р. 52 млн 426 тис дол. США.) |
| Особливе місце ТНК займають у науково-дослідній роботі | На 7 розвинених країнах припадає 90% витрат на науково-дослідні роботи, а на приймаючі країни – 4% світових витрат (Лідирують США – ТНК 40% витрачають на науково-дослідні роботи Китай, Японія, Індія) |

**Рейтингова диспозиція ТНК та країн світу за показником виробництва
доданої вартості та ВВП на початку 2000-х років, млрд дол. США**

| Рейтингова позиція | Назва країни чи компанії | млрд. дол. США | Рейтингова позиція | Назва країни та компанії | млрд. дол. США |
|-----------------------|-----------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------------|----------------------|
| 1 | США | 9882,8 | 51 | Бангладеш | 47,1 |
| 2 | Японія | 4677,1 | 52 | ОАЕ | 46,5 |
| 3 | Німеччина | 1870,1 | 53 | «General Motors» | 46,2 |
| 4 | Великобританія | 1413,4 | 54 | Угорщина | 45,6 |
| 5 | Франція | 1286,3 | 55 | «Ford Motors» | 45,1 |
| 6 | Китай | 1076,9 | 56 | «Mitsubishi» | 44,3 |
| 7 | Італія | 1068,5 | 57 | «Mitsui» | 41,3 |
| 8 | Канада | 689,5 | 58 | Нігерія | 41,1 |
| 9 | Бразилія | 595,5 | 59 | «Citigroup» | 39,1 |
| 10 | Мексика | 574,5 | 60 | «Itochu» | 38,4 |
| 11 | Іспанія | 555,0 | 61 | «Daimler Chrysler» | 37,5 |
| 12 | Індія | 474,3 | 62 | «Royal Dutch/Shell» | 37,3 |
| 13 | Республіка Корея | 457,2 | 63 | «BP» | 37,0 |
| 14 | Австралія | 394,0 | 64 | Румунія | 36,7 |
| 15 | Нідерланди | 364,9 | 65 | «Nippon T&T» | 36,1 |
| 16 | Аргентина | 285,0 | 66 | Україна | 35,3 |
| 17 | Росія | 251,1 | 67 | Марокко | 33,5 |
| 18 | Швейцарія | 240,3 | 68 | «AXA» | 32,5 |
| 19 | Бельгія | 231,0 | 69 | «General Electric» | 32,5 |
| 20 | Швеція | 227,4 | 70 | «Sumitomo» | 31,9 |
| 21 | Туреччина | 199,9 | 71 | В'єтнам | 31,3 |
| 22 | Австралія | 191,0 | 72 | «Toyota Motors» | 30,4 |
| 23 | Гонконг | 163,3 | 73 | Білорусія | 29,9 |
| 24 | Польща | 162,2 | 74 | «Marubeni» | 29,9 |
| 25 | Данія | 160,8 | 75 | Кувейт | 29,7 |
| 26 | Індонезія | 153,3 | 76 | «Total Fina Elf» | 26,5 |
| 27 | Норвегія | 149,3 | 77 | «Enron» | 25,2 |
| 28 | Саудівська Аравія | 139,4 | 78 | «ING Group» | 24,9 |
| 29 | ПАР | 125,9 | 79 | «Allianz Holding» | 24,9 |
| 30 | Таїланд | 121,9 | 80 | «E.ON» | 24,3 |
| 31 | Венесуела | 120,5 | 81 | «Nippon Life Insurance» | 23,8 |
| 32 | Фінляндія | 119,8 | 82 | «Deutsche Bank» | 23,5 |
| 33 | Греція | 112,0 | 83 | «AT&T» | 23,1 |
| 34 | Ізраїль | 110,3 | 84 | «Verizon Comm.» | 22,6 |
| 35 | Португалія | 103,9 | 85 | «US Postal Service» | 22,6 |
| 36 | Іран | 99,0 | 86 | Хорватія | 22,4 |
| 37 | Єгипет | 98,7 | 87 | «IBM» | 22,1 |
| 38 | Ірландія | 94,4 | 88 | «CGNU» | 21,5 |
| 39 | Сінгапур | 92,3 | 89 | «JP Morgan Chase» | 21,0 |
| 40 | Малайзія | 89,7 | 90 | «Carrefour» | 21,0 |
| 41 | Колумбія | 81,3 | 91 | «Credit Suisse» | 20,8 |

| | | | | | |
|----|-------------------|------|-----|---------------------|------|
| 42 | Філіппіни | 74,7 | 92 | «Nissho Iwai» | 20,5 |
| 43 | Чилі | 70,5 | 93 | «Bank of America» | 20,2 |
| 44 | «Wal-Mart Stores» | 67,7 | 94 | «BNP Paribas» | 20,2 |
| 45 | Пакистан | 61,6 | 95 | «Volkswagen» | 19,7 |
| 46 | Перу | 53,5 | 96 | Домінік. Республіка | 19,7 |
| 47 | Алжир | 53,3 | 97 | Уругвай | 19,7 |
| 48 | «Еххон» | 52,6 | 98 | Туніс | 19,5 |
| 49 | Чехія | 50,8 | 99 | Словаччина | 19,1 |
| 50 | Нова Зеландія | 50,0 | 100 | «Hitachi» | 19,0 |

Джерело: К вопросу об оценке роли ТНК в современном мире // БИКИ 2002, № 99, с. 4

Додаток Е

**Топ-20 фінансових ТНК світу за індексом географічного розгалуження
(GSI) у 2012 р.**

| Рейтингова позиція | GSI | Фінансова ТНК | Країна базування | Вартість активів, млн. дол. США | Кількість зайнятих, осіб | Філії | | | |
|--------------------|------|----------------------------|------------------|---------------------------------|--------------------------|--------|----------------------------|-------|----------------------------|
| | | | | | | Усього | Кількість зарубіжних філій | П*, % | Кількість приймаючих країн |
| 1 | 72,8 | Allianz SE | Німеччина | 915788 | 141938 | 717 | 585 | 81,6 | 65 |
| 2 | 72,4 | Citigroup Inc | США | 1864660 | 266000 | 840 | 595 | 70,8 | 74 |
| 3 | 71,2 | BNP Paribas | Франція | 2514570 | 198423 | 984 | 723 | 73,5 | 69 |
| 4 | 68,5 | Assicurazioni Generali SpA | Італія | 582398 | 81997 | 493 | 436 | 88,4 | 53 |
| 5 | 68,3 | HSBC Holdings PLC | Великобританія | 2692538 | 288316 | 1040 | 746 | 71,7 | 65 |
| 6 | 65,9 | Deutsche Bank AG | Німеччина | 2653053 | 100996 | 1331 | 1031 | 77,5 | 56 |
| 7 | 65,0 | Societe Generale | Франція | 1648917 | 159616 | 557 | 386 | 69,3 | 61 |
| 8 | 64,1 | Unicredit SpA | Італія | 1221929 | 160360 | 922 | 861 | 93,4 | 44 |
| 9 | 58,3 | AXA S.A. | Франція | 1004421 | 96999 | 606 | 515 | 85,0 | 40 |
| 10 | 57,4 | Standard Chartered PLC | Великобританія | 636518 | 86865 | 209 | 153 | 73,2 | 45 |
| 11 | 56,4 | Credit Suisse Group Ltd | Швейцарія | 1009756 | 49700 | 261 | 231 | 88,5 | 36 |
| 12 | 54,8 | Zurich Insurance Group AG | Швейцарія | 409270 | 52648 | 328 | 318 | 97,0 | 31 |
| 13 | 53,1 | UBS AG | Швейцарія | 1375684 | 64820 | 494 | 279 | 56,5 | 50 |
| 14 | 52,9 | Munich Reinsurance Company | Німеччина | 340622 | 47206 | 525 | 272 | 51,8 | 54 |
| 15 | 49,6 | ING Groep NV | Нідерланди | 1540724 | 95025 | 585 | 327 | 55,9 | 44 |
| 16 | 49,0 | The Bank Of Nova Scotia | Канада | 668378 | 75362 | 135 | 108 | 80,0 | 30 |
| 17 | 48,7 | Morgan Stanley | США | 780960 | 61899 | 220 | 163 | 74,1 | 32 |
| 18 | 48,5 | Credit Agricole SA | Франція | 2428968 | 87451 | 418 | 229 | 54,8 | 43 |
| 19 | 46,7 | The Royal Bank Of Canada | Канада | 825513 | 68480 | 154 | 129 | 83,8 | 26 |
| 20 | 44,9 | Nomura Holdings Inc | Японія | 403557 | 34395 | 153 | 114 | 74,5 | 27 |

* П –індекс інтернаціоналізації

Примітка: Індекс географічного розгалуження (GSI) = квадратний корінь з індексу інтернаціоналізації х число приймаючої країни. Індекс інтернаціоналізації (2) = число зарубіжних філіалів: число всіх філіалів (у таблиці № 7 наведено тільки число філіалів, які мають перевагу в капіталі даної фінансової ТНК).

Джерело: Web. Table 30. The top 50 Financial TNCs ranked by Geographical Spread Index (GSI), 2012. – [Electronic Resource]. – Available from: unctad.org/Sections/dite_dir/docs/.../WIR13_webtab30.xls

Додаток Ж

**Індикатори макроекономічної конкурентоспроможності України у 2005 –
2012 рр.**

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|---|------|-------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Україна | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 24,6 | 28,6 | 13,6 | 10,5 | 9,0 | 8,0 | 22,6 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 3,5 | -10,3 | -29,1 | 8,7 | -4,8 | 5,0 | -3,8 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 14,9 | 8,4 | -18,6 | 18,0 | 2,1 | 11,2 | 7,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 15,9 | 14,4 | -21,6 | 18,8 | 2,3 | 11,2 | 10,6 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 36,7 | 33,7 | 5,5 | 12,8 | 13,5 | 14,3 | 32,3 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 17,2 | -1,3 | -0,9 | 2,1 | 4,1 | 5,9 | 10,3 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 20,5 | 6,8 | -8,9 | 2,1 | 4,1 | 5,9 | 15,0 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 41,4 | 20,0 | -25,1 | 25,4 | 4,5 | 21,7 | 27,3 |
| Кількісні заняті (РС) | 1,9 | 0,3 | -3,7 | 0,0 | 0,2 | 0,2 | 0,8 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 0,8 | 2,0 | -11,8 | 3,4 | 4,7 | 6,0 | 4,2 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 35,7 | 31,1 | 19,7 | 9,1 | 8,4 | 7,9 | 27,0 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 40,3 | 17,7 | -15,1 | 18,6 | 3,2 | 13,2 | 22,2 |

**Індикатори макроекономічної конкурентоспроможності країн у 2005 –
2012 рр.**

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|---|------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Болгарія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 3,7 | 11,3 | 2,6 | 3,3 | 3,2 | 4,5 | 7,8 |
| Обмінний курс, євро/НВ | -0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 3,7 | 8,0 | 1,2 | 1,3 | 1,0 | 1,5 | 5,5 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 3,4 | 4,4 | 1,5 | 1,8 | 1,1 | -2,9 | 5,0 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 10,7 | 21,6 | 1,4 | 3,3 | 4,8 | 12,8 | 15,7 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 2,6 | 9,7 | -1,2 | 0,0 | 1,6 | 20,6 | 5,6 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 4,4 | 8,7 | -1,6 | 0,3 | 1,8 | 10,1 | 6,9 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 10,6 | 21,6 | 2,5 | 3,2 | 3,1 | 12,8 | 15,7 |
| Кількісні заняті (РС) | 2,0 | 3,3 | -6,3 | 1,6 | 1,6 | -3,2 | 3,6 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 4,2 | 2,6 | 6,7 | 0,8 | 1,5 | -1,9 | 2,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 6,2 | 18,5 | -5,0 | 2,5 | 3,3 | 15,0 | 12,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 6,1 | 18,5 | -5,0 | 2,5 | 3,3 | 15,0 | 12,8 |
| Чехія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | -0,4 | 1,9 | 1,5 | 2,0 | 2,6 | 2,6 | 1,5 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 7,1 | 11,3 | 1,7 | 2,0 | 2,0 | -5,6 | 6,3 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 6,5 | 14,1 | 1,4 | 2,3 | 2,5 | -6,0 | 7,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 3,2 | 5,2 | 2,1 | 2,5 | 2,6 | -3,5 | 2,8 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 5,3 | 8,5 | 1,3 | 4,2 | 5,6 | -0,2 | 6,9 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 4,8 | 8,1 | -0,2 | 2,1 | 3,0 | 1,3 | 5,9 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 3,6 | 2,1 | -0,2 | 2,2 | 3,1 | -0,9 | 3,5 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 12,7 | 20,8 | 3,5 | 5,4 | 8,2 | -5,8 | 13,6 |
| Кількісні заняті (РС) | 1,2 | 1,6 | -1,5 | 0,0 | 1,0 | -1,4 | 1,5 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 5,1 | 0,8 | 2,5 | 2,5 | 2,4 | -2,9 | 3,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 0,2 | 7,7 | -1,2 | 1,7 | 3,1 | 2,7 | 3,0 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 7,3 | 19,8 | 0,5 | 3,7 | 5,2 | -3,0 | 9,5 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|--|------|------|---------|------|------|-------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Естонія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 5,5 | 6,7 | 1,5 | 3,0 | 4,0 | -0,6 | 7,5 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 1,9 | 6,7 | -0,3 | 1,3 | 2,0 | -0,8 | 3,8 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | -2,4 | 1,7 | 0,4 | 1,5 | 2,0 | 4,6 | 1,1 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 10,8 | 13,9 | -3,5 | 3,4 | 5,7 | -5,3 | 15,4 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 8,9 | 5,4 | -4,9 | 0,4 | 1,7 | -6,0 | 9,4 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 6,4 | 3,0 | -4,9 | 0,4 | 1,7 | -5,5 | 8,4 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 10,8 | 13,9 | -4,0 | 4,0 | 5,1 | -5,3 | 15,4 |
| Кількісні заняті (РС) | 2,0 | 0,2 | -4,3 | 1,8 | 1,7 | -9,2 | 2,5 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 7,3 | -3,8 | 5,1 | 0,7 | 1,8 | -5,3 | 3,1 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 3,3 | 18,3 | -8,1 | 2,7 | 3,9 | 0,0 | 11,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 3,3 | 18,3 | -8,1 | 2,7 | 3,9 | 0,0 | 11,9 |
| Угорщина | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 2,1 | 3,8 | 2,6 | 1,9 | 1,9 | 4,9 | 3,9 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 1,5 | -0,1 | 1,9 | 1,9 | 1,9 | -10,3 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 2,8 | 2,2 | 4,5 | 3,7 | 2,9 | -7,6 | 2,7 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 0,4 | -1,6 | 3,5 | 2,3 | 1,8 | -2,6 | -0,6 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 8,8 | 7,5 | 3,7 | 4,8 | 5,1 | 0,4 | 8,1 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 5,5 | 2,8 | 1,0 | 2,9 | 3,1 | -3,9 | 4,3 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 5,1 | 1,4 | -0,7 | 1,3 | 2,0 | -3,5 | 2,6 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 10,4 | 7,5 | 5,2 | 6,7 | 7,5 | -9,9 | 8,2 |
| Кількісні заняті (РС) | 0,0 | -1,2 | -0,6 | 1,1 | 1,1 | -2,5 | -0,1 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 3,5 | 1,9 | 1,4 | 1,4 | 1,9 | -3,9 | 2,4 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 5,2 | 5,6 | 2,2 | 3,4 | 3,1 | 4,4 | 5,6 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 6,7 | 5,5 | 4,2 | 5,3 | 5,0 | -6,3 | 5,6 |
| Литва | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 6,7 | 9,7 | -2,3 | 0,0 | 1,0 | 2,0 | 7,8 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 0,5 | 7,2 | 3,1 | -1,7 | -0,7 | 0,0 | 3,1 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 середнє |
|--|------|------|---------|------|------|------|----------------------|
| | | | прогноз | | | | |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 7,1 | 11,2 | -10,2 | -1,0 | -0,5 | 0,0 | 6,3 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 11,0 | 19,4 | -4,6 | -6,9 | 2,1 | 4,1 | 17,0 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | -0,5 | 1,0 | 10,3 | -7,0 | 1,1 | 2,1 | 5,4 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 8,2 | 7,5 | -8,4 | -6,9 | 1,1 | 2,1 | 10,6 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 11,0 | 19,4 | -4,6 | -7,5 | 3,6 | 3,5 | 17,0 |
| Кількісні заняті (РС) | 2,6 | -0,9 | -6,8 | -4,7 | 2,2 | 1,4 | 1,4 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 5,0 | 3,7 | -8,7 | 3,3 | -0,8 | 1,0 | 5,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 5,8 | 15,1 | 4,5 | -9,9 | 2,9 | 3,1 | 10,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 5,8 | 15,1 | 4,5 | -9,9 | 2,9 | 3,1 | 10,9 |
| Польща | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 2,6 | 3,0 | 3,6 | 2,3 | 2,8 | 2,4 | 2,8 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 12,5 | 7,7 | -18,8 | 5,6 | 0,0 | 0,0 | 6,6 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 12,5 | 8,3 | -16,4 | 6,3 | 0,8 | 0,5 | 6,5 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 8,5 | 3,9 | -12,5 | 5,4 | 0,5 | 0,0 | 3,9 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 3,8 | 10,1 | 5,5 | 4,7 | 6,5 | 7,2 | 6,7 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 3,3 | 7,5 | 1,5 | 3,7 | 4,4 | 5,1 | 4,9 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 1,7 | 5,6 | 1,4 | 2,2 | 3,9 | 4,6 | 4,0 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 16,8 | 18,6 | -14,4 | 10,2 | 6,3 | 7,1 | 13,6 |
| Кількісні заняті (РС) | 2,3 | 3,7 | 0,4 | -0,9 | 0,5 | 2,0 | 3,5 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 1,3 | 1,3 | 1,3 | 3,7 | 2,9 | 1,4 | 1,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 2,5 | 8,7 | 4,1 | 1,0 | 3,4 | 5,7 | 4,7 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 15,4 | 17,1 | -15,5 | 6,6 | 3,4 | 5,7 | 11,5 |
| Румунія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 12,2 | 15,3 | 2,8 | 5,0 | 4,0 | 5,0 | 12,9 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 11,9 | -9,4 | -13,1 | 0,9 | 2,4 | 2,5 | 2,4 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 19,4 | -5,7 | -9,2 | 4,1 | 4,8 | 4,5 | 6,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 16,1 | -1,7 | -8,2 | 4,8 | 5,0 | 5,5 | 8,0 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 18,3 | 26,1 | 7,2 | 2,8 | 5,2 | 5,9 | 21,1 |

| <i>Продовж. додатку 3</i> | | | | | | | |
|--|------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 9,4 | 9,4 | 5,3 | -2,1 | 1,1 | 0,8 | 10,0 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 8,4 | 16,9 | 1,5 | -2,1 | 1,1 | 1,8 | 13,1 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 32,3 | 14,2 | -6,9 | 3,4 | 8,7 | 8,0 | 24,0 |
| Кількісні заняті (РС) | -0,5 | 0,2 | -1,3 | -1,0 | 0,0 | 0,5 | 0,6 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 4,6 | 7,2 | -5,9 | -0,2 | 1,5 | 3,0 | 5,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 13,0 | 17,7 | 13,9 | 3,0 | 3,6 | 2,8 | 14,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 26,5 | 6,6 | -1,1 | 4,0 | 6,1 | 5,4 | 17,2 |
| Словаччина | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 2,4 | 2,9 | -1,1 | -1,0 | 2,0 | 3,0 | 2,3 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 3,7 | 8,0 | 3,8 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 6,4 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 4,3 | 8,3 | 3,7 | -0,8 | 0,3 | 0,0 | 7,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | 2,9 | 4,2 | 0,6 | -3,1 | 0,5 | 0,0 | 3,8 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 9,2 | 8,1 | 3,0 | 2,1 | 3,9 | 5,1 | 8,3 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 5,6 | 5,5 | 10,3 | 4,2 | 1,9 | 3,0 | 6,3 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 6,2 | 4,0 | 2,0 | 1,1 | 1,9 | 3,0 | 4,9 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 13,2 | 16,8 | 6,9 | 2,1 | 3,9 | 5,1 | 15,2 |
| Кількісні заняті (РС) | 2,1 | 3,2 | -2,8 | -2,4 | 0,0 | 0,9 | 2,9 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 4,5 | 2,9 | -2,0 | 5,9 | 3,7 | 3,1 | 4,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 4,5 | 5,1 | 5,1 | -3,6 | 0,2 | 1,9 | 3,2 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 8,3 | 13,5 | 9,0 | -3,6 | 0,2 | 1,9 | 9,8 |
| Словенія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 1,6 | 3,8 | 2,0 | 1,5 | 2,0 | 2,0 | 2,9 |
| Обмінний курс, євро/НВ | -0,3 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -0,1 |
| Реальний обмінний курс (оснований на СРІ) | 0,0 | 1,8 | -0,1 | -0,3 | 0,3 | 0,0 | 0,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на РРІ) | -2,5 | -2,3 | 2,4 | -2,1 | 0,5 | 0,0 | -1,2 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 3,6 | 8,3 | 3,4 | 2,2 | 3,4 | 3,9 | 5,7 |
| Середня реальна валова з/п (основна на РРІ) | 1,7 | 4,3 | 4,9 | 3,2 | 1,4 | 1,9 | 2,5 |
| Середня реальна валова з/п (основана на СРІ) | 1,1 | 2,6 | 2,5 | 0,6 | 1,4 | 1,9 | 2,0 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|--|------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Середня валова заробітня плата, євро | 3,3 | 8,3 | 3,4 | 2,2 | 3,4 | 3,9 | 5,6 |
| Кількісні заняті (PC) | 0,7 | 1,1 | -1,5 | -1,5 | 0,0 | 1,0 | 1,4 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 3,8 | 23 | -6,4 | 1,9 | 2,0 | 1,6 | 3,7 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | -0,2 | 5,8 | 10,5 | 0,2 | 1,4 | 2,3 | 1,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | -0,5 | 5,8 | 10,5 | 0,2 | 1,4 | 2,3 | 1,8 |
| Хорватія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 3,3 | 6,3 | 3,3 | 2,0 | 2,5 | 2,0 | 4,3 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 1,3 | 1,6 | -1,6 | 0,5 | 0,0 | 0,0 | 0,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 2,4 | 4,0 | -0,2 | 0,7 | 0,8 | 0,0 | 2,2 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | 0,1 | 3,6 | 1,8 | 1,4 | 1,0 | 0,0 | 1,0 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 4,4 | 7,1 | 2,2 | -1,6 | 4,1 | 4,1 | 6,0 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 1,4 | -1,2 | 2,6 | -3,5 | 1,6 | 2,0 | 1,5 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 1,0 | 0,9 | -0,2 | -3,5 | 1,5 | 2,0 | 2,0 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 5,7 | 8,7 | 0,6 | -1,0 | 3,8 | 4,6 | 6,9 |
| Кількісні заняті (PC) | 0,7 | 1,3 | -1,9 | -2,2 | 0,0 | 1,3 | 1,2 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 3,5 | 1,1 | -4,0 | 0,7 | 2,0 | 1,2 | 3,0 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 0,9 | 5,9 | 6,5 | -2,2 | 2,0 | 2,8 | 2,9 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 2,2 | 7,6 | 4,8 | -1,7 | 2,0 | 2,8 | 3,8 |
| Македонія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 3,8 | 7,3 | 2,8 | 0,1 | 3,0 | 2,9 | 5,7 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 0,1 | -0,1 | -0,1 | 0,2 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | -1,6 | 4,3 | -1,9 | -1,6 | 1,3 | 1,0 | 0,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | -0,9 | 3,7 | -3,0 | -0,8 | 1,5 | 0,9 | 1,4 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 2,7 | 8,7 | 9,0 | -0,1 | 5,0 | 5,1 | 6,0 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | -0,5 | -1,5 | 16,6 | -0,1 | 1,9 | 2,1 | 0,2 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 2,2 | 0,3 | 9,9 | -0,1 | 2,0 | 2,0 | 2,4 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 2,8 | 8,5 | 9,1 | 0,4 | 4,1 | 5,9 | 6,0 |
| Кількісні заняті (PC) | 4,3 | 3,2 | 3,4 | 0,0 | 1,6 | 4,7 | 3,9 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|--|------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | -0,2 | 1,6 | -4,0 | 1,0 | 0,4 | -1,6 | 0,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 2,8 | 7,0 | 13,6 | -1,0 | 4,6 | 6,8 | 5,2 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 2,9 | 6,8 | 13,5 | -0,8 | 4,6 | 6,8 | 5,2 |
| Албанія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 2,7 | 4,3 | 4,1 | 2,5 | 1,8 | 2,4 | 3,3 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 2,8 | 0,7 | -7,0 | -5,7 | 2,2 | 7,9 | 1,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 3,0 | 0,4 | -5,9 | -4,6 | 2,5 | 7,9 | 1,1 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | 3,5 | 0,9 | -5,0 | -7,6 | 1,7 | 8,9 | 0,6 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 5,0 | 6,0 | 10,0 | 3,1 | 4,0 | 5,0 | 11,1 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 0,1 | -0,4 | 11,8 | 4,2 | 2,9 | 1,9 | 6,9 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 2,6 | 2,6 | 7,6 | 0,1 | 1,9 | 2,9 | 8,1 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 8,0 | 6,7 | 2,3 | -0,6 | 4,2 | 12,0 | 12,2 |
| Кількісні заняті (PC) | 0,3 | -7,9 | 0,6 | -5,4 | 1,0 | 1,9 | -1,5 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 5,4 | 17,1 | 3,5 | 7,5 | 1,2 | 1,1 | 7,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | -0,3 | -9,5 | 6,2 | -4,1 | 2,7 | 3,8 | 3,0 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 2,5 | -8,9 | -1,2 | -9,5 | 4,9 | 12,0 | 4,0 |
| Боснія і Герцеговина | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 4,4 | 7,4 | 0,2 | 0,6 | 1,1 | 1,0 | 6,0 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 0,8 | 3,7 | -1,4 | -1,3 | -0,7 | -1,0 | 1,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | - | - | - | - | - | - | - |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 6,5 | 16,6 | 8,2 | -0,3 | 0,8 | 1,7 | 10,4 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | - | - | - | - | - | - | - |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 3,4 | 8,5 | 8,6 | -0,8 | -0,2 | 0,6 | 5,7 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 6,5 | 16,6 | 8,2 | -0,3 | 0,8 | 1,7 | 10,4 |
| Кількісні заняті (PC) | 0,5 | 4,8 | -3,5 | -4,6 | 0,0 | 0,0 | 2,8 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 3,4 | 0,9 | 0,3 | 5,0 | 1,0 | 2,9 | 2,6 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 3,0 | 15,6 | 7,9 | -5,1 | -0,2 | -1,3 | 7,6 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|--|-------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 3,0 | 15,6 | 7,9 | -5,1 | -0,2 | -1,3 | 7,6 |
| Чорногорія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 4,3 | 7,7 | 2,8 | 4,3 | 4,4 | 3,0 | 8,4 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 0,1 | 3,6 | 2,4 | -0,8 | 1,3 | 1,0 | 1,6 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | -2,0 | 7,3 | -0,2 | 3,1 | 2,8 | 1,0 | 2,5 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 7,8 | 22,5 | 5,6 | 1,1 | 4,6 | 4,4 | 19,1 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 5,6 | 7,5 | 9,9 | -3,1 | 0,2 | 1,4 | 11,3 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 5,4 | 14,1 | 2,1 | 0,1 | 1,6 | 1,4 | 14,3 |
| Середня валова заробітня плата, євро | -4,5 | 0,6 | -2,4 | 0,7 | 2,3 | 0,0 | 4,0 |
| Кількісні заняті (PC) | 13,9 | 14,4 | -0,3 | 2,4 | 4,2 | 6,0 | 12,2 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 9,1 | 6,2 | -3,0 | -2,4 | 0,0 | 2,9 | 3,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | -1,2 | 15,4 | 8,8 | 3,6 | 4,6 | 1,4 | 15,1 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | -1,2 | 15,4 | 8,8 | 3,6 | 4,6 | 1,4 | 15,1 |
| Сербія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 15,5 | 12,1 | 11,8 | 7,3 | 4,2 | 2,8 | 12,0 |
| Обмінний курс, євро/НВ | -12,5 | -1,8 | -13,3 | -8,8 | -6,4 | -4,3 | -2,9 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | -0,4 | 5,8 | -6,7 | -5,1 | -4,2 | -2,5 | 5,7 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | -4,1 | 3,8 | -4,9 | -3,3 | -3,9 | -3,6 | 3,7 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 24,1 | 17,9 | -3,3 | 6,0 | 6,1 | 6,1 | 22,1 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 8,7 | 4,9 | -8,5 | -1,2 | 1,8 | 3,2 | 9,6 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 6,8 | 5,5 | -11,0 | 0,0 | 2,0 | 2,0 | 9,4 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 8,6 | 15,7 | -16,2 | -4,3 | 0,0 | 2,2 | 18,6 |
| Кількісні заняті (PC) | -6,7 | 6,3 | -7,3 | -4,1 | 0,0 | 0,0 | -0,9 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 13,2 | -0,7 | 4,6 | 5,3 | 2,0 | 3,0 | 6,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 9,6 | 18,7 | -7,6 | 0,7 | 4,0 | 3,0 | 14,3 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | -4,1 | 16,5 | -19,8 | -8,2 | -2,6 | -1,5 | 11,0 |
| Російська Федерація | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 19,2 | 18,0 | 2,3 | 7,1 | 7,0 | 5,7 | 16,8 |
| Обмінний курс, євро/НВ | 1,6 | -3,9 | -17,5 | 13,2 | -2,5 | -2,4 | -0,4 |

Продовж. додатку 3

| | 2005 | 2008 | 2010 | 2011 | 2012 | 2009 | 2005-2008 |
|--|------|------|---------|------|------|------|-----------|
| | | | прогноз | | | | середнє |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 11,8 | 5,8 | -8,6 | 18,4 | 2,6 | 2,3 | 8,1 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | 17,6 | 9,8 | -20,5 | 23,1 | 5,7 | 5,2 | 11,7 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 26,9 | 26,7 | 9,0 | 11,3 | 12,3 | 11,3 | 26,4 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 5,2 | 4,4 | 17,5 | 1,2 | 2,1 | 1,2 | 8,0 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 12,8 | 11,1 | -2,5 | 4,5 | 5,0 | 4,0 | 13,5 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 28,9 | 21,8 | -10,0 | 26,9 | 9,3 | 8,5 | 25,9 |
| Кількісні заняті (PC) | 1,3 | 0,6 | -2,4 | -0,4 | 0,0 | -0,4 | 1,3 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 5,0 | 5,0 | -5,7 | 4,4 | 4,2 | 4,9 | 5,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 20,9 | 20,7 | 15,6 | 6,6 | 7,8 | 6,1 | 19,8 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в євро | 22,8 | 16,0 | -4,6 | 20,6 | 5,1 | 3,5 | 19,3 |
| Австрія | | | | | | | |
| Дефлятор ВВП | 2,1 | 2,0 | 1,8 | 0,7 | 0,6 | 1,4 | 2,0 |
| Реальний обмінний курс (оснований на CPI) | 0,1 | -0,4 | -0,5 | -0,4 | 0,1 | -0,3 | -0,3 |
| Реальний обмінний курс (оснований на PPI) | -2,0 | 0,1 | -3,9 | -0,4 | -0,2 | -0,6 | -0,4 |
| Середня валова заробітня плата, НВ | 2,3 | 3,2 | 2,3 | 1,3 | 1,7 | 2,3 | 3,1 |
| Середня реальна валова з/п (основна на PPI) | 0,2 | -3,0 | 10,5 | 0,6 | 0,4 | 0,9 | -0,7 |
| Середня реальна валова з/п (основана на CPI) | 0,0 | 0,0 | 1,8 | -0,1 | -0,1 | 0,6 | 0,8 |
| Середня валова заробітня плата, євро | 2,1 | 1,5 | -0,3 | -0,2 | 0,2 | 0,5 | 2,2 |
| Кількісні заняті (PC) | 0,3 | 0,5 | -3,2 | 1,5 | 1,2 | 1,5 | 0,6 |
| ВВП на зайнятого, в НВ в цінах 2000р. | 2,0 | 2,7 | 5,6 | -0,2 | 0,5 | 0,8 | 2,5 |
| Ціна одиниць виробництва продукції в НВ | 2,0 | 2,7 | 5,6 | -0,2 | 0,5 | 0,8 | 2,5 |

Джерело: Хавлик П. Конкурентоспособность и затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции, обменные курсы в странах ЦВЕ / П. Хавлик // Международная экономика. – 2011. – №4.

Додаток И

Типові стратегічні орієнтири ТНК

| Орієнтир ТНК | Етно-центричний | Поліцентричний | Регіоцентричний | Гео-центричний |
|---------------------------------|--|--|---|--|
| Провідна місія компанії | Прибутковість | Суспільне визнання (законність) | Як прибутоковість, так і суспільне визнання | Як прибутоковість, так і суспільне визнання |
| Вид управління | Згори донизу | Згори вгору (кожна місцева одиниця господарювання визначає свої цілі) | Взаємні переговори між регіоном та його філіалами | Взаємні переговори на всіх рівнях організації |
| Стратегія | Глобальна інтеграція | Національна чутливість | Регіональна інтеграція та національна чутливість | Глобальна інтеграція та національна чутливість |
| Структура | Ієрархічний розподіл товарів | Ієрархічний зональний розподіл при автономних національних одиницях господарювання | Товарна та регіональна організація пов'язані між собою через матричну структуру | Мережа організацій (в деяких випадках включає акціонерів та конкурентів) |
| Культура | Країни-інвестора | Приймаючої країни | Регіональна | Глобальна |
| Технологія | Масове виробництво | Серійне виробництво | Гнучке виробництво | Гнучке виробництво |
| Маркетингова стратегія | Розробка товару визначається переважно потребами споживачів країни-інвестора | Розробка місцевого продукту, що базується на місцевих потребах | Товар є стандартизованим у межах одного регіону, але не на міжрегіональному рівні | Глобальні товари з місцевими модифікаціями |
| Стратегія використання прибутку | Прибутку вивозяться до країни-інвестора | Прибутки залишаються у приймаючій країні | Прибутки перерозподіляються в межах регіону | Перерозподіл здійснюється у глобальному масштабі |

Додаток К

**Прямі іноземні інвестиції в економіку України з країн ЄС
протягом 2010-2017 рр.*, млн.дол.США**

| Країна | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-----------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Всього з країн ЄС | 31538,4 | 36969,1 | 39268,9 | 41132,3 | 41032,8 | 31046,9 | 26405,6 | 26099,2 |
| Кіпр | 8603,1 | 9620,5 | 12700,8 | 15907,7 | 17725,6 | 12769,4 | 10239,5 | 9691,6 |
| Нідерланди | 7461,3 | 11389,8 | 9323,8 | 8727,6 | 9007,5 | 6986,7 | 6184,7 | 5753,9 |
| Великобританія | 2234,1 | 2229,9 | 2336,4 | 2496,9 | 2768,2 | 2153,4 | 1790,3 | 2046,3 |
| Німеччина | 6009,6 | 5001,2 | 5329,8 | 4496,3 | 2908,4 | 2105,2 | 1598,2 | 1606,6 |
| Франція | 1381,1 | 2105,4 | 1993,1 | 1510,3 | 1520,5 | 1394,6 | 1305,4 | 1294,3 |
| Австрія | 1674,7 | 1798,9 | 2317,5 | 2476,9 | 2314,0 | 1648,7 | 1559,8 | 1272,8 |
| Люксембург | 263,0 | 435,4 | 488,9 | 559,5 | 555,8 | 398,8 | 363,9 | 965,4 |
| Угорщина | 708,6 | 697,6 | 678,5 | 684,3 | 685,9 | 593,2 | 614,9 | 770,7 |
| Польща | 847,0 | 913,0 | 834,3 | 897,2 | 819,8 | 808,6 | 758,3 | 760,4 |
| Швеція | 674,2 | 1108,9 | 1141,9 | 1084,4 | 439,3 | 360,2 | 328,9 | 322,2 |
| Інші країни ЄС | 1681,7 | 1668,5 | 1923,9 | 2291,2 | 2287,8 | 1828,1 | 1661,7 | 1615,0 |
| Всього в Україні | 38992,9 | 45370,0 | 48197,6 | 51705,3 | 53704,0 | 40725,4 | 36154,5 | 37655,5 |
| Всього з країн ЄС-15 | 20844,9 | 25214,5 | 24480,6 | 22772,2 | 20879,1 | 16076,5 | 14065,9 | 14154,4 |

* - дані станом на початок року.

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Типологія міжнародного виробництва: деякі детермінуючі чинники

| Типи міжнародного виробництва | (O) Переваги володіння («чому» здійснюється діяльність МНК) | (L) Переваги місцерозташування (де розташовується виробництво) | (I) Переваги інтерналізації (як залучаються) | Стратегічні цілі МНК | Ілюстрація типів діяльності МНК |
|---|---|--|--|---|---|
| Стратегія пошуку природних ресурсів | Капітал, технології, доступ до ринків, розміри та напрями співробітництва | Володіння природними ресурсами, відповідною транспортною та комунікаційною інфраструктурою, податки та інші стимули | Гарантія стабільності постачань за оптимальними цінами, контроль ринку | Вигоди від привілейованого доступу до ресурсів супротивних конкурентів | а) нафта, мідь, боксити, банани, ананаси, готелі; б) процес експорту, трудомісткості, продукти та процеси |
| Стратегія пошуку ринків | Капітал, технології, інформація, менеджмент та організаційні навички, НДДКР та їх можливості, економія на масштабах, здібність до генерації, лояльності до бренду | Вартість матеріалів та праці, розмір ринку та його характеристики, політика уряду (відносно регулювання, контролю імпорту та інвестиційних стимулів та інше) | Стремління знизити трансакційні та інформаційні витрати, ігнорування з боку покупців або невизначеність, підтримка права на інтелектуальну власність | Підтримка існуючих ринків, контракуюча поведінка конкурентів, існуючі та потенційні конкуре-нти на нових ринках | Комп'ютери, фармацевтика, автомобільна промисловість, тютюн, харчова промисловість, авіапослуги |
| Стратегія пошуку ефективності: - продукту; - процесів | Все вищеперераховане та доступ до ринків, економія масштабів, географічна диверсифікація та міжнародний форсинг випуску продуктів | -Економія на виробничій спеціалізації та концентрації; -Низькі витрати на працю, стимули для локального виробництва з боку уряду країни, що приймає | -Як у другій категорії плюс вигоди від економії єдиного управління; -економія від вертикальної інтеграції та горизонтальної диверсифікації | Як частка регіональної та глобальної раціоналізації виробництва або з метою отримання вигоди від спеціалізації процесів | а) автомобільна промисловість, електронне обладнання, бізнес-послуги, НДДКР; б) текстиль, одяг, фармацевтика |
| Стратегія пошуку активів | Будь-які з перших трьох груп можливостей для синергії існуючих активів | Будь-які з перших трьох груп можливостей, які пропонують технології, ринки та інші активи, в яких фірма відчуває нестачу | Економія від єдиного управління, розвинуті конкурентні або стратегічні переваги, зниження або розподіл ризиків | Зусилля на глобальні інновації або виробничої конкурентоспроможності, відкриття нових продуктивних ліній та ринків | Галузі з високим рівнем постійних витрат та отримуючи економію на масштабах або синергію |

Продовж. додатку Л

| | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|
| Торгівля та дистрибуція (мерчендайзинг експорту та імпорту) | Ринковий доступ, продукти для деструкції | Сорсинг випуску продукції та локальних ринків, потреба у близькому розташуванні до заказчиків, післяпродажне обслуговування та інше | Потреба у підтримці якості, потреба у гарантіях каналів продаж, запобігання на репрезентативності іноземних агентів | Входження на нові ринки або як частка регіональної та глобальної ринкової стратегії | Різні продукти, особливо ті, що потребують контакти з субконтракторами або кінцевими споживачами |
| Продуктування послуг | Досвід клієнтів у країні базування | Платоспроможність ринків, особливо провідних клієнтів | Варіанти (вище перелічені категорії) | Як частина регіонального або глобального виробництва чи географічної диверсифікації | а) бухгалтерські послуги, реклама, банківські послуги, виробництво товарів; б) транспортні послуги |

Додаток М

Прямі іноземні інвестиції в Україну за країнами протягом 2001-2016

рр.,

млн. дол. США*

| Країна | 2001 | 2004 | 2006 | 2008 | 2010 | 2012 | 2014 | 2015 | 2016 |
|--------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Усього | 3875,0 | 6794,4 | 16890,0 | 29542,7 | 40053,0 | 50333,9 | 57056,4 | 45744,8 | 43371,4 |
| Кіпр | 377,7 | 901,9 | 1635,9 | 5946,4 | 9005,3 | 13355,2 | 18978,5 | 13707,6 | 11744,9 |
| Німеччина | 240,9 | 451,6 | 5503,7 | 5918,3 | 6601,9 | 7391,8 | 6202,4 | 5684,7 | 5414,3 |
| Нідерланди | 362,2 | 459,9 | 919,5 | 2508,8 | 3954,5 | 4898,0 | 5543,7 | 5219,1 | 5610,7 |
| Російська Федерація | 286,6 | 388,6 | 835,8 | 1462,4 | 2566,4 | 3600,4 | 3902,8 | 2715,9 | 3392,1 |
| Австрія | 124,5 | 252,4 | 1439,5 | 2067,4 | 2605,2 | 3418,8 | 3178,8 | 2513,6 | 2402,4 |
| Сполучене Королівство | 312,0 | 701,2 | 1174,8 | 1975,5 | 2307,5 | 2593,4 | 2768,2 | 2153,4 | 1852,5 |
| Франція | 39,9 | 59,2 | 87,9 | 1044,8 | 1630,8 | 2260,4 | 1740,9 | 1615,0 | 1528,1 |
| США | 639,5 | 1060,2 | 1387,4 | 1430,1 | 1309,1 | 1000,7 | 934,7 | 701,6 | 698,9 |
| Віргінські острови | 192,8 | 367,5 | 736,5 | 1066,7 | 1342,7 | 1666,0 | 2275,9 | 1988,3 | 1798,9 |
| Швеція | 77,1 | 103,1 | 134,1 | 986,7 | 1275,8 | 947,7 | 1351,0 | 1391,5 | 1364,2 |
| Італія | 72,2 | 94,9 | 117,4 | 150,4 | 982,0 | 975,1 | 1210,2 | 997,1 | 972,4 |
| Польща | 62,8 | 152,7 | 225,5 | 672,1 | 866,7 | 854,1 | 839,5 | 828,3 | 785,9 |
| Швейцарія | 163,3 | 321,6 | 456,4 | 648,0 | 796,4 | 947,7 | 1351,0 | 1391,5 | 1364,2 |
| Угорщина | 51,9 | 128,7 | 191,0 | 411,2 | 711,5 | 681,4 | 685,9 | 593,2 | 625,4 |
| Люксембург | 9,7 | 40,9 | 77,8 | 210,7 | 265,1 | ... | ... | ... | ... |
| Інші країни | 861,9 | 1310,0 | 1966,8 | 3043,2 | 3832,1 | 6531,2 | 6417,3 | 4983,0 | 4633,5 |

* - дані на початок року.

Джерело: Україна у цифрах 2015. Статистичний збірник / За ред. І. М. Жук. – Державна служба статистики України. – К., 2016. – С. 185.

Додаток Н

Прямі іноземні інвестиції в Україну у 2015 р.

(млн.дол. США)

| Показник | Усього | У тому числі з | |
|---|---------|----------------|-------------------|
| | | країн ЄС | інших країн світу |
| Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти), на 1 січня | 54041,9 | 42763,9 | 11278,0 |
| Акціонерний капітал нерезидентів, на 1 січня | 45744,8 | 35592,4 | 10152,4 |
| Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів | 3763,7 | 2007,3 | 1756,4 |
| Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів | -891,3 | -661,4 | -229,9 |
| Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо) | -5245,8 | -3896,0 | -1349,8 |
| з них курсова різниця | -5024,3 | -3818,9 | -1205,4 |
| Акціонерний капітал нерезидентів, на 31 грудня | 43371,4 | 33042,3 | 10329,1 |
| Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти), на 31 грудня | 51195,6 | 39826,5 | 11369,1 |

Джерело: Україна у цифрах 2015. Статистичний збірник / За ред. І. М. Жук. – Державна служба статистики України. – К., 2016.– С. 185.

Додаток П

Результати роботи підприємств ТНК

| Найменування показників | Значення показників | | |
|---|---------------------|--------|--------------|
| | T | t+1 | нормативне |
| Підприємство 1 | | | |
| 1. Виторг від реалізації, % | 100,0 | 53,3 | ***** |
| 2. Балансовий прибуток, % | 100,0 | 37,9 | ***** |
| 3. Валюта балансу, % | 100,0 | 41,3 | ***** |
| 4. Коефіцієнт поточної ліквідності | 119,9 | 25,9 | 2 і більше |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними коштами | 0,96 | 0,79 | 0,1 і більше |
| 6. Коефіцієнт втрати/ відновлення платоспроможності | 18,46 | -51,42 | 1 і більше |
| Підприємство 2 | | | |
| 1. Виторг від реалізації, % | н.с | н.с | н.с |
| 2. Балансовий прибуток, % | н.с | н.с | н.с |
| 3. Валюта балансу, % | 100,0 | 81,0 | ***** |
| 4. Коефіцієнт поточної ліквідності | н.с | 3,5 | 2 і більше |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними коштами | н.с | 0,57 | 0,1 і більше |
| 6. Коефіцієнт втрати/ відновлення платоспроможності | н.с | 3,76 | 1 і більше |
| Підприємство 3 | | | |
| 1. Виторг від реалізації, % | 100,0 | 0 | ***** |
| 2. Балансовий прибуток, % | 100,0 | 107,3 | ***** |
| 3. Валюта балансу, % | 100,0 | 86,7 | ***** |
| 4. Коефіцієнт поточної ліквідності | 1,2 | 3,4 | 2 і більше |
| 5. Коефіцієнт забезпечення власними коштами | 1,78 | 1,87 | 0,1 і більше |
| 6. Коефіцієнт втрати/ відновлення платоспроможності | 0,39 | 2,0 | 1 і більше |

Джерело: складено автором

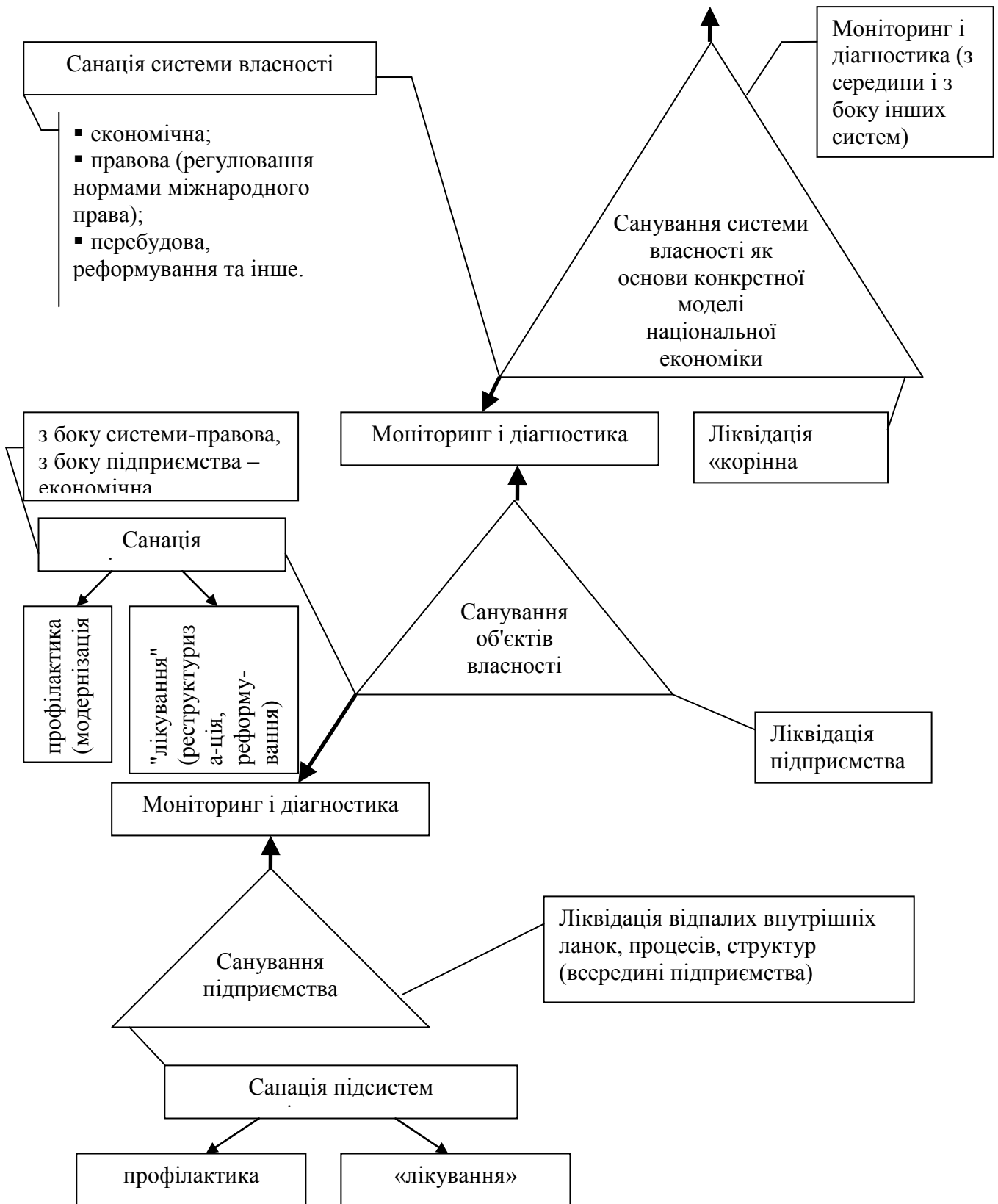
Рівні класифікації економічної стабільності

| Рівень економічної стабільності | Позначення | Коротка характеристика | Кількісна характеристика економічної стабільності і відповідності з мотивуючою моделлю |
|--|------------|---|---|
| Абсолютна економічна стабільність | А | Підприємство знаходиться в стані абсолютної рівноваги зі всіма складовими в відповідності і всіми критеріями оцінки | Вироблена продукція успішно продається. Частка ринку стабільна. Фізичний об'єм виробничого збереження. Підприємство володіє значним ринковим потенціалом, його положення на ринку стабільне. Техніка і технологія, використані в виробництві продукції знаходяться в доброму стані. Підприємство володіє значним виробничим потенціалом. Техніко-економічні показники виробництва не нижче середньогалузевого. Фінансове положення підприємства стабільне. Показники платоспроможності, норма або середньогалузеві. Віддача на вкладений капітал не нижче середньогалузевого рівня. |
| Відносна економічна стабільність | В | Підприємство успішно існує в бізнесі, є труднощі, які запобігаються, і т. ін. працюють механізми адаптації | Вироблена продукція продається. Частка ринку не стабільна, але в середньому за період спостереження підтримується на визначеному рівні. Фінансовий об'єм виробництва продукції зберегли (хоча може буде його зменшення в відділені періоди). Технічна і технологічна стабільність в задовільному стані. Ефективність використання техніки і технології – середньогалузеве. Фінансові показники, як правило, середньогалузеве значення. |
| Умовна економічна стабільність | У | | |
| Підрівень «передхвороба» | П | Наявність хронічних порушень важливих параметрів всіх функціональних складових | Наявність втрат на ринках виробленої продукції (зниження частки ринку або ж погрозливе тривале зниження фізичного об'єму виробництва). Значна втрата ринкового потенціалу (несприятливі зміни в складі конкурентів, клієнтів, асортименту продукції). Наявність проблем з технічним і технологічним забезпеченням виробничої діяльності. Ефективність використання основних виробничих фондів, трудових і матеріальних ресурсів нижче середньогалузевого рівня. Фінансове положення нестабільного підприємства. Показники платоспроможності, як правило, середньогалузеве з несприятливою тенденцією до зниження. Показники ефективної, віддачі на вкладений капітал значно знижується. Професійний склад кадрів вимагає оновлення. |

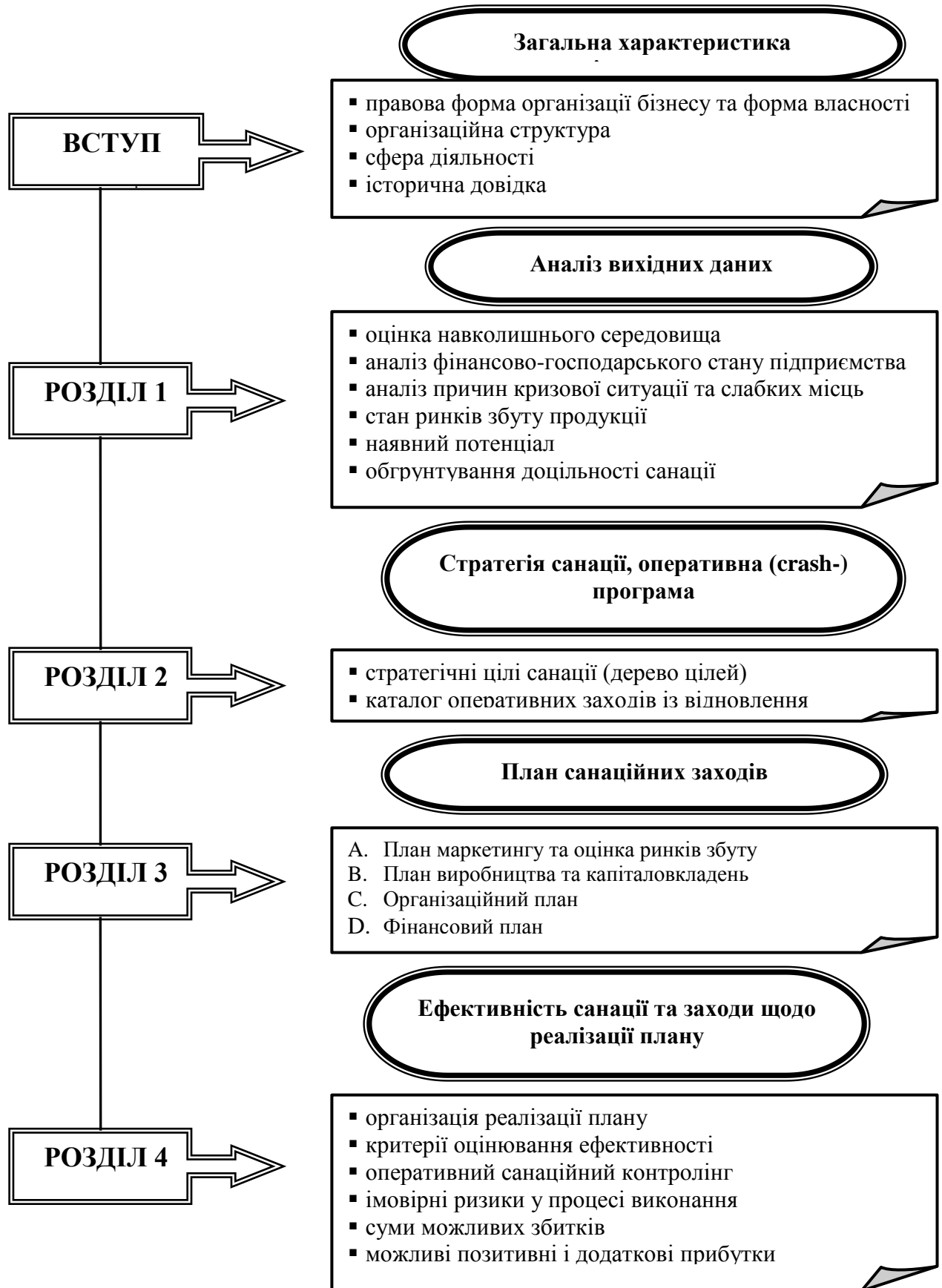
| | | | |
|--|----------|---|--|
| Підрівень «хвороба» | Х | Наявність хронічних порушень більшості параметрів всіх функціональних складових | Характерна риса даного рівня економічної стабільності – несприятлива, тривожна або загрозлива тенденція всіх показників економічної стабільності по всім функціональним складовим нижче середньогалузевого значення |
| Підрівень «криза» (передбанкруство) | К | Параметри всіх складових досягли критичних значень | Значення багатьох показників всіх функціональних складових досягли критичних значень. Незатребуваність продукції на ринку за відсутності фізичного попиту. Втрата частки ринку, втрата клієнтури. Незадовільний стан основних фондів, неефективність їх використання, а також матеріальних і трудових ресурсів. Відсутність можливості зміни ситуації в кращу сторону. Технічна і технологічна нестабільність підприємства, застаріле обладнання, технологія, відсутність можливості його відновлення. Відсутність платоспроможності на короткостроковій і довгостроковій. Відсутність фінансового потенціалу. Віддача на вкладений капітал досягла мертвої точки і перейшла її наявність явних збитків. |

Додаток С

Багаторівнева система санації



Структурно-логічна схема плану санації



Додаток У

Інструменти подолання фінансової неспроможності економічних суб'єктів та ТНК за окремими країнами

| Юридична норма | Країна | | | |
|---|--|---|---|--|
| | США | Великобританія | Франція | Німеччина |
| Суб'єкти фінансової неспроможності | Фізичні особи; партнерства; корпорації; муніципалітети (крім державних утворень) | Фізичні особи; компанії, зареєстровані у Великобританії, що мають свій бізнес | Особи, зайняті у корпоративних структурах сільського господарства; будь-які юридичні особи приватного права | Будь-які фізичні та юридичні особи; об'єднання, що не належать до юридичних осіб; товариства |
| Право подання заяви про порушення справи щодо фінансової неспроможності | Кредитори і боржник (без доведення ознак банкрутства) | Компанія, директори, кредитори | Кредитори і боржник, аудиторів, що виявили загрозу неплатоспроможності | Кредитори і боржники |
| Початок процедури фінансової неспроможності: - ініціатор; - сума незабезпеченості | Кредитори в кількості більше 12, заявлені одним і більше кредиторами понад 5 тис. дол. США | Кредитори, компанія, директор; понад 750 ф. ст. | Кредитори незалежно від характеру прав і вимог; неможливість виконати зобов'язання наявними активами | Кредитори (при наявності майна для покриття судових витрат ведення справи); перевищення зобов'язань боржника вартості майна, призупинення платежів |
| Забезпечення збереження майна боржника | Призначення розпорядника майна | Призначення розпорядника майна | Призначення адміністратора | Призначення тимчасового конкурсного керівника |
| Оспорювання угод | В межах процедур фінансової неспроможності | Протягом 10 років до подання клопотання про фінансову неспроможність, якщо боржник знав про загрозу неплатоспроможності | Усі угоди, укладені боржником з метою шахрайства | Угоди, укладені з пов'язаними особами |
| Взаємозалік у кредитора | Припиняється при поданні заяви про порушення справи про фінансову неспроможність | Взаємозалік обов'язковий, але до початку справи про фінансову неспроможність | Взаємозалік у період спостереження розглядається як платежі і визнається недійсним | Початок процедур фінансової неспроможності охоплює взаємозалік вимог і зобов'язань |

Фактори внутрішнього середовища машинобудівних корпорацій

| № п/п | Параметри внутрішнього середовища | Складові |
|-------|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Параметри технічних ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ засоби технічного обладнання (основні фонди, ступінь їх зношення і придатності, ступінь оновлення, рівень автоматизації, ремонтоздатність і т.ін.); ▪ сировина, матеріали, напівфабрикати; ▪ паливо; ▪ енергія. |
| 2. | Параметри технологічних ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ рівні науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДЕКР); ▪ технологія вироблення машинобудівної продукції (рівень інновативності, швидкість реагування на нові тенденції, «ноу-хау» и ін.). |
| 3. | Параметри кадрових ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ рівень кваліфікації персоналу; ▪ ступінь освіченості персоналу; ▪ демографічні параметри; ▪ частка управлінського персоналу; ▪ соціально-психологічні параметри (плинність, мікроклімат, наявність конфліктів). |
| 4. | Параметри просторових ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ територія площ ТНК (загальна площа, санітарний стан); ▪ виробничі і невиробничі будівлі (їх технічний стан); ▪ споруди й інженерні комунікації; |
| 5. | Параметри ресурсів організаційної структури | <ul style="list-style-type: none"> ▪ ступінь адекватності і час проходження управлінських впливів за рівнями управління; ▪ ступінь автономії осіб, які приймають рішення; ▪ ступінь гнучкості організаційної структури управління; |
| 6. | Параметри організаційних ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ інформаційне забезпечення виробництва; ▪ інформаційне забезпечення функцій управління; ▪ наявність єдиної комп'ютерної мережі. |
| 7. | Параметри фінансових ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> ▪ джерела фінансування; ▪ достатність ресурсів; ▪ показники ефективності використання фінансових ресурсів. |
| 8. | Параметри стратегічного потенціалу | <ul style="list-style-type: none"> ▪ відповідність стратегічного потенціалу цілям ТНК під час формування конкурентної переваги. |

Перелік ознак економічної стабільності

| Функціональні складові економічної стабільності | Ознаки економічної стабільності |
|---|--|
| Ринкова стабільність | <p>Успіх на ринку, ринках виробленої продукції:</p> <ul style="list-style-type: none"> • реалізація усієї виробленої продукції; • збереження, збільшення частки ринка; • наявність і задовільне використання ринкового потенціалу (конкурентної позиції, можливості виходу на інші ринки, можливості розширення клієнтури, збереження як мінімум фізичного попиту, на продукцію, наявність професійних кадрів – маркетологів); • стійке положення на ринку. <p>Успіх на ринках факторів виробництва:</p> <ul style="list-style-type: none"> • задовільний стан основних виробничих фондів; • задовільна динаміка чисельності робочих; • зменшена ступінь залежності від постачальників сировини, матеріалів, палива, енергії, ресурсів; |
| Виробнича стабільність | <ul style="list-style-type: none"> • Задовільні показники технічної стабільності по критеріям: ефекти-вність, потенціал, стійкість. • Задовільні показники технічної стабільності по критеріям: ефекти-вність, потенціал, стійкість. • Ефективне використання основних виробничих фондів, матеріальних ресурсів, трудових ресурсів. • Задовільне використання виробничої могутності. • Наявність можливого отримання напівфабрикатів, володіння напівфабрикатами, володіючих споживчими якостями. • Наявність професійного складу кадрів. • Задовільне становище підприємства за технічно-економічним показником по галузям. |
| Фінансова стабільність | <ul style="list-style-type: none"> • Задовільні показники віддачі на вкладений капітал. • Задовільні показники ділової активності. • Наявність і ступінь використання фінансового потенціалу. • Задовільний стан фінансової практичності. • Збереження і збільшення власного капіталу. • Підтримка необхідних пропорцій в темпах змін важливих фінансових показників. • Підтримка показників коротко- і довгострокової платоспроможності. |

Додаток Ц

Фінансові рахунки

(у фактичних цінах; млн. грн)

| | 2005 | 2007 | 2009 | 2012 | 2015 |
|---|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
| Зміни в зобов'язаннях і чистому багатстві | | | | | |
| Чисте кредитування (+), чисте запозичення (-) | 13156 | -7745 | -26086 | -67384 | 516 |
| Статистична розбіжність | 959 | -555 | 5940 | -4601 | 6425 |
| Чисте прийняття фінансових зобов'язань | 81584 | 94336 | 196471 | 189927 | 47740 |
| Готівкові гроші та депозити | 4562 | 81 | 8499 | 14919 | -9724 |
| Цінні папери, крім акцій | 13755 | 17046 | 29018 | -11556 | -12612 |
| Кредити та позики | 23421 | 45005 | 88380 | 95868 | -12094 |
| Акції та інші види участі в капіталі | 39950 | 27901 | 53560 | 57365 | 38397 |
| Страхові технічні резерви | ... | ... | ... | ... | -17 |
| Інша кредиторська заборгованість | -104 | 4303 | 17014 | 33331 | 43790 |
| Зміни в активах | | | | | |
| Чисте прийняття фінансових активів | 93781 | 87146 | 164445 | 127144 | 41831 |
| Монетарне золото та спеціальні права запозичення | 51 | 96 | 111 | 120 | -146 |
| Готівкові гроші та депозити | 57265 | 36284 | 91198 | 71151 | 61898 |
| Цінні папери, крім акцій | 16351 | 21699 | 32158 | 7785 | -21727 |
| Кредити та позики | 1076 | 1116 | 3091 | 2378 | 2252 |
| Акції та інші види участі в капіталі | 1493 | -632 | 3896 | 5164 | 1592 |
| Страхові технічні резерви | ... | ... | ... | ... | ... |
| Інша дебіторська заборгованість | 17545 | 28583 | 33991 | 40546 | -2038 |

Джерело: Україна у цифрах 2015 р. – Державна служба статистики України, К., 2016.



Товариство з обмеженою відповідальністю
"Інвестиційна компанія
"СТИЛЬ - ІНВЕСТ"



Вих. № 10/9/16
від 14.09.2016 р.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження Панчук Лариси Володимирівни на тему «Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства» ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Видана Панчук Ларисі Володимирівні про те, що визначені рекомендації та пропозиції за результатами дисертаційної роботи на тему: «Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства» розглянуто на зборах засновників ТОВ «Інвестиційна компанія «Стиль - Інвест» і планувальній нараді експертної групи Товариства. Зокрема, обговорено запропоновані дисертанткою методи експертного оцінювання і дискримінантного аналізу, методичні прийоми зведення, групування та вибірки даних при розробленні алгоритму проведення комплексно-структурного аналізу діяльності корпорації з метою упередження банкрутства.

Метою дисертаційного дослідження є діагностика та упередження ймовірного банкрутства транснаціональної корпорації шляхом формування базових конструкцій щодо диференціації діагностичних процедур для різних за видами діяльності структурних елементів транснаціональної корпорації як системи.

Рекомендації та пропозиції Панчук Лариси Володимирівни будуть використані при фінансовому аналізі підприємства.

Директор



Назарчук О. М.
кандидат історичних наук
доцент

04213 Київ, вул. Малиновського, 6-Б
e-mail: styl-invest@ukr.net
тел./факс: +38 044 501 91 47
тел.: +38 044 501 91 46

Ідентифікаційний код юр. особи 34345338
Індивід, податковий номер 343453326549
АБ "НАЦІОНАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ"
МФО 300498 р/р 260033114273



КИЇВСЬКА МІСЬКА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
КОМУНАЛЬНА НАУКОВО-ДОСЛІДНА УСТАНОВА
“НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ МІСТА”

вул. Героїв Севастополя, 37-А, Київ 03061, тел. (044) 202-14-01, факс: (044) 202-14-08
E-mail: info@ndirom.org Код ЄДРПОУ 33643377



12.09.2016 № 190.312/1
На № _____ від _____

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Панчук Лариси Володимирівни

на тему:

«Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою запобігання банкрутства»

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

В наукових дослідженнях Комунальної науково-дослідної установи «Науково-дослідний інститут соціально-економічного розвитку міста», спрямованих, зокрема на розробку Стратегії розвитку Києва до 2025 р. (сектор «Економічний розвиток, приватне підприємництво та інвестиції»), були використані результати наукового дослідження Панчук Лариси Володимирівни, в частині прикладних рекомендацій щодо удосконалення системи фінансового аналізу в процесі прогнозування, виявлення та упередження їх банкрутства на основі комплексного дослідження особливостей господарювання транснаціональних корпорацій у сучасних умовах глобального ринку.

Дисертаційне дослідження Панчук Лариси Володимирівни на тему «Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою запобігання банкрутства» містить нові оригінальні положення та обґрунтовані результати, що є корисними для практичної діяльності інституту.

Заступник директора,

к.е.н.



І.М. Петренко

«Затверджую»
 Проректор з науково-педагогічної роботи
 ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
 доктор економічних наук,
 професор
 І.М. Колот
 20/6 р.



«Затверджую»
 Перший проректор з науково-педагогічної та наукової роботи
 ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
 доктор економічних наук,
 професор
 І.Г. Лук'яненко
 20/6 р.



Довідка

про впровадження в навчальному процесі результатів дисертаційного дослідження Панчук Лариси Володимирівни «Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства»

Наукові результати дисертаційного дослідження Панчук Л.В. аспірантки кафедри міжнародного обліку і аудиту використовувались в навчальному процесі ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» при викладанні студентам дисципліни «Тренінг: Міжнародний економічний аналіз». Особисто автором розроблено теми «Позиціонування ТНК у сучасній світогосподарській системі», «Методи ідентифікації фінансової неспроможності ТНК» та «Особливості практики банкрутства ТНК».

Декан факультету міжнародної економіки і менеджменту



Ю.М. Солодковський

«Затвержую»

Проректор з наукової роботи
Хмельницького національного
університету, доктор
технічних наук, професор
Г.Б. Параска



Довідка

**про впровадження в навчальному процесі результатів дисертаційного
дослідження Панчук Лариси Володимирівни
«Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з
метою упередження банкрутства»**

Наукові результати дисертаційного дослідження Панчук Л.В. аспірантки кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» використовувались в навчальному процесі Хмельницького національного університету при викладанні студентам дисципліни «Міжнародна економіка».

Особисто автором розроблено теми «Методика та інструментарій аналізу діяльності ТНК», «Аналіз сутності санації як економічно-правової категорії» та «Нерівномірно-циклічний характер транснаціоналізації капіталу».

Декан факультету міжнародних
відносин, к.т.н. доцент

В.В. Третько

Інститут Транспорту Нафти

Публічне Акціонерне Товариство

вул. Артема, 60 Київ 04050 Україна тел.: (044) 484-3252 факс: (044) 484-3020 E-mail: in@iot.kiev.ua Internet: http://www.iot.kiev.ua

№ _____ на № 01-8/1017 від 12.06.2014

ДОВІДКА



про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Панчук Лариси Володимирівни

на тему

«Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства»

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Публічне Акціонерне Товариство «Інститут транспорту нафти» повідомляє, що результати наукових досліджень аспірантки кафедри міжнародного обліку та аудиту ДВНЗ «Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана» Панчук Лариси Володимирівни, використані ПАТ «Інститут транспорту нафти» при впровадженні результатів дисертаційного дослідження в частині удосконалення організації внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності, а саме тих її позицій, що забезпечують можливість прогнозування стану фінансової спроможності структурних елементів корпорації та своєчасної ідентифікації ймовірності їх банкрутства.

Дані матеріали використано при формуванні нормативних актів та методичних матеріалів при розробці плану заходів.

Генеральний директор



Заворотній В.Ф.

вих. 131
22.10.2016р.

Довідка



про впровадження наукових результатів кандидатської дисертації
**Панчук Лариси Володимирівни на тему: «Аналіз діяльності
 транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства»**

Видана Панчук Ларисі Володимирівні про те, що запропоновані рекомендації та пропозиції за результатами дисертаційної роботи на тему: «Аналіз діяльності транснаціональних корпорацій з метою упередження банкрутства» розглянуто на ТОВ «Аудиторська фірма «Міла-Аудит» фінансово-економічний аналіз діяльності корпорації з метою упередження банкрутства, зокрема аналітичні фінансові показники й критерії визнання фінансової неплатоспроможності та стану економічної спроможності, зважаючи на особливості загальної та локальних економічних стратегій корпорації.

Метою дисертаційного дослідження є методичні та організаційні засади формування внутрішньо-корпоративної фінансово-аналітичної звітності корпорації, зокрема в частині удосконалення тих її позицій, що забезпечують можливість прогнозування стану фінансової спроможності структурних елементів корпорації та своєчасної ідентифікації ймовірності її банкрутства.

Рекомендації та пропозиції Панчук Лариси Володимирівни будуть використані товариством при підготовці робочих документів з питань упередження банкрутства.

Директор



Л.М. Гавриловська