

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут заочно-дистанційного навчання

Форма навчання заочна

Кафедра міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Допускається до захисту

Завідувач кафедри

_____ А. АРТЕМЕНКО

«_____» _____ 2023 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему «Транснаціональні корпорації як рушійні сили процесу економічної глобалізації» (за матеріалами Apple Inc.)

зі спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини

освітня програма «Міжнародний бізнес»

ступеня бакалавра

Виконавець роботи Дубравська Світлана Володимирівна

(підпис, дата)

Науковий керівник к. е. н., доцент Артеменко Анна Вікторівна

(підпис, дата)

Рецензент Устьян Олександр Юрійович

Полтава 2023

ЗМІСТ

Вступ.....	3
Розділ 1. Теоретичні аспекти розвитку ТНК в умовах глобальної економічної трансформації.....	6
1.1. Поняття, сутність та класифікація ТНК.....	6
1.2. Тренди розвитку ТНК в умовах глобальної економічної трансформації.....	16
Висновки до розділу 1.....	26
Розділ 2. Аналіз діяльності Apple Inc. у сучасному глобалізованому середовищі.....	29
2.1. Загальна характеристика Apple Inc.....	29
2.2. Інноваційна та інвестиційна діяльність Apple Inc. в умовах економічної глобалізації.....	39
Висновки до розділу 2.....	53
Розділ 3. Перспективи діяльності ТНК в Україні в умовах економічної глобалізації.....	55
3.1. Роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України.....	55
3.2. Пріоритетні напрями діяльності іноземних ТНК в Україні в умовах глобалізації економічного середовища.....	65
Висновки до розділу 3.....	74
Висновки.....	76
Перелік інформаційних джерел.....	80

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Зростання масштабів та динаміки міжнародного руху товарів та послуг, що виникають внаслідок постійних процесів глобалізації, охопило всі галузі економічної діяльності та країни світу. Основними і активними учасниками такого руху є транснаціональні корпорації (ТНК), які сприяють інтернаціоналізації виробничих процесів, перерозподілу світових ресурсів та зміцненню міжнародних зв'язків між суб'єктами економіки різних країн.

Роль транснаціональних корпорацій у міжнародних економічних відносинах надзвичайно важлива, оскільки вони забезпечують концентрацію політичного та економічного контролю над численними сферами національної економіки, включаючи виробництво, збут, фінанси, технології, інновації тощо. При цьому їх розвиток в економічній системі настільки прогресує, що дозволяє розглядати їх нарівно з національними державами та міжнародними організаціями. Все це підкреслює високу актуальність обраної теми та специфіку даного дослідження.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Діяльність ТНК як рушійної сили процесу економічної глобалізації досліджували такі провідні вчені, як Алішов Г. [1], Андрушків І. П. [2], Борзенко О. О. [3], Панфілова Т. О. [3, 13], Горбач Л. М. [4], Плотніков О. В. [4], Задоя А. О. [8], Лимонова Е. М. [8, 9], Рогач О. [16], Косьміна В. [16] та інші. Проте, попри велику кількість досліджень у сфері транснаціоналізації та інтернаціоналізації діяльності, особливості їх впливу (як позитивного, так і негативного) на економіку, конкурентоспроможність та розвиток внутрішніх ринків країн-реципієнтів залишаються неоднозначними, що суттєво актуалізує питання виявлення таких особливостей і розроблення механізмів та шляхів усунення їх негативних впливів на економіку. Особливої актуальності такі питання набувають в Україні, де необхідне напрацювання заходів демонополізації та деолігополізації ринків, формування здорового перерозподілу капіталів, переорієнтації з торговельно-розподільчої на виробничо-інвестиційну діяльність ТНК.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження ролі транснаціональних корпорацій, зокрема Apple Inc., як рушійних сил процесу економічної глобалізації. Відповідно до визначеної мети, у кваліфікаційній роботі поставлено наступні завдання:

- визначити поняття, сутність та класифікацію ТНК;
- описати тренди розвитку ТНК в умовах глобальної економічної трансформації;
- здійснити загальну характеристику Apple Inc.;
- охарактеризувати інноваційну та інвестиційну діяльність Apple Inc. в умовах економічної глобалізації;
- проаналізувати роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України;
- розглянути пріоритетні напрями діяльності іноземних ТНК в Україні в умовах глобалізації економічного середовища.

Об'єктом дослідження є транснаціональні корпорації загалом, з фокусом на Apple Inc. Це означає, що у роботі будуть розглянуті загальні особливості функціонування транснаціональних корпорацій і їх вплив на процес економічної глобалізації, зокрема на прикладі Apple Inc.

Предмет дослідження є роль транснаціональних корпорацій, зокрема Apple Inc., як рушійних сил процесу економічної глобалізації. У роботі будуть розглянуті аспекти економічного, технологічного, соціокультурного впливу та взаємодії цієї корпорації з іншими суб'єктами глобалізаційних процесів.

Методи дослідження. Під час написання кваліфікаційної роботи використані різноманітні методи дослідження, зокрема аналітичний метод для аналізу концепцій економічної глобалізації, історичний метод для вивчення розвитку Apple Inc., статистичний метод для оцінки економічного впливу, а також метод класифікації, системний аналіз, структурний аналіз, графічний метод, порівняльний аналіз, SWOT-аналіз, PEST-аналіз.

Інформаційна база дослідження. При виконанні кваліфікаційної роботи використовувалися різноманітні джерела, включаючи наукові статті, підручники,

офіційні звіти Apple Inc., статистичні дані, інтернет-ресурси та інші документальні матеріали.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Виконання кваліфікаційної роботи пов'язане з планом наукових досліджень Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі» за темою «Сучасні процеси глобалізації: рушійні сили, мегатренди, суперечності» (0113U006220). Внесок автора полягає в дослідженні транснаціональних корпорацій як рушійних сил процесу економічної глобалізації.

Апробація результатів кваліфікаційної роботи. Основні положення і отримані результати дослідження оприлюднені на науковій конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини «Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації» (м. Полтава, 14 квітня 2023 року).

Публікації: Дубравська С. В., Артеменко А. В. Транснаціональні корпорації як рушійні сили процесу економічної глобалізації (за матеріалами Apple Inc.). *Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації* : матеріали наукової конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини (м. Полтава, 14 квітня 2023 р.). Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 25–29 [7].

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

1.1. Поняття, сутність та класифікація ТНК

Процеси інтернаціоналізації та транснаціоналізації є характерними для сучасного етапу світового економічного розвитку. Згідно деяких дослідників, транснаціоналізація представляє собою новий етап інтернаціоналізації економічного життя, який характеризується зростанням впливу зовнішніх факторів на розвиток всіх країн і формуванням додаткового транснаціонального капіталу. Інші вчені розглядають транснаціоналізацію як певну форму загального процесу інтернаціоналізації економіки.

У ситуації послаблення міждержавних бар'єрів на шляху руху товарів, послуг, чинників виробництва, методів управління все більшу роль у процесі розвитку промисловості відіграють зовнішньоекономічні відносини. Це стосується експортно-імпортних операцій, міжнародного інвестування, кооперації та співпраці. Одним з елементів розширення сфери зовнішньоекономічної діяльності підприємств є формування транснаціональних корпорацій, які стали основною рушійною силою розвитку світового господарства.

Транснаціональні корпорації є найбільш динамічними структурними елементами світової економіки. Їх характеризує мобільність, здатність до трансформації та швидка реакція на науково-технічний прогрес. Вони перевершують національні або регіональні форми господарських утворень, оскільки, на відміну від них, транснаціональні корпорації не обмежені конкретною територією і можуть об'єднати всі фактори виробництва, беручи участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

На сьогоднішній день відсутнє єдине загальноприйняте визначення

транснаціональної корпорації. Дві міжнародні організації – Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і Комісія ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) – розробили свої власні визначення, які вважаються найбільш авторитетними. Згідно з ОЕСР, транснаціональні корпорації включають компанії приватної, державної або змішаної форми власності, що мають підрозділи в різних країнах. Одна або кілька з цих компаній можуть мати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями й ресурсами.

Зазвичай під ТНК розуміють велике об'єднання, що використовує міжнародний підхід у своїй господарській діяльності і формує та розвиває міжнародний виробничо-збутовий, торговельний і фінансовий комплекс з єдиним центром прийняття рішень в країні базування, а також з філіями, представництвами та дочірніми компаніями в інших країнах.

ТНК є міжнародними фірмами, які мають господарські підрозділи у двох або більше країнах, а управління ними здійснюється з одного або кількох центрів. Основою такого управління є механізм прийняття рішень, який дозволяє здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення прибутку.

Останні два десятиліття XX століття стали вирішальними для швидкого розвитку великих компаній шляхом створення потужних конгломератів (об'єднання великих компаній в одну) – транснаціональних корпорацій. Ці конгломерати мають велике просторове охоплення і диктують економічний розвиток на світовому ринку. Протягом цього періоду відбувся сильний розвиток інформаційних технологій, розповсюдження Інтернету, що впливає на повсякденне соціальне життя. Цей інтенсивний розвиток, особливо Інтернету, має вплив на економічні та політичні тенденції у світі. Нині багато фінансових операцій здійснюються без присутності будь-якої зі сторін, комунікація стає набагато швидшою, замовлення товарів та іншого обладнання відбувається швидше й легше, що дозволяє зекономити час і знизити витрати на виробництво. Технічні та технологічні зміни сприяли поліпшенню якості життя людей. На основі цих інновацій почали з'являтися великі економічні інтеграції в різних регіонах, що також сприяло створенню нового

світового порядку, особливо в міжнародних економічних відносинах. Міжнародний торговельний обмін між країнами також призвів до покращення багатьох відносин у міжнародних політичних справах. Створення спільних торговельних зон, митних союзів, підписання угод про вільну торгівлю створили можливості для створення конгломератів, які диктують глобальний економічний устрій загалом. Ці конгломерати або транснаціональні корпорації визначають тенденції глобалізації і, як такі, відіграють важливу роль у формуванні економічних систем на основі ліберальних економічних відносин.

Розвиток транснаціональних корпорацій отримав значний поштовх у ХІХ столітті через структурні та динамічні зміни в світовій економіці. Однак, деякі компанії, що відповідають ознакам ТНК, з'явилися набагато раніше. Наприклад, англійська компанія «East India Company» була створена ще в 1600 році, і деякі інші великі фірми існують вже кілька століть. Проте, інтенсивна концентрація капіталу в галузі виробництва, торгівлі та банківсько-кредитної діяльності, яка стимулювала утворення ТНК, відбулася з другої половини ХІХ століття [21].

На сьогоднішній день у світовій економічній системі присутні понад 500 основних ТНК. Загалом у світі функціонує близько 60 тисяч фінансово-промислових груп і ТНК з майже 250 тисячами філіалів за межами країн базування. Ці ТНК контролюють понад 50% світового промислового виробництва, здійснюють понад 70% міжнародних торговельних операцій, з яких 40% здійснюються в межах самого ТНК (за трансфертними цінами, що встановлюються не на ринку, а з урахуванням довгострокової політики материнської компанії), володіють 80% патентів і ліцензій на нові технології, техніку та ноу-хау.

ТНК створюють систему міжнародного виробництва, яка розподілена між декількома приймаючими країнами, але контролюється з одного центру – материнської компанії в країні базування. Країна базування є країною, в якій знаходиться штаб-квартира материнської компанії транснаціональної корпорації. Наприклад, штаб-квартира корпорації Nestlé S.A. розташована у швейцарському місті Ве́ве, тому Швейцарія є її країною базування. Країною базування для компанії Toyota є Японія, а для Philips – Нідерланди та інші. Приймаючі країни – це зарубіжні

країни, в яких ТНК розміщують свої дочірні підприємства або філіали шляхом прямих іноземних інвестицій. Розглянемо переваги, які отримують транснаціональні корпорації від своєї діяльності в приймаючих країнах (рис. 1.1).

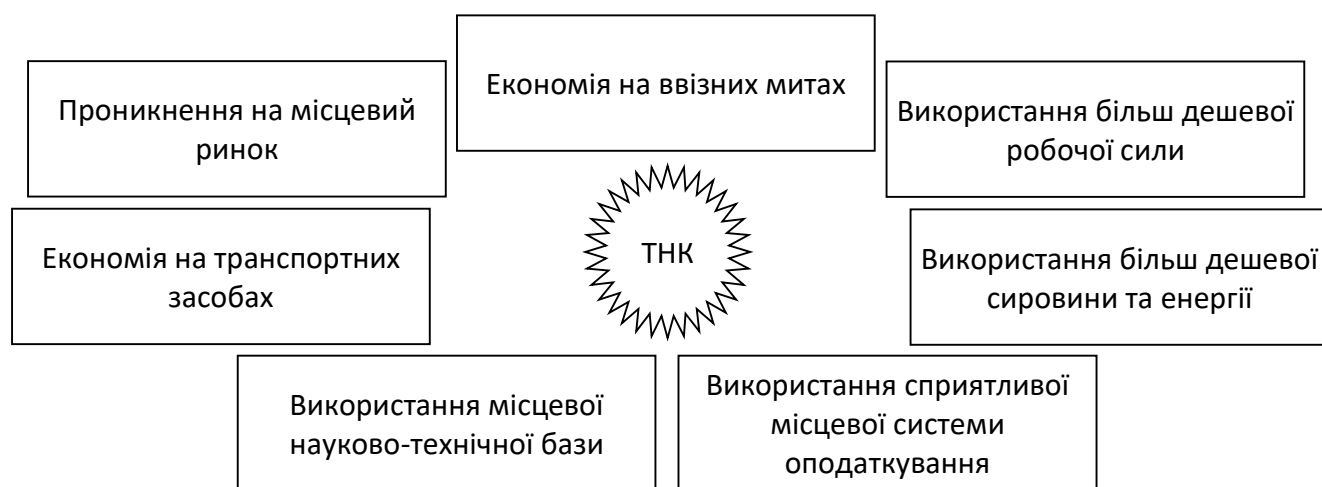


Рисунок 1.1 – Переваги закордонної діяльності ТНК

Джерело: [20].

Не всі великі компанії можна вважати транснаціональними корпораціями, оскільки для цього вони повинні відповідати певному набору критеріїв. Визначимо основні критерії, за якими можна визначити, чи є корпорація транснаціональною (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Критерії транснаціональних корпорацій

Джерело: [21].

Проаналізувавши риси транснаціональних корпорацій, можна зазначити, що їх основними характеристиками є інтернаціональний характер функціонування та застосування капіталу. Ці риси створюють можливості для залучення іноземних інвестицій в країну. Крім цього, інші важливі риси включають величезний матеріальний і фінансовий потенціал, здатність здійснювати значні витрати на науково-дослідну та інноваційну діяльність, а також високу незалежність управління власним капіталом.

Транснаціональні корпорації мають складну організаційну модель, особливо для багатонаціональних фірм, що контролюються фінансовими групами з кількох країн. Найбільш поширеною моделлю організаційної архітектури ТНК є наявність підрозділів для керівництва, виробництва товарів та послуг, а також контролю.

У сучасних умовах розрізняють п'ять типових глобальних організаційних структур ТНК (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Основні типи ТНК

Тип	Характеристика
Глобальна товарна структура	Ця організаційна модель базується на концепції «центру прибутків», де кожна продуктова лінія має заздалегідь визначену дохідність на інвестиції. Ефективність оцінюється на основі фактично отриманих прибутків. Підпорядкованість товарних виробничих ліній відбувається одному підрозділу всередині кожного географічного регіону.
Глобальна регіональна структура	Відповідальність за здійснення операцій покладається на регіональних менеджерів. Ця модель відрізняється від глобальної товарної структури тим, що всі товарні виробничі лінії підпорядковані одному підрозділу всередині кожного географічного регіону.
Глобальна функціональна структура	Управління фірмою орієнтується на виконання базових функцій, таких як виробництво, фінанси та маркетинг. Кожен функціональний відділ відповідає як за національне, так і за міжнародне виробництво.
Змішана структура	Ця модель поєднує елементи різних підходів до організації структури фірми. Вона може комбінувати регіональну та товарну структуру або функціональну та товарну структуру.
Матрична структура	Ця модель поєднує два підходи: регіональну та товарну структуру або функціональну та товарну структуру. У матричних моделях передбачено існування трьох видів менеджерів: регіональних, товарних та матричних. Функціонально-товарні матричні моделі приділяють особливу увагу видам діяльності (функціям) та товарам, які треба виробляти.

Джерело: побудовано автором на основі [18].

Зрозуміло, що великі підприємства та їх філіали стали важливими факторами науково-технічного прогресу і структурних змін у світовому господарстві.

Транснаціональні корпорації виступають як основні інвестори і виконують ключову роль у процесі інтернаціоналізації світової економіки. Вони стали механізмом, що ущільнює господарські зв'язки між різними країнами. У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції стали більш значущим фактором глобалізації інтернаціоналізації, ніж світова торгівля.

ТНК використовують як традиційні конкурентні стратегії, засновані на використанні переваг, так і нові стратегії, які відповідають реаліям глобалізації і фрагментації світової економіки. Існує кілька напрямів досліджень, що систематизують теорії та концепції діяльності ТНК, зокрема: теорії конкурентних переваг, мотивації міжнародних інвестицій, взаємозв'язку ПІІ та економічного зростання, а також взаємодії ТНК та національних економік.

Сучасні ТНК характеризуються космополітизмом своїх інтересів і глобальними операціями, що відображає специфіку їхньої міжнародної діяльності. Незалежно від початкової країни заснування, ТНК сприймають весь світ як єдине ціле і проникають у всі куточки світу в пошуках ринків, технологій, талантів, капіталу та ідей. Важливим критерієм їх діяльності є стратегія управління, яка орієнтована як на внутрішнє, так і на зовнішнє середовище, а також взаємовідносини з клієнтами та конкурентами.

Прийняття рішень щодо розміщення виробництва за кордоном все більше залежить від прагматичних чинників, таких як наявність та якість робочої сили і витрати виробництва. Одночасно з географічним розподілом виробництва ТНК організовують свій власний глобальний поділ праці. Вигідність низьких витрат на робочу силу, сировину і можливість впливу на уряди країн, що розвиваються дозволили міжнародним корпораціям значно зміцнити своє положення.

Принцип зниження витрат за рахунок географічного розширення бізнесу зробив ТНК майже невразливими. Хоча економічні і фінансові кризи можуть призвести до банкрутства окремих ТНК, інші компанії, які прагнуть до глобальної економічної експансії, продовжують зміцнюватись і отримувати високі прибутки.

Загалом, можна сказати, що світова економіка перейшла від стадії світового ринку до стадії світового виробництва, яке ґрунтується на глобальній конкурентній

основі, а міжнародний рух капіталу в супроводі інтенсивної передислокації факторів виробництва став невід'ємною складовою цього процесу.

Незважаючи на важливість корпорацій для економічного розвитку країни, таких як можливості працевлаштування, сплата податків та інше, вони також несуть соціальну відповідальність перед країною, де вони працюють. Вони відповідальні перед бізнес-спільнотою та мають зобов'язання перед громадою, де вони здійснюють свою діяльність. Вони повинні дотримуватися деяких основних принципів, таких як:

1. Дотримання закону та боротьба з корупцією.
2. Захист прав людини.
3. Захист прав працівників.
4. Збереження навколишнього середовища, де вони здійснюють корпоративну діяльність та інше.

Вплив транснаціональних корпорацій на країни, особливо на ті, що розвиваються, проявляється не лише в силі їх економічного впливу або маніпулятивному перекиданні цін. Цей вплив також проявляється в готовності та здатності корпорацій безпосередньо використовувати вплив шляхом залучення урядових посадовців, участі в важливих національних комітетах з економічної політики, надання фінансових внесків політичним партіям та хабарництва. Крім того, транснаціональні корпорації активно залучають допомогу північних урядів для сприяння або захисту своїх інтересів у менш розвинених країнах, іноді навіть залучаючи військову силу. Наприклад, у 1954 році США здійснили вторгнення в Гватемалу, щоб запобігти уряду Гватемали вилучити (з компенсацією, а також відсотками) невикористану землю компанії United Fruit Company для розподілу серед селян.

Ефект присутності та діяльності транснаціональних корпорацій у країнах, що розвиваються на економічний розвиток не може бути повністю визначений. Багато з ефектів, наприклад, залежатимуть від конкретної країни, галузі та характеристик окремих фірм, від політики уряду країни-господаря або від виду здійснюваних інвестицій.

Ефекти на економічний розвиток можуть значно варіюватися. Діяльність транснаціональних корпорацій у країнах, що розвиваються не лише означає переказ іноземного капіталу в економіку країни-господаря, а також, наприклад, передачу технологій та управлінських знань, або експлуатацію робочої сили чи корупцію, що становить позитивні або негативні ефекти діяльності транснаціональних корпорацій. Урахування всіх прямих і непрямих ефектів ускладнює аналіз до такої міри, що емпіричний аналіз стає неможливим. Однак основним обмеженням для оцінки діяльності транснаціональних корпорацій у світовій економіці є доступність та якість даних. Переміщення значної частини виробництва за межі країни та створення численних філій, які інтегруються в єдину мережу для виробництва товарів і послуг, дозволяє транснаціональним корпораціям використовувати ресурси та конкурентні переваги багатьох країн. Функціонування глобальних економічних суб'єктів засноване на пріоритеті інвестиційних зв'язків. Глобалізація також зменшує перешкоди для транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, сприяє уніфікації регуляцій, що полегшує доступ до зарубіжних ринків та стандартизує вимоги щодо переміщення капіталу та платіжно-розрахункових операцій. Це, в свою чергу, призводить до збільшення інвестиційних та фінансових потоків. Макроструктура ТНК визначає взаємовідносини між її основною компанією та підпорядкованими підприємствами (рис. 1.3).

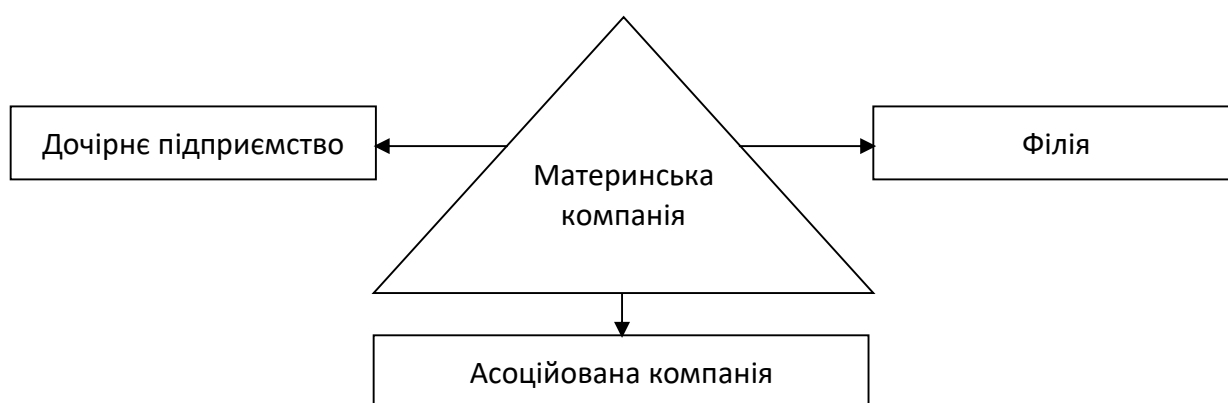


Рисунок 1.3 – Макроструктура ТНК

Джерело: [20].

Як показано на рис. 1.3, типовою структурою транснаціональної корпорації є материнська компанія, розташована в центрі, яка здійснює централізоване

планування, управління та контроль над діяльністю інших підрозділів ТНК. Навколо материнської компанії розташовуються підрозділи транснаціональної корпорації.

Згідно з методологією ЮНКТАД, закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій можна розділити на три типи:

1. Дочірнє підприємство – це акціонерне підприємство, яке знаходиться у приймаючій країні, більшість акцій якого перебуває у власності іншої компанії, яка має право назначати або звільняти більшість членів адміністративних, управлінських або наглядових органів. У такому випадку, дочірнє підприємство повністю контролюється материнською компанією ТНК.

2. Асоційована компанія – це акціонерне підприємство, розташоване в приймаючій країні, у якому іноземний інвестор володіє від 10% до 50% акцій. У цьому випадку, материнська компанія отримує лише частковий контроль над діяльністю асоційованої компанії в межах своєї власної частки капіталу.

3. Філія – це неакціонерне підприємство, яке повністю або частково знаходиться у власності інвестора [20].

Транснаціональні корпорації можна класифікувати за характером їх інтеграції та стратегією діяльності. Вони можуть бути горизонтально інтегрованими, вертикально інтегрованими або диверсифікованими (рис. 1.4).

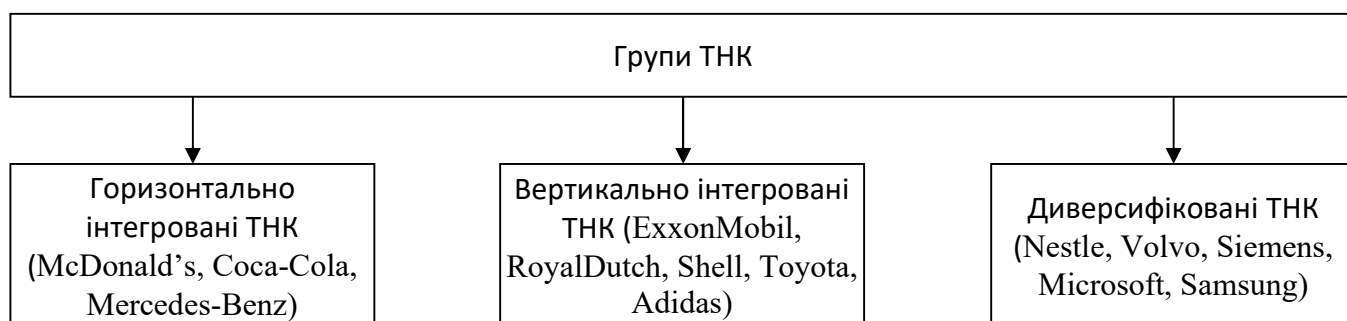


Рисунок 1.4 – Групи транснаціональних корпорацій

Джерело: [21].

Горизонтально інтегровані ТНК керують підрозділами, розташованими в різних країнах, які виробляють схожі або однакові товари. Вони здійснюють координацію та управління виробництвом однорідних товарів у різних країнах.

Вертикально інтегровані ТНК керують підрозділами у певній країні, які

займаються виробництвом товарів, що постачаються в їхні підрозділи в інших країнах. Вони охоплюють усі етапи виробничого процесу, починаючи з постачання сировини до виробництва готового продукту.

Диверсифіковані ТНК керують підрозділами, розташованими в різних країнах, які не об'єднані ні горизонтально, ні вертикально. Вони можуть діяти в різних галузях або сферах діяльності, розподіляючи свої інвестиції та ризики між різними ринками.

Більшість транснаціональних корпорацій вірять у те, що споживачі живуть у глобальному середовищі, де їхні смаки та культура є однорідними і задоволені завдяки стандартизованим глобальним продуктам. Це дозволяє ТНК досягати максимального прибутку в довгостроковій перспективі, не звертаючи уваги на індивідуальні купівельні переваги. Однак, існують реальні потреби споживачів, які можуть відрізнятися за соціальними, культурними, економічними та правовими ознаками. Громадська думка вимагає від ТНК адаптувати свою продукцію, ціни, канали і стратегії просування до національних особливостей і потреб споживачів.

Транснаціональні корпорації пройшли довгий шлях у своєму розвитку, подолавши кілька етапів. Вони займались створенням і розвитком нових галузей промисловості, реалізували революційні відкриття у виробництві та послугах, завоювали нові ринки шляхом різних методів експансії. Вони також використовували непрямі стратегії впливу. На сьогоднішньому етапі розвитку транснаціональних корпорацій спостерігається зростання їх ролі та масштабів транснаціоналізації. Вони активно беруть участь у створенні світового валового продукту, збільшують частку міжнародного руху капіталу, робочої сили та інших ресурсів. Проте, вони також зіткнулися з різними перешкодами, такими як розбіжність інтересів компаній та урядів приймаючих країн, економічні, політичні, фінансові та законодавчі ризики.

Україна, хоча не має власних транснаціональних корпорацій, також відчуває вплив глобалізації та транснаціоналізації економіки. Вона приймає транснаціональні корпорації і вивчає переваги та недоліки їх діяльності. Розвиток цих процесів є предметом подальших наукових досліджень.

1.2. Тренди розвитку ТНК в умовах глобальної економічної трансформації

Поточний етап розвитку транснаціональних корпорацій характеризується подальшим розвитком глобальних корпорацій, якісною зміною в організації та принципах управління зовнішньоекономічною діяльністю. У контексті прискореного науково-технологічного прогресу і жорсткої конкуренції, важливою метою діяльності є не отримання максимального прибутку (у рейтингу ТНК цей показник зараз займає 5-6 позиції), а забезпечення фінансової стабільності та максимізація обсягу ринку.

ТНК створюють глобальні виробничі та дистрибуційні мережі в рамках стратегії єдиної глобальної компанії. Керівники корпорацій, не задовольняючись побудовою повноциклового виробництва в одній країні, прагнуть спеціалізувати кожен компанію у своїй глобальній мережі для найефективнішого виробництва окремого елемента, компонента для кінцевої збірки, де це є найбільш економічним, включаючи близькість до ринку збуту. Спостерігається розширення міжнародного поділу праці (спеціалізація та співпраця), на основі горизонтальної та вертикальної інтеграції досліджень, виробництва, маркетингу, обслуговування та інших діяльностей підрозділів компанії, розташованих у різних частинах світу. Завдяки міжнародному виробництву було створено виробництво транснаціональних корпорацій (матеріальне та нематеріальне).

Важливими змінами в організації діяльності транснаціональних корпорацій на сучасному етапі є розвиток, передача (трансфер) та використання технологій, головним чином в межах закритої корпоративної структури, а також (з метою зниження ризику конкуренції) створення спільних науково-дослідних центрів та реалізація програм, кросс-ліцензування з іншими корпораціями (як з партнерами, так і з конкурентами).

1. Для ТНК є можливість у консолідації фінансових, робочих та інших ресурсів для здійснення конкретних заходів, спрямованих на розширення своєї

частки на ринку в певній країні, надаючи їй додаткові можливості для конкуренції з місцевими підприємствами.

2. ТНК використовують певну дистриб'юторську мережу в країнах, де розташовані їх підрозділи. Перевага стабільного обсягу продажів дозволяє компанії економити на витратах та диверсифікувати свою виробничу та комерційну діяльність, а також отримувати економію на масштабі.

3. Диверсифіковані ТНК можуть використовувати власні товарні знаки для здійснення традиційних і нових видів діяльності, використовуючи маркетингові переваги. Цей процес дозволяє економити на рекламі при просуванні продукту під відомим товарним знаком, оскільки витрати набагато нижчі, адже споживач вже знайомий з брендом.

4. Централізація науково-дослідної та розробницької (НДР) діяльності надає можливість реалізовувати результати вказаної діяльності в підрозділах ТНК у різних країнах.

Транснаціональні корпорації належать до найбільших економічних установ у світі. За приблизними оцінками, 300 найбільших транснаціональних корпорацій володіють або контролюють принаймні чверть всіх продуктивних активів у світі, вартістю близько 5 трлн дол. США. Загальний щорічний оборот транснаціональних корпорацій порівнянний або навіть перевищує річний валовий внутрішній продукт більшості країн. Наприклад, оборот компанії Itochu перевищує ВВП Австрії, а компанії Royal Dutch/Shell мають такий самий оборот, як ВВП Ірану. Разом обороти Mitsui та General Motors перевищують ВВП Данії, Португалії та Туреччини разом, а також на 50 млрд дол. США більше, ніж сума ВВП всіх країн у південній частині Сахари.

У даний час ми спостерігаємо злиття багатьох компаній у світі з метою створення потужної міжнародної корпорації, яка володіє величезними активами – у деяких випадках маючи більше фінансового капіталу, ніж ВВП багатьох суверенних держав. Існують деякі випадки у світі, які визначають напрямок розвитку міжнародного ринку, такі як:

1. Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) – активи корпорації

становлять 3,125 трильйона доларів США. Корпорація була заснована в 1984 році як акціонерне товариство. Вона спеціалізується на фінансових операціях, пов'язаних з обміном іноземної валюти, операціями на грошовому ринку та інвестиційними цінними паперами, послугами для індивідуальних споживачів і фінансовими послугами, корпоративними брокерськими послугами, управлінням активами, кредитуванням в комерції тощо.

2. JP Morgan Chase – активи корпорації мають вартість 2,435 трильйона доларів США. Фірма почала свою діяльність вже з 1799 року і є однією з найстаріших фінансових установ в Америці. Вона була названа на честь Джона Перпонта Моргана, який був іконою Нью-Йорка протягом понад 150 років. Сьогодні JPMC є однією з найбільших інвестиційно-фінансових компаній на планеті. З 2014 року її активи оцінюються майже в 2,435 трильйона доларів США.

3. Корпоративні активи Wells Fargo мають вартість 1,543 трильйона доларів США. Вона була заснована в 1852 році братами Генрі і Вільямом Веллс-Фарго. Спочатку компанія виконувала функції банківської, інвестиційної і поштової установи, ставши синонімом Дикого Заходу в Америці. У 1888 році вона стала трансконтинентальною, здійснивши перший в країні експрес-сервіс.

4. Корпоративні активи гаазької компанії Royal Dutch Shell становлять 357,5 мільярда доларів США. У 1985 році американська Shell Chemicals злучилася з Shell Transport у Великобританії та Royal Dutch Petroleum в Нідерландах для створення того, що зараз відомо як Royal Dutch Shell. Компанія є лідером у сфері досліджень та розробки нафтохімічних продуктів та альтернативних джерел енергії. Протягом більшої частини свого існування вона робила великі інвестиції в масштабні нафтові родовища в Китаю та росії.

Також у світі існують виробничі корпорації, які домінують на міжнародних ринках та мають встановлені стратегії розвитку. Якщо проаналізувати діяльність цих 14 корпорацій, які домінують на глобальному автомобільному ринку, то ми приходимо до висновку, що їх економічна сила є надзвичайною і їх вплив на тенденції розвитку світової економіки є величезним.

Основні тенденції розвитку сучасної світової економіки та зростання

транснаціонального бізнесу включають наступне:

1. Транснаціональні корпорації виявляють незначне зниження або відсутність скорочення товарообігу навіть під час кризових ситуацій, що свідчить про їхню стійкість навіть при тривалих негативних явищах у окремих галузях економіки.

2. Транснаціональні корпорації мають здатність процвітати незалежно від стану національної економіки, що означає, що їхні доходи можуть зростати навіть у випадку поліпшення внутрішніх умов в окремих країнах.

3. Транснаціональні корпорації отримують меншу частку прибутку від поліпшення внутрішніх умов, оскільки їхня діяльність тісно пов'язана з глобальними ринками та залежить від зовнішніх факторів, таких як міжнародна конкуренція та валютні коливання.

Ця тенденція відображає значне економічне зростання в країнах походження та регіонах порівняно з розвиненими країнами, а також лібералізацію режимів прямих іноземних інвестицій, реформи управління, дерегуляцію та загальну ринкову політику. Зростаюча привабливість транснаціональних корпорацій для країн, що розвиваються, відображається у збільшенні частки прямих іноземних інвестицій, що надходять з цих країн. Наразі цифрова економіка ще не має значного впливу на міжнародні інвестиційні режими або методи, якими більшість транснаціональних корпорацій структурують свої міжнародні операції. Прямі іноземні інвестиції продовжують відігравати важливу роль для компаній за межами цифрової економіки, як засіб міжнародного розширення.

Однією з основних тенденцій подальшого розвитку транснаціональних корпорацій є їх розширення в сфері послуг, а також злиття і диверсифікація виробництва.

Специфіка ТНК дозволяє їм застосовувати стратегію ліквідації шляхом розрізнення видів діяльності з різними витратами, виробничими можливостями та фінансовими ризиками, навіть в межах однієї галузі або виробничого процесу. Це призводить до загальної тенденції функціональної спеціалізації глобального ланцюга вартості, яка є протилежною до вертикальної інтеграції структур, що була

характерною для багатьох транснаціональних корпорацій у минулому.

У перші два десятиліття XXI століття помітні значні зміни в правилах рейтингу місць розташування діяльності ТНК. Це стосується розміщення технологічних центрів, виробничих підприємств та підрозділів, відповідальних за маркетингову діяльність. Тому зміни в міжнародній системі виробництва пов'язані з підвищенням якості пропозиції.

Діапазон діяльності ТНК розширився, але наразі спостерігається тенденція до оперативної інтеграції територіально віддалених місць через створення інтегрованих структур бізнес-зв'язків.

Перетворення капіталу в рамках транснаціональних корпорацій відбувається через міжнародний рух капіталу, який є необхідним для здійснення фінансових операцій, таких як прямі інвестиції, міжнародне бюджетування, реорганізація внутрішніх структур і довготермінове фінансування підрозділів. У перерозподілі капіталу між підрозділами ТНК важливу роль відіграють рішення щодо додаткових прямих інвестицій, виплати дивідендів, фінансування внутрішніх проєктів (таких як спільні дослідницькі центри, спільні маркетингові проєкти тощо), розміщення капіталів у юрисдикціях з низькими податками або сприятливими умовами інвестування в фінансові інструменти, релокації активів в інші країни або регіони, внутрішньофірмового кредитування або фінансового лізингу.

Існують два основні методи встановлення дивідендів для філій ТНК: встановлення дивідендних коефіцієнтів у материнській компанії та виплата відсотка від загального доходу в іноземній валюті. Часто ТНК також встановлюють різні коефіцієнти виплат для своїх зарубіжних підрозділів: вищі коефіцієнти для тих підрозділів, що можуть залучати зовнішні фінансові ресурси на більш вигідних умовах, нижчі коефіцієнти для підрозділів, які сплачують високі відсотки за залучені ресурси. Іноді можуть відбуватися зміни напрямку потоку дивідендів ТНК шляхом змін у правовій або організаційній структурі компанії, з метою переспрямування їх до підрозділів, де є потреба в прибутку. Однак такі переспрямування рідко зустрічаються, оскільки вони значно залежать від організаційного рівня системи ТНК, який менш мобільний, ніж фінансовий рівень.

У цілому дослідження свідчать про те, що ТНК переважно здійснюють політику стабільних виплат дивідендів до материнських компаній.

Рішення про виплату дивідендів також може залежати від ліквідності компанії. Зростаюча і прибуткова компанія може уникнути ліквідації, оскільки її грошові кошти можуть бути вкладені в основні активи та оборотні засоби. Рівень стабільності економічного і політичного середовища діяльності конкретного підрозділу ТНК також впливає на рішення щодо переказу прибутків за кордон за допомогою дивідендної політики. Зокрема, 79% найбільших американських ТНК вважають доцільним вилучати всі прибутки своїх зарубіжних підрозділів, за винятком частини прибутку, необхідної для збільшення оборотних коштів, за допомогою дивідендної політики. 15% великих ТНК переводять 60-100% прибутків своїх зарубіжних підрозділів до материнської компанії, переважно з метою уникнення втрат від зміни валютного курсу та використання прибутку для інших цілей. Водночас лише 15% ТНК надають перевагу повному реінвестуванню прибутку у своїх зарубіжних підрозділах, не виплачуючи дивіденди материнській компанії.

Поява великих міжнародних науково-виробничих комплексів з філіями у різних країнах і на різних континентах, супроводжувана швидким зростанням прямих інвестицій і виходом технологічного поділу праці за межі фірм, галузей і національних кордонів, є важливим явищем сучасної економіки. Транснаціональні корпорації стали не лише основою розвинених країн, але й найбільшими міжнародними групами, що включають багато закордонних філій, виробничих, науково-дослідних, постачальницьких і збутових, і вони все активніше діють на світовій арені, ставши важливою силою світової економіки.

Переваги, які приносять з собою зарубіжні компанії, не обмежуються лише кількісними показниками. Важливою є якісна складова. Діяльність ТНК змушує місцеві компанії вносити зміни в технологічні процеси, виробничі відносини, і зростає виділення коштів на підготовку та перепідготовку працівників. Більше уваги приділяється якості продукції, дизайну та споживчим характеристикам. Зазвичай іноземними інвестиціями супроводжується впровадження нових технологій, випуск

нових видів продукції, нові підходи до менеджменту та використання передової практики закордонного бізнесу. Проте слід відзначити, що, крім позитивних аспектів функціонування ТНК у світовій економіці та міжнародних економічних відносинах, вони також мають негативний вплив на країни, де вони діють. Експерти вказують на порушення економічної політики цих країн та неуважність до законодавства країн, де знаходяться їхні філії. Наприклад, дочірні компанії ТНК, що діють у різних країнах, використовують тактику маніпулювання трансферними цінами, що дозволяє їм ухилитися від оподаткування, переміщуючи доходи з однієї країни в іншу.

Результат міжнародних операцій полягає у тому, що третина світової торгівлі здійснюється через транснаціональні комплекси. Велика кількість країн, включаючи Азію та Латинську Америку (такі як Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Бразилія), експортують капітал для розширення своєї діяльності, використання трудових ресурсів та науково-технічних досягнень.

На сьогоднішній день система світоустрою сформувалася таким чином, що транснаціональні корпорації контролюють до половини світового промислового виробництва, 63% зовнішньої торгівлі, а також близько 4/5 патентів і ліцензій на нові технології і ноу-хау. ТНК контролюють 90% ринку певних товарів, таких як пшениця, кава, кукурудза, лісоматеріали, тютюн, джут, залізна руда, 85% ринку міді та бокситів, 80% ринку чаю та олова, 75% ринку бананів, натурального каучуку і сирої нафти. У США половина експортних операцій здійснюється американськими та іноземними ТНК, у Великій Британії їх частка становить 80%, а в Сінгапурі – 90%. Більшість платежів, пов'язаних з передачею нових технологій, здійснюється в межах ТНК, при цьому в США їх частка складає 80%, а у Великій Британії – 90%. Ядро світової економічної системи складається з близько 500 ТНК, які мають практично необмежену економічну владу. У розвинених країнах у кожній галузі переважають лише дві-три великі корпорації, які конкурують між собою на ринках всіх країн. Згідно з оцінками журналу «The Economist», п'ять найбільших ТНК контролюють понад половину світового виробництва товарів тривалого користування, а також літаків, електронного устаткування, автомобілів та інших

продуктів. Особливо велика концентрація спостерігається в галузях, пов'язаних з інформаційними технологіями. Наприклад, 2-3 компанії контролюють практично всю міжнародну мережу телекомунікацій. Великі транснаціональні корпорації мають економічну потужність, порівняну з ВВП середніх держав, і вони впливають на рішення багатьох країн.

Зростання обсягів діяльності транснаціональних корпорацій пов'язане з їхнім бажанням забезпечити інтернаціоналізацію міжнародних економічних зв'язків, тобто перетворити міжнародні ринкові відносини на внутрішньофірмові шляхом об'єднання підприємств, розташованих у різних країнах.

Політика країн, що розвиваються, щодо ТНК спрямована на максимально можливе узгодження припливу іноземного капіталу і технологій з вирішенням пріоритетних економічних завдань. Тому у своїй політиці стосовно ТНК, країни, що розвиваються, комбінують обмежувальні та стимулюючі заходи, спрямовуючи іноземні капітали в конкретні сфери.

Разом зі збільшенням виробничих потужностей транснаціональних корпорацій відбулися зміни у їх техніко-організаційних та правових формах. Вони включають центри, що здійснюють єдину фінансово-кредитну та торговельну політику у всіх країнах, де розташовані філії ТНК. Сучасні ТНК, як правило, мають спеціальний зовнішній відділ управління для керування фінансово-виробничою діяльністю закордонних підприємств.

Однією з характеристик сучасних монополій є значні витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР). Наприклад, витрати компаній IBM, Ford та General Motors перевищують науково-дослідні бюджети багатьох країн. Іноземний капітал глибоко вкорінений у економіці багатьох країн світу і став невід'ємною складовою їх відтворювального процесу. Доля підприємств, які контролює іноземний капітал, у загальному обсязі обробної промисловості становить понад 33% в Австралії, Бельгії, Ірландії та Канаді, і від 21% до 28% у провідних західноєвропейських країнах. У США понад 10% промислової продукції виробляється на підприємствах, що контролюються іноземним капіталом. В економіках країн, що розвиваються, роль іноземного капіталу у формі прямих

інвестицій є ще більшою. Приблизно 40% промислового виробництва припадає на компанії з іноземною участю. Аналізуючи географічну структуру іноземних інвестицій, можна встановити, що основна частка припадає на розвинені країни. На початку поточного тисячоліття розвинені країни отримували понад 93% експорту капіталу у формі прямих інвестицій і імпортували 73% цього капіталу. У сучасних умовах як розвинені, так і країни, що розвиваються, як правило, підтримують діяльність транснаціональних корпорацій на своїй території.

Збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій сприяє розвитку внутрішньорегіональної торгівлі, оскільки значна частина комплектуючих матеріалів та устаткування для філій іноземних компаній задовольняється шляхом імпорту з країни-інвестора. Транснаціональні корпорації діють через свої дочірні підприємства та філії у десятках країн світу за єдиною науково-виробничою і фінансовою стратегією, що сформована в холдингах. Вони мають значний науково-виробничий і ринковий потенціал, що забезпечує високу динаміку розвитку. Транснаціональні корпорації продемонстрували свою здатність порушувати ізоляцію національних економік, залучаючи їх до єдиного процесу зі світовим економічним співтовариством. Вони є важливим засобом передачі нових технологій та поширення інформації про нові продукти, що призводить до зміни суспільних переваг.

Закономірності розвитку транснаціональних корпорацій відрізняються від закономірностей розвитку більшості національних компаній. Серед основних тенденцій можна виділити наступні:

1. Транснаціональні корпорації майже не зменшують свій оборот навіть у періоди кризи і вони є незалежними навіть від тривалих депресивних явищ в окремих промислових галузях.
2. Транснаціональні корпорації мають здатність розвиватися незалежно від стану національної економіки.
3. Вигода транснаціональних корпорацій від поліпшення ситуації в країні діяльності є меншою.

Розвиток міжнародного виробництва пов'язаний не тільки з прямими

інвестиціями, але й з різними іншими формами міжнародного співробітництва. Наприклад, транснаціональні корпорації використовують ліцензійні угоди, які дозволяють їм брати участь у діяльності закордонних компаній і отримувати прибутки від використання патентів. Також вони укладають угоди про управління, за якими здійснюють управління та технічне обслуговування закордонних компаній в обмін за плату та частку в капіталі. Існує також міжнародна субконтрактація, коли транснаціональні корпорації укладають субконтракти з іноземними компаніями для виконання спеціальних робіт або поставки окремих товарів.

У зв'язку з цим, підрозділи міжнародних корпорацій на місцях почали відчувати зростаючий дефіцит фахівців з валютно-кредитних питань, нестачу організаційних і технічних ресурсів для прийняття рішень щодо покриття валютних ризиків. Розширення місцевого штату фахівців і його технічного оснащення пов'язувалося зі зростанням адміністративних витрат, проте це не гарантувало захисту загальних інтересів міжнародної корпорації як єдиного цілого. Для подолання цієї суперечності розпочався третій етап в еволюції організаційних форм міжнародних розрахунків корпорацій.

Завдяки впровадженню електронного устаткування, телефонізації та комп'ютеризації в банківських установах, а також у головних підрозділах великих міжнародних корпорацій, було досягнуто підвищення ефективності централізованого управління міжнародними розрахунками банків, великих промислових і торговельних монополій.

Сучасна стратегія корпорацій має на меті вирішити проблеми страхування валютних ризиків у їх філіях. Централізація валютних позицій великих корпорацій надає їм переваги в ціновій конкуренції їх філій на ринках країн перебування. Це пояснюється тим, що витрати, пов'язані з покриттям валютних ризиків та конвертацією іноземної валюти в місцеву, все рідше включаються у ціну товарів філій. Крім того, стратегія міжнародних монополій дозволяє філіям надавати покупцям кінцевої продукції на місцевих та третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні наслідки, пов'язані з комерційними операціями, компенсуються завдяки діяльності центрального фінансового органу компанії на міжнародних

валютно-кредитних ринках.

Капіталовкладення в іноземні економіки є активним способом стимулювання попиту на вітчизняну продукцію. Це досягається завдяки створенню нових ринків за кордоном та постійному направленню частини експорту транснаціональних корпорацій на закордонні філії, що становить значну частку експорту таких країн, як Канада, Німеччина, Франція, Швеція, а також до 50% експорту США. Крім того, інвестиції, розміщені на території інших країн, дозволяють компаніям обійти тарифні й нетарифні бар'єри.

Транснаціональні корпорації здійснюють свої капіталовкладення переважно з довгостроковими цілями. Хоча вони і часто переміщують значні фінансові ресурси з одного регіону світу в інший, що може створювати дестабілізацію фінансових ринків окремих регіонів, слід зазначити, що це прямі інвестиції, спрямовані на довгострокові проекти. Тому діяльність ТНК в основному сприяє стабілізації світових ринків капіталу, оскільки ці компанії потребують стабільного економічного середовища, включаючи фінансове.

Висновки до розділу 1

Транснаціональні корпорації займають значну позицію в глобалізованій світовій економіці. Багато з цих корпорацій мають більші розмір і вплив, ніж деякі країни, які намагаються регулювати їх діяльність. Шляхом злиття і поглинання, корпорації швидко зростають, і деякі з найбільших транснаціональних корпорацій заробляють щорічні прибутки, які перевищують ВВП багатьох країн з низьким і середнім рівнем доходів.

Дослідження формування та розвитку транснаціональних корпорацій показують, що перед тим, як вони стали найвпливовішими учасниками міжнародних економічних відносин, вони пройшли ряд етапів. Кожен етап супроводжувався появою нових стратегічних галузей промисловості, розвитком нових сфер

виробництва та надання послуг, революційними відкриттями у різних сферах, завоюванням нових ринків за допомогою різних методів експансії (від агресивних дій до тихого проникнення в національні економічні та політичні процеси), використанням стратегій непрямого впливу та інших.

На сучасному етапі розвитку спостерігається постійне зростання ролі транснаціональних корпорацій і масштабів транснаціоналізації. Це проявляється в їхній участі у створенні всесвітнього валового продукту, збільшенні обсягів міжнародного руху капіталу, робочої сили та інших ресурсів. Вагомість цих корпорацій у світовій економіці підтверджується широкомасштабними закордонними операціями у всіх галузях та сферах суспільного виробництва.

Роль та значення транснаціональних корпорацій у світовій економіці стають все більш визначальними для розвитку багатьох національних економік. Їх економічна потужність є дуже великою, нерідко перевищує потужність навіть країн, де вони функціонують. З цієї причини кожна країна намагається привабити інвестиції від цих корпорацій, але з іншого боку, необхідно бути обережним у регулюванні їх діяльності законами та іншими правовими актами. Привернення прямих іноземних інвестицій стає ключовим для економічного розвитку, особливо для малих країн. Транснаціональні корпорації мають великий вплив на світові економічні тенденції. Ми вважаємо, що транснаціональні корпорації мають правову суб'єктність у міжнародному праві, оскільки вони все більше здійснюють мультимільйонні транзакції. Розвиток транснаціональних корпорацій вплинув на регулювання міждержавних відносин, сприяючи економічному розвитку та зростанню глобальних економічних зв'язків. Корпорації повинні поважати правові акти країни, де вони здійснюють свою економічну діяльність. У деяких випадках міжнародні конвенції вимагають дотримання більшої кількості правил, ніж закони конкретних країн. Ця ситуація особливо актуальна в контексті захисту прав людини, охорони навколишнього середовища та інших аспектів. У таких випадках ми вважаємо, що транснаціональним корпораціям слід більше зосереджуватись на міжнародних конвенціях, а не на законах країн третього світу.

У світі спостерігається зростання усвідомлення того факту, що поточна

модель глобалізації, що ґрунтується переважно на економічних і технологічних ресурсах суспільства, має дуже примітивний розвиток і викликає глобальну кризу. Оптимальна стратегія держави в умовах глобалізації полягає не в диктанті щодо громадянського суспільства, а в ще більш тісній співпраці з ним, делегуванні частини повноважень місцевому самоврядуванню та іншим структурам громадянського суспільства. Співпраця між органами державної влади та профспілками, підприємницькими об'єднаннями, екологічними, правозахисними та іншими громадськими організаціями допомагає консолідувати суспільство, активізувати творчі сили нації на локальному рівні, адекватно реагувати на загострені соціальні проблеми, ефективно контролювати бюрократичний апарат та боротися з корупцією. Це створює можливість для успішної інтеграції національних держав у світове співтовариство.

Отже, в даний час транснаціональні корпорації перетворилися з активних учасників на об'єкти міжнародної політики, вони активно впливають на всі глобальні процеси, що відбуваються у світі. Разом з промислово розвиненими країнами, транснаціональні корпорації широко присутні в політиці, економіці, фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій, технологічній та екологічній сферах. На рівні найбільших держав вони мають власні спеціальні служби, а їхнє виробництво, наприклад, корпорації «General Dynamics», здатне забезпечити озброєння не однієї країни. Дії транснаціональних корпорацій у світовій політиці та економіці, за характером і формою прояву, в багатьох аспектах збігаються з діями держав. Це дозволяє експертам, як мінімум, говорити про тотожність дій та виявів транснаціональних корпорацій і держав у глобальній політиці та економіці. Незважаючи на те, що транснаціональні корпорації є найбільш стійкою бізнес-структурою, наявність стандартизованих процесів, бюрократичного стилю управління та недостатньої гнучкості і швидкості впровадження інновацій поступово ослаблює їх позиції на ринку, який все більше схильний до динамічних змін.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ APPLE INC.

У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

2.1. Загальна характеристика Apple Inc.

Компанія Apple Inc., заснована у Каліфорнії 3 січня 1977 року під назвою Apple Computer, Inc., змінила свою поточну назву на Apple Inc. 11 січня 2007 року. Компанія є технологічною і працює переважно в галузі комп'ютерної апаратної техніки, а її основною галуззю діяльності є радіо- та телевізійне комунікаційне обладнання за Системою класифікації промисловості (SIC). Apple Inc. запустила свій перший продукт – комп'ютер Apple I – у 1976 році. З того часу компанія виросла в геометричній прогресії щодо продуктів та послуг. Сьогодні одним з найуспішніших продуктів Apple є iPhone.

Компанія Apple Inc. розробляє, виробляє та реалізує персональні комп'ютери, програмне забезпечення, мережеві рішення та периферійні пристрої, включаючи лінійку портативних цифрових музичних плеєрів. Сім'я продуктів Apple включає настільні та портативні комп'ютери лінійки Macintosh, цифровий музичний плеєр iPod, операційну систему Mac OS X, онлайн-магазин музики iTunes, сервер Xserve G5 та продукти зберігання Xserve RAID. Бренди продуктів включають iPhone, iPad, Mac, iCloud, Air Pods, Apple TV, Apple Watch, Apple Beats, Home Pod, iPod touch, AppleCare, iPad OS та MacOS. Apple продає та постачає цифровий контент та програми через Apple Store, App Store, Mac App Store, TV App Store, Watch App Store та Apple Music. Бізнес-операції компанії охоплюють США, Європу, Близький Схід та Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Головний офіс компанії знаходиться у Купертіно, Каліфорнія, США.

Ринки продуктів та послуг компанії є висококонкурентними і характеризуються активною ціновою конкуренцією, що призводить до зниження

валових марж, частим випуском нових продуктів і послуг, коротким життєвим циклом продуктів, розвитком стандартів галузі, постійним вдосконаленням ціни продукту та його характеристик, швидким прийняттям технологічних нововведень конкурентами та ціною чутливістю споживачів і підприємств. Багато з конкурентів Apple Inc. намагаються конкурувати, переважно, шляхом агресивного ціноутворення та низьких витрат на виробництво, а також шляхом наслідування продуктів компанії та порушення прав її інтелектуальної власності. Ось основні конкуренти компанії: Acer Incorporated, Alphabet Inc., BlackBerry Ltd., CSG Systems International Inc., Dell Technologies Inc., Fujitsu Limited, HP Inc., International Business Machines Corporation, LG Electronics Inc., Line Corp., Logitech International SA, Microsoft Corp, NetApp Inc., PC Connection Inc., Rogers Communications Inc., Samsung Electronics Co Ltd., Sony Corporation, Synchronoss Technologies Inc. та Toshiba Corporation.

У 2022 році ринкова капіталізація Apple Inc. ненадовго досягла історичного максимуму, ставши першою компанією, яка сягнула ринкової капіталізації в 3 млрд дол. США. Річний дохід компанії також постійно зростав (рис. 2.1).

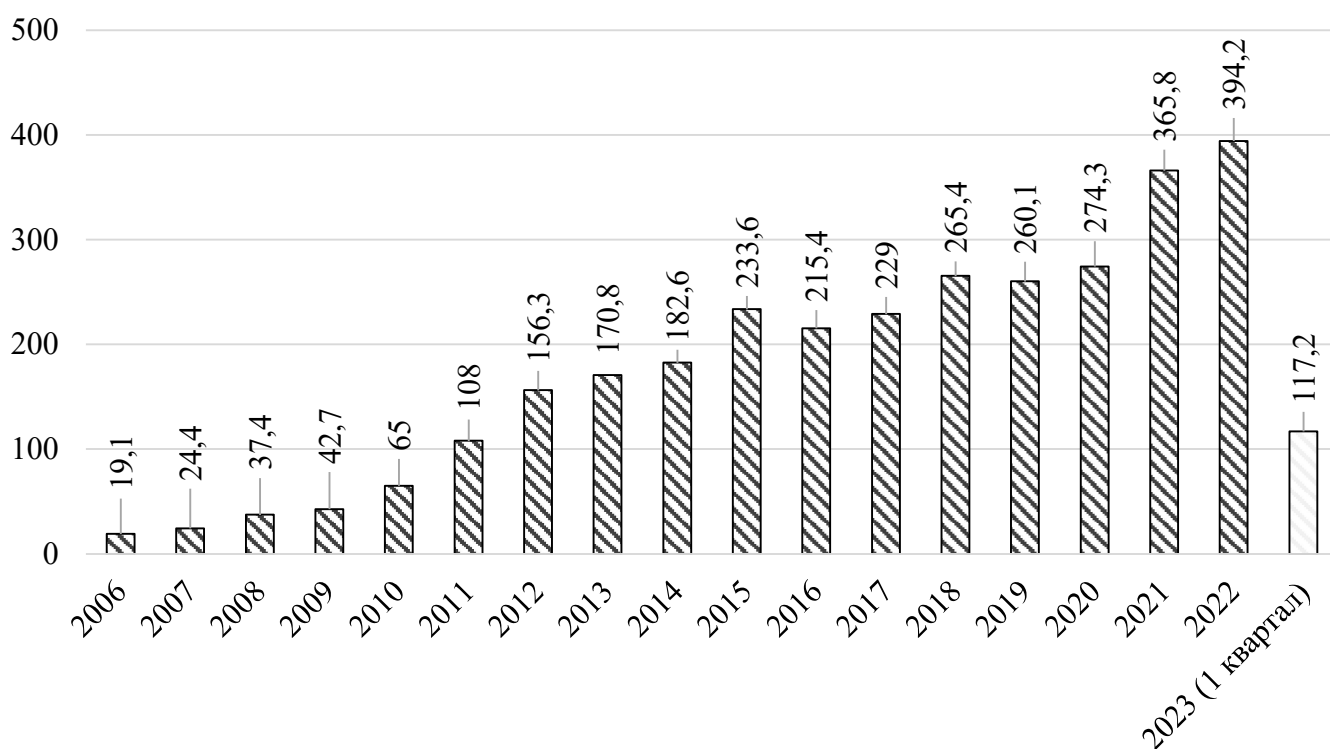


Рисунок 2.1 – Дохід компанії Apple Inc. за 2006-2022 рр., млрд дол. США

Джерело: [32].

Apple Inc. завжди користувалася найбільшою популярністю в США. На американський регіон припадає 45% усіх доходів. У другому кварталі 2022 року чистий обсяг продажів в Америці склав 40,88 млрд дол. США. Приблизно 40% доходу припадає тільки на Сполучені Штати. Європа та Китай є двома іншими основними ринками для Apple Inc. (табл. 2.1). У четвертому кварталі 2022 фінансового року чистий обсяг продажів в американському регіоні склав 39,81 млрд дол. США.

Таблиця 2.1 – Дохід Apple Inc. за регіонами, 2015-2022 рр., млрд дол. США

Рік	Америки	Європа	Китай	Японія	Решта Тихоокеанського регіону
2015	93,8	50,3	58,7	15,7	15
2016	86,6	49,8	48,5	16,9	13,6
2017	96,6	36,8	51,6	15,3	44,1
2018	112	62,4	51,9	21,7	17,4
2019	116,9	60,2	42,6	21,5	17,8
2020	124,5	68,6	40,3	21,4	19,6
2021	153,3	89,3	68,3	28,4	26,3
2022	169,66	93,1	74,19	25,99	29,37

Джерело: [45].

Будучи найпопулярнішим і найціннішим продуктом Apple Inc., iPhone є основним джерелом доходу компанії з 2008 року, через рік після його запуску. Винахід Apple Watch і AirPods не зменшив привабливості iPhone. На iPhone досі припадає 50% доходу компанії. Незважаючи на свою незмінну популярність у всьому світі, iPhone не продемонстрував постійного зростання прибутку. З 2008 по 2015 рр. у Apple Inc. спостерігалось двозначне зростання продажів iPhone у річному вираженні. Однак з того часу до 2021 р. рівень доходу залишався незмінним. 2022 рік став проривним для iPhone: відбувся значний стрибок обсягів його продажів, який приніс виручку на 39%. У 2022 фінансовому році виручка Apple Inc. вперше перевищила 200 млрд дол. США доходу від iPhone, досягнувши позначки у 205 млрд дол. США.

У першому кварталі 2023 фінансового року дохід від продажів iPhone склав 65,78 млрд дол. США у порівнянні з 68,78 млрд дол. США, які прогнозували аналітики у цьому сегменті за досліджуваний період. Цей показник впав на 8,17% за

рік. Складне макроекономічне середовище вплинуло на продажі iPhone, Mac і пристроїв для носіння, таких як Apple Watch.

Розглянемо нерівномірну траєкторію доходів від продажу iPhone (рис. 2.2).

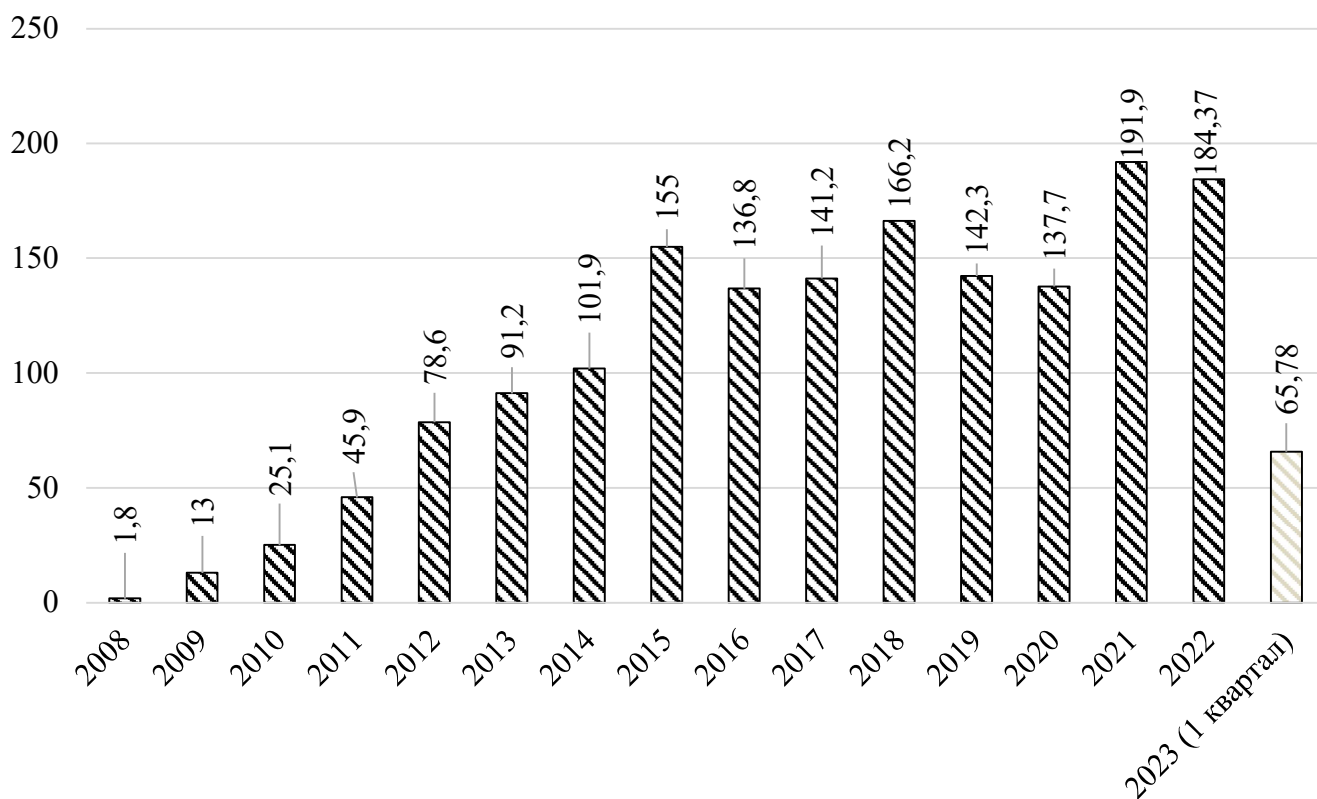


Рисунок 2.2 – Дохід компанії Apple Inc. від реалізації iPhone
за 2008-2022 рр., млрд дол. США

Джерело: [45].

Наведена вище таблиця демонструє, що завжди існував прямий зв'язок між доходом від iPhone та його продажами. Як і рівень доходів, продажі iPhone йшли по висхідній траєкторії з 2008 по 2015 рік. Потім, як і з доходом, продажі знизилися з 2016 по 2020 рік через жорстку конкуренцію та бойкот продуктів Apple Inc. у Китаї.

У четвертому кварталі 2022 року, відомому як святковий квартал, Apple Inc. продала 2 мільйони iPhone в Індії, що допомогло збільшити зростання рівня продажів на 18% у порівнянні з попереднім кварталом. У четвертому кварталі 2022 року iPhone 14 серії зайняв 59% ринку, за ним йдуть моделі iPhone 13 з часткою 32%. У 2021 році поставки iPhone від Apple Inc. в Індії протягом того ж кварталу зросли на 8% порівняно з попереднім роком і на 44% відповідно після

того, як Apple Inc. поставила 1,7 мільйона одиниць.

Проте, незважаючи на те, що бізнес Apple iPhone збільшив продажі на понад 9% щорічно, він не виправдав очікування аналітиків. Щороку, однак, Apple Inc. досягає кращих результатів, ніж інші виробники смартфонів. У 2022 році компанія досягла найвищої за всю історію частки поставок у 18%. Її частка доходів також перевищила доходи інших компаній, досягнувши 48% усього ринку смартфонів. Частка операційного прибутку Apple Inc. різко зросла до 85%.

Наприкінці 2022 фінансового року кілька факторів негативно вплинули на продажі Apple iPhone. Найбільш руйнівними з них були тижневі проблеми з виробництвом iPhone 14 Pro та iPhone 14 Pro Max, які перенеслися на Чорну п'ятницю та зробили iPhone недоступними для споживачів.

Іншою причиною низького рівня продажів за версією генерального директора Apple Inc. були складні мікроекономічні умови. Інфляція підвищила ціни на продукцію Apple Inc., особливо за межами США. Таким чином, для багатьох людей iPhone стали просто недоступними. У першому кварталі 2023 фінансового року рівні продажів iPhone впали на 8% до 65,8 млрд дол. США (рис. 2.3).

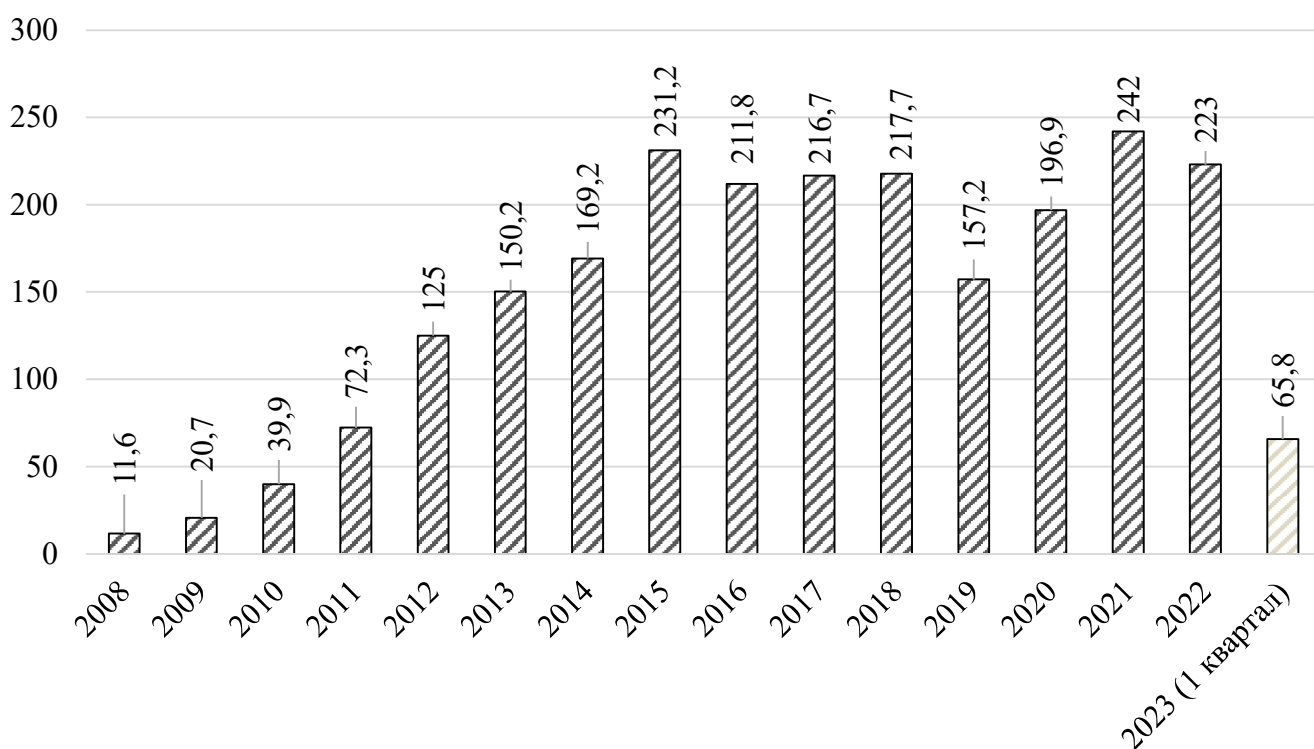


Рисунок 2.3 – Річний обсяг продажів iPhone компанією Apple Inc. за 2008-2022 рр., млн шт. [34].

iPhone завжди був неймовірно популярним смартфоном у США та Європі. Американці та європейці купують iPhone з майже непохитною відданістю. У Китаї, навпаки, рівні продажів стабільно падали з 2015 року. Торгова війна Д. Трампа з Китаєм і експортний чорний список Huawei стали причиною бойкоту китайськими громадянами продукції Apple Inc. До 2019 року на материковому Китаї стало соромно користуватися iPhone. У своєму листі до інвесторів Apple Inc., опублікованому в 2019 році, Тім Кук прямо поклав провину за «понад 100% падіння рівня доходів компанії в світі у порівнянні з минулим роком» на Китай. Ситуація в Китаї змінилася для Apple Inc. лише в 2021 році, коли рівні продажів iPhone в країні зросли (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Продажі iPhone компанією Apple Inc. за регіонами, 2015-2021 рр., млн шт.

Рік	США	Європа	Китай	Японія	Решта світу
2015	70,3	33,9	71,2	15	38,8
2016	62,9	34,6	58,3	14,6	40,2
2017	69,3	36,8	51,6	15,3	44,1
2018	74,8	38,2	44,8	14,9	46,1
2019	65,7	36,3	31,4	14,8	39,6
2020	73,3	37,3	34,9	17,7	41,2
2021	84,3	56,1	42,9	17,8	40,9

Джерело: [45].

Люди в усьому світі віддають перевагу iPhone перед Android з кількох причин, найважливішою з яких є безпека. Компанії з інформаційної безпеки сходяться на думці, що пристрої Apple Inc. безпечніші за Android. Forbes одного разу повідомив, що 97% шахрайського програмного забезпечення для смартфонів націлено на телефони Android. Ще одна причина, чому людей приваблює iPhone, це простота його використання. Усі програми на iPhone запускаються з головного екрана, а всі налаштування знаходяться в одному меню. Оскільки прийнято вважати, що лише багаті можуть дозволити собі iPhone, люди також відчують себе добре, купуючи смартфон Apple. Завдяки зручності використання iPhone, розширеній безпеці та престижу Apple Inc. щороку додає все більше активних користувачів iPhone. За оцінками, на початок 2022 року понад мільярд людей у світі користувалися iPhone.

На початок 2023 року у світі налічувалося 1,74 мільярда користувачів iPhone.

Розглянемо тенденцію до зростання кількості активних пристроїв iPhone від компанії Apple Inc. (рис. 2.4).

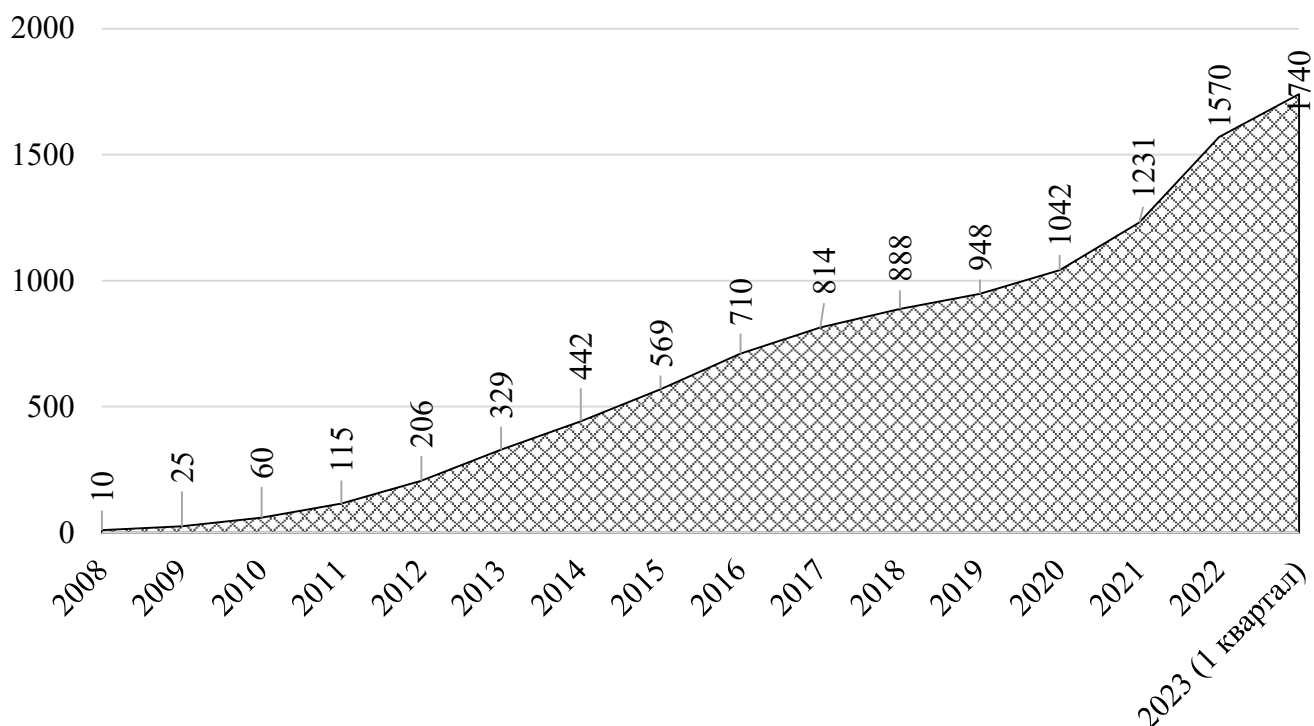


Рисунок 2.4 – Загальна кількість активних одиниць iPhone з 2008 року по 1 квартал 2023 року, млн шт.

Джерело: [44].

Любителі iPhone з нетерпінням чекали появи iPad на ринку, як тільки було оголошено про його запуск у 2010 році. Таким чином, його презентація публіці призвела до миттєвого успіху, додавши 19 млрд дол. США до доходу Apple Inc. за перший рік. Коли iPad Mini був представлений у 2013 році, обсяги продажів iPad підскочили ще більше. Оскільки близько 97 мільйонів людей відразу ринулися купувати iPad Mini, 2013 рік поки що залишається рекордним для Apple Inc. Тоді дохід компанії від iPad досяг найвищої позначки в 31,9 млрд дол. США. Окрім цього пікового року, дохід від iPad коливався від 18 до майже 30 млрд дол. США. У 2022 фінансовому році iPad приніс 29 млрд дол. США, порівняно з 31,8 млрд дол. США у 2021 фінансовому році.

У четвертому кварталі 2022 року дохід від iPad сягнув 7,17 млрд дол. США,

що не відповідає оцінкам у 7,94 млрд дол. США. У першому кварталі 2023 року обсяг виручки впав на 13,06% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Загалом у 2022 фінансовому році iPad приніс 29 млрд дол. США, порівняно з 31,8 млрд дол. США у 2021 фінансовому році. Перший квартал 2023 фінансового року представив яскравішу картину. iPad відзначив свій найсильніший квартал з 2014 року, а рівні продажів сервісів компанії вперше перевищили 20 млрд дол. США. У цьому кварталі iPad приніс компанії 9,4 млрд дол. США, що на 30% більше, ніж раніше. Тім Кук оголосив, що Apple Inc. вперше досягла 2 мільярдів активних пристроїв, додавши, що більше половини клієнтів iPad і дві третини покупців Apple Watch на початку 2023 року були новими користувачами (табл. 2.3).

**Таблиця 2.3 – Річний дохід Apple Inc. Від продажів iPad,
2011 р. – 1 квартал 2023 р., млрд дол. США**

Рік	Дохід
2011	19,1
2012	30,9
2013	31,9
2014	30,2
2015	23,2
2016	20,6
2017	19,2
2018	18,6
2019	21,2
2020	23,7
2021	31,8
2022	29,28
2023 (1 квартал)	9,4

Джерело: [46].

Перший рік пандемії виявився дуже прибутковим для компанії, частково через помітне зростання продажів iPad. У 2020 році люди купили на 57% більше iPad, ніж у 2019 році, оскільки вони потрібні були для роботи та навчання вдома. Тоді генеральний директор Apple Inc. Тім Кук зазначив, що компанія має «найпотужнішу лінійку продуктів як для Mac, так і для iPad, яка коли-небудь була». У другому кварталі 2022 року Apple Inc. поставила близько 12,6 млн планшетів по всьому світу, демонструючи зростання у порівнянні з першим кварталом 2022 року.

Четвертий квартал 2022 року виявився складним для компанії. iPad від Apple

Inc. заважав проблемам із постачанням, і його продажі впали на 10% у порівнянні з 2021 роком, ставши найменшим окремим напрямком діяльності компанії. iPad приніс 29,2 млрд дол. США за рік, що менше, ніж 31,8 млрд дол. США від продажів Apple у 2021 році. Поставки були обмежені і iPad частково втратив свою популярність. Щоб привернути увагу клієнтів до свого продукту, Apple Inc. оновила iPad Air у березні, але не представила новий дизайн, зосередившись на додаванні чіпа M1. Продажі iPad різко впали до 7,2 млрд дол. США проти майже 8,3 млрд дол. США роком раніше.

У першому кварталі 2023 фінансового року тенденція для iPad змінилася. Його продуктивність була більш вражаючою. Основним каталізатором зростання продажів iPad став випуск кількох нових продуктів iPad у жовтні 2022 року. iPad 10-го покоління випускався в чотирьох кольорах, а новий iPad Pro був оснащений новим чіпом M2 від Apple Inc. Завдяки випуску цієї відносно недорогої моделі продажі iPad зросли майже на 30% порівняно з минулим роком і склали 9,4 млрд дол. США (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 – Річні продажі iPad з 2011 року по 1 квартал 2023 року, млн шт.

Рік	Продажі
2011	32,3
2012	58,1
2013	97,0
2014	67,9
2015	53,8
2016	45,5
2017	43,7
2018	43,5
2019	45,2
2020	71,1
2021	57,8
2022	46,4
2023 (1 квартал)	9,396

Джерело: [46].

Технологічний гігант випустив кілька цінних доповнень до своїх продуктів у 2022 році. Apple Inc. не винаходила інноваційні пристрої, а намагалася зберегти

існуючі елементи та додала до них нові оберти. Він представив функціональні оновлення, щоб вивести свої попередні інновації на вищий рівень. У березні 2022 року він привернув увагу широкого спектру пристроїв, найпомітнішим з яких став iPad Air 5. Чіп M1, найпотужніший і найшвидший чіп Mac, був вставлений у відносно доступний iPad і підвищив його ефективність.

Ще однією пам'ятною подією 2022 року став вихід чіпа M1 Ultra. Ексклюзивно для абсолютно нової Mac Studio, цей комп'ютер пропонує неперевершену потужну версію M1 Pro і M1 Max. WWDC22 також заслуговує на увагу. У 2022 році Apple Inc. запустила перші бета-версії для розробників iOS 16, iPadOS, macOS Ventura та watchOS 9. Оновивши свою операційну систему, Apple Inc. порадувала цими продуктами серця багатьох клієнтів. Людям по всьому світу були запропоновані iPhone 14 Pro, MacBook Air M2, Mac Studio та Apple Watch Ultra.

Творчі стратегії Apple Inc. Направлені на просування її вперед у 2023 році. Аналітики очікують, що iPhone 15 Pro буде ефективно оновлено. У 2023 році будуть презентовані нові моделі Mac Mini, iMac, Mac Pro, MacBook Air 15 і MacBook Pro 14/16. А враховуючи винахідливість Apple Inc., цілком можливо, що вона здивує своїх користувачів, презентуючи їм пристрої, яких вони взагалі не бачили.

Apple Inc. довгий час залишалася найпотужнішою компанією в технологічному секторі. Її продукцію люблять споживачі по всьому світу і Уолл-стріт, здається, віддає перевагу компанії перед іншими технологічними гігантами. Спостерігаючи, наскільки стабільно акції Apple Inc. демонструють кращі показники протягом останніх трьох років, аналітики передбачають блискуче майбутнє для компанії. Хоча на момент проведення дослідження AAPL торгується на рівні 163,62 дол. США, загальна думка полягає в тому, що ціна акцій може досягти 330 дол. США до 2025 року. Інвестори пророкують, що б не робила Apple Inc., вона завжди матиме серйозну перевагу над своїми конкурентами, оскільки вона володіє знаннями, владою, багатством і чітким баченням майбутнього, і настільки добре оснащена, що зможе зробити сміливий, успішний рух у будь-якому напрямку.

2.2. Інноваційна та інвестиційна діяльність Apple Inc. в умовах економічної глобалізації

Бізнес-модель Apple Inc. є «інтенсивною за інтелектуальною власністю», що означає, що високий прибуток компанії Apple Inc. базується на інтелектуальній власності. Фактично, Apple Inc. вже довгий час зосереджена на технологічних інноваціях та поданні патентів і, до цього часу, компанія досягла величезних успіхів у цій сфері. Згідно з даними, опублікованими IFI CLAIMS Patent Services, глобальним постачальником бази даних патентів, Apple Inc. отримала 2792 патенти в Сполучених Штатах у 2020 році і займає восьме місце в світі.

Фактично, Apple Inc. вважає володіння правами на інтелектуальну власність важливим фактором для свого бізнесу. Такі значні досягнення були також згадані самою Apple Inc., яка зазначила, що у її розпорядженні є велика колекція прав на інтелектуальну власність щодо певних аспектів у своєму щорічному звіті за 2022 рік. На момент проведення дослідження Apple Inc. накопичила понад 36 000 патентів у Сполучених Штатах, які широко використовуються у всіх аспектах дизайну, розробки та виробництва продукції Apple Inc.

У той же час, конфіденційність та засекреченість є важливими характеристиками патентів компанії. Така таємниця настільки важлива для Apple Inc., що юридичний керівник компанії навіть не має права знати, яким чином будуть розроблені наступні покоління продуктів компанії, і зовнішні юристи, які подають патенти на ці розробки, повинні безпосередньо звітувати перед відділом інженерії. Крім того, Apple Inc. навіть може створити невідому повністю залежну дочірню компанію як власника інтелектуальної власності, щоб уникнути розкриття стратегічних намірів компанії через розголошення назв та змісту патентів урядом.

Крім того, часто потрібен довгий час, щоб патенти Apple Inc. перетворилися на практичну продукцію. Фактично, це не є наслідком відсутності в Apple Inc. дослідницьких та розробницьких можливостей. Навпаки, це демонструє терплячість та впевненість Apple Inc. у розробці продуктів. У процесі дослідження та розробки

продукту Apple Inc. завжди приділяє більше уваги репутації та якості продукту. Незважаючи на витрати, компанія поважає технологію, що дозволяє Apple Inc. завжди бути готовими витратити більше часу на покращення якості продукту. На веб-сайті Apple Inc. є відео, спрямоване на дизайн, яке показує, як компанія розробила покажчик iPadOS, щоб вдосконалити функцію сенсорного вводу. Для такої простої та незначної функції Apple Inc. була готова створити команду з десятка експертів, що зайняло понад рік. Це показує ще одну особливість патентів Apple Inc.: бажання привести до кращого користувацького досвіду з тривалішими циклами розробки.

Велика кількість патентних прав свідчить про високу інноваційну здатність Apple Inc., яка спільно підтримується неабияким резервом талантів компанії, науковою організаційною структурою та позитивною корпоративною культурою.

Багаті на таланти ресурси у різних галузях є важливою гарантією інноваційної здатності Apple Inc. Лише у галузі акустики, колишні менеджери B&W, головний інженер BOSE, головний акустичний інженер JBL Professional, всі вони працюють або колись працювали у відділі акустики Apple Inc. Компанія залучає велику кількість першокласних акустичних талантів з численних університетів та відомих заводів акустики, утворюючи потужну команду з досліджень та розробок у галузі акустики. Насправді, ця найбільша в світі команда з акустики та звуку продовжуватиме забезпечувати бездоганну якість звуку для продукції Apple Inc.

Якість, а не кількість, є важливою рисою кадрового потенціалу Apple Inc., і у компанії панує виражена культура елітарності. Стів Джобс навіть сказав, що один відмінний співробітник вартує п'ятдесят середніх. Факти свідчать, що цей метод привертання більшої кількості видатних талантів до Apple Inc. дуже підходить самій компанії. Насправді, все більше і більше талантів надихаються цією особливою культурою і обирають приєднатися до Apple Inc.

Вищі заробітні плати є ще одним важливим фактором, що приваблює таланти до Apple Inc. Через конфіденційні угоди, компенсаційні пакети та переваги працівників Apple Inc. часто тримаються в суворій таємниці. Проте, згідно з даними деяких засобів масової інформації та інших джерел, переконливо доведено, що

компенсаційні пакети Apple Inc. мають бути дуже конкурентоспроможними у галузі.

Організаційна структура Apple Inc. створює умови для інновацій, оскільки вона повністю відрізняється від структури більшості великих компаній, де генеральний директор контролює керівників. Apple Inc. дає можливість фахівцям у галузі самостійно приймати рішення у своїх сферах діяльності.

Організаційна структура Apple Inc. підтримує ведення експертами максимально можливих експертиз, а технічні рішення обговорюються і приймаються виключно на технічному рівні без втручання адміністративного персоналу. Експерти з апаратного забезпечення керують апаратними засобами, експерти з програмного забезпечення – програмним забезпеченням, а експерти з дизайну – дизайном. Ця організаційна структура значно підштовхує до інноваційного ентузіазму різні бізнес-підрозділи. Експертам надається свобода робити сміливі та раціональні кроки для досягнення проривів.

Apple Inc. не вимірює результативності окремих підрозділів, а лише загальний прибуток, який відображається в фінансовому звіті компанії. Ця структура зменшує перешкоди для співпраці, оскільки жоден підрозділ не несе відповідальності за збитки чи зростання витрат щодо будь-якого окремого продукту, що забезпечує гарантію того, що кожний підрозділ зосереджується на технологіях.

Корпоративна культура Apple Inc. також є важливою, інновації в Apple Inc. базуються на культурі, а не на процесах. Багато успішних ідей Apple Inc. походять від людей без формальних посад чи низького рівня в ієрархії компанії. Це справді відображає корпоративну культуру, в якій кожен мотивується пропонувати нові ідеї.

Прагнення до досягнення вишуканості є ще однією важливою рисою корпоративної культури Apple Inc. Сама можливість вільно висловлювати свої думки не є достатньою для справжньої каталізації інновацій. Постійне прагнення до технологій та продукції є ще одним ключем для збереження інноваційного духу компанії. Безсумнівно, ця корпоративна культура інновацій стала маркою Apple Inc. і внутрішнім рушійним фактором інноваційної здатності підприємства.

Конфіденційність жорстко дотримується компанією Apple Inc. в кожному аспекті її діяльності. Apple Inc. заключає суворі конфіденційні угоди зі стажерами,

повноцінними співробітниками і навіть тими, хто не пройшов співбесіду на роботу, щоб захистити комерційну таємницю компанії.

З одного боку, хоча Apple Inc. створила два розділи для можливостей працевлаштування та створення робочих місць на своєму офіційному веб-сайті, зміст цих розділів в основному описує філософію роботи компанії та робоче середовище, але відсутній конкретний опис політик та процедур найму. З іншого боку, можливо все ще скласти уявлення про процес і політику найму Apple Inc. на основі статей та коментарів у соціальних мережах від колишніх співробітників Apple Inc. або анонімних осіб з компанії.

Apple Inc., водночас, завжди віддає перевагу кандидатам, які можуть довести, що можуть швидко вчитися або мають сильну технічну базу. Один коментар у соціальних мережах навіть зауважив, що Apple Inc. може вимагати від претендентів відмовитися від офіційного одягу на користь чогось більш комфортного або особистого.

Підсумовуючи, ці унікальні вподобання та методи найму в певній мірі виключають деякі таланти, але забезпечують почуття ідентичності та власності співробітників у підприємстві, надають велику кількість талантів для різних відділів та команд проектів, а також допомагають підприємству в значній мірі зберігати високий рівень інноваційної здатності.

У першу чергу, відмінний захист конфіденційності користувачів продукції Apple Inc. завжди був одним з основних аргументів продажу. У звіті Apple Inc. China CSR 2020-2021 компанія чітко заявляє, що надати користувачам повний контроль над їхніми даними не так просто, але вони вважають це справжньою інновацією.

По-друге, Apple Inc. вже давно зобов'язалась проводити конкурси з інновацій та підприємництва серед студентів університетів по всьому світу, проводити студентські інноваційні заходи та допомагати вирощувати інноваційних талантів.

По-третє, Apple Inc. вже давно зобов'язалась пропагувати екологічну свідомість та низьковуглецевий спосіб життя. Ця філософія також відображається у їхньому процесі виробництва. Apple Inc. сприяє охороні навколишнього середовища

шляхом розробки більш екологічно чистих матеріалів, просування більш енергоефективних методів виробництва та використання кращих хімічних процесів. Інноваційна здатність Apple Inc. надає можливість більш якісно реалізувати соціальну відповідальність.

Проаналізуємо та оцінимо конкурентоспроможність ринку компанії Apple Inc. за допомогою методу PEST-аналізу (аббревіатура від political, economic, social, and technological) – це стратегія управління, яка використовується для розуміння зовнішніх факторів та оцінки, як адаптуватися до їх змінного середовища. Крім того, для міжнародних компаній це потужний інструмент для визначення впливу зовнішніх макроподій з їхньої перспективи (рис. 2.5).

Політичні фактори: Покращення політики вільної торгівлі Торгові конфлікти між урядами країн	Економічні фактори: Економічне відновлення під час пандемії COVID-19 Економічне зростання країн, що розвиваються
Соціокультурні фактори: Глобальна практика роботи та навчання з віддаленого доступу Зростаючі анти-Apple настрої	Технологічні фактори: Глобальний попит на хмарні обчислення Зростання технологій інших компаній

Рисунок 2.5 – Матриця PEST-аналізу компанії Apple Inc., 2023 р.

Джерело: розроблено автором.

1. Політичні фактори. На початку слід зазначити, що політичні фактори впливають на Apple Inc. як позитивно, так і негативно. Покращення політики вільної торгівлі є можливістю для Apple Inc. збільшити свій прибуток. Угоди про вільну торгівлю між країнами по всьому світу є важливим фактором для подолання економічних викликів, що постали через COVID-19. Наприклад, уряд Великої Британії укладає нові угоди про вільну торгівлю з країнами, включаючи Австралію, Нову Зеландію та США. Ймовірно, Apple буде включена до таких угод про вільну торгівлю для поширення своєї продукції по всьому світу. Однак, торгові розриви між США та іншими країнами можуть загрожувати зростанню та глобальному доходу від продажів Apple Inc.. Наприклад, Китай та США, які є двома найважливішими ринками для Apple Inc. мають політичні напруження протягом

деякого часу. Apple Inc. знаходиться в не вигідному положенні, якщо Китай запровадить вищі митні ставки на імпортовані електронні товари. У результаті Apple Inc. знаходиться перед можливостями та загрозами в поточному політичному середовищі.

2. Економічні фактори. Світові економічні фактори є важливими для Apple Inc. оскільки вона є міжнародною компанією. З введенням вакцин очікується швидке відновлення світової економіки. Очікується, що світова економіка зростатиме у 2023 році. Відновлення економіки по всьому світу є можливістю для Apple Inc. з точки зору зростання. Крім того, темпи зростання країн, що розвиваються виявляються більш важливими для Apple Inc.. Тому як глобальне, так і місцеве економічне зростання відіграють важливу роль для Apple Inc..

3. Соціокультурні фактори. Прибутковість Apple Inc. в значній мірі залежить від соціокультурних факторів. Незважаючи на пандемію COVID-19 у 2020-2022 роках, Apple звітувала про зростання рівня прибутку і доходу в усіх сегментах і ринках збуту. Це є результатом віддаленої роботи та навчання, коли людям потрібні пристрої для здійснення роботи, навчання та розваг. Зокрема, ноутбуки MacBook та планшети iPad користуються популярністю завдяки поточним соціальним змінам. Таким чином, зростаюча потреба в пристроях є можливістю для Apple Inc. Однак, у світі зростають негативні настрої щодо Apple Inc. Наприклад, багато китайських споживачів переходять на внутрішні бренди, підтримуючи вітчизняні марки, які також пропонують нижчі ціни. Таким чином, зовнішні соціокультурні фактори впливають на зростання Apple Inc.

4. Технологічні фактори. Нарешті, технологічні фактори загалом надають більше можливостей для Apple Inc. Глобальний попит на хмарні обчислення визначається як можливість для Apple Inc. Компанія може надати до 2 ТБ хмарного сховища iCloud для індивідуальних користувачів. З розвитком технології хмарних обчислень Apple Inc. може максимізувати свою прибутковість, пропонуючи хмарні сервіси. Однак зростаюча технологія інших фірм, таких як Google, конкурує з Apple Inc. Це може загрожувати Apple Inc. оскільки у споживачів буде більше вибору на цьому ринку.

Жоден бізнес не застрахований від зовнішніх чи внутрішніх факторів, які можуть негативно чи позитивно вплинути на його діяльність і фінансовий результат. Розуміння цих елементів – сильних і слабких сторін, можливостей і загроз – за допомогою SWOT-аналізу є важливим для будь-якої компанії для розвитку конкурентних переваг. Особливо це стосується Apple Inc. яка стикається з жорсткою конкуренцією з боку багатьох інших технологічних гігантів [28]. Таким чином, SWOT-аналіз Apple Inc. розглядає багато аспектів поточної ситуації, щоб виявити будь-які конкурентні переваги та можливості, які уомпанія може мати перед своїми конкурентами (рис. 2.6).

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Сильна впізнаваність бренду та лояльні клієнти. 2. Інноваційні продукти та послуги. 3. Високоякісні продукти з унікальними характеристиками. 4. Передові технології. 5. Фінансова міцність і прибутковість.	1. Дороговартісні продукти та послуги. 2. Відсутність нових інноваційних продуктів в останні роки. 3. Високий ступінь судової тяганини. 4. Самовдоволення в умовах зростання конкуренції. 5. Обмежені можливості налаштування. 6. Залежність від iPhone. 7. Закрита екосистема.
Можливості	Загрози
1. Використання сильного іміджу бренду для виходу на ринки, що розвиваються. 2. Включення нової лінійки продуктів, таких як пристрої віртуальної та доповненої реальності. 3. Збільшення уваги до послуг потокової передачі контенту. 4. Використання штучного інтелекту. 5. Розробка інноваційних технологій і продуктів, для випередження конкурентів. 6. Зростання ринку реклами.	1. Боротьба з контрафактною продукцією. 2. Посилення конкуренції в різних галузях. 3. Загроза скорочення попиту через економічні спади. 4. Механізм бекдора.

Рисунок 2.6 – Матриця SWOT-аналізу компанії Apple Inc., 2023 р.

Джерело: розроблено автором.

Сильні сторони Apple Inc. включають наступне:

1. Сильна впізнаваність бренду та лояльні клієнти. Apple Inc. є одним з найвідоміших брендів у світі. Він має базу лояльних клієнтів, яка продовжує зростати завдяки інноваційним продуктам, якості дизайну та досвіду користувача.

Впізнаваність бренду Apple Inc. поширюється і на App Store, що дозволяє новим користувачам швидко знаходити потрібні програми. Це видно з величезної кількості завантажень, які розробники отримують для своїх програм у App Store – багато розробників повідомляють про значне збільшення продажів, коли випускають програму на платформі Apple Inc. порівняно з іншими платформами.

2. Інноваційні продукти та послуги. Apple Inc. відома тим, що створює інноваційні продукти та послуги, які часто революціонізують галузі. Одним із таких прикладів може бути iPod, який розпочав цілу еру цифрових музичних плеєрів, а портативні пристрої тепер стають частиною повсякденного життя. Крім того, коли справа доходить до мобільних пристроїв, iPhone були одними з перших мобільних телефонів, які дозволяли отримати доступ до сервісів потокової передачі в Інтернеті, таких як Spotify [49], що надавало користувачам безпрецедентний доступ до контенту будь-коли та будь-де через їхні телефони.

3. Високоякісні продукти з унікальними характеристиками. З моменту заснування в 1976 році Apple Inc. стала синонімом високоякісних продуктів, які є унікальними, але простими у використанні для клієнтів усіх демографічних груп і верств суспільства в усьому світі. Зобов'язання компанії надавати відмінне обслуговування клієнтів і якісні пристрої заслужили своїх відданих шанувальників, а також велику кількість підписників на платформах соціальних мереж, таких як Twitter і YouTube. Від iPhone до iPad, MacBook та багато іншого, асортимент продукції достатньо широкий для всіх: від дітей, які тільки починають користуватися комп'ютерними пристроями, до більш досвідчених професіоналів, які шукають останні технологічні досягнення, доступні лише в продуктах Apple Inc.. Функції, включені як на програмному, так і на апаратному рівні в ці пристрої, виділяють їх серед конкурентів.

4. Передові технології. Розглядаючи сильні сторони Apple Inc., було б помилкою не згадати передову технологічну перевагу компанії. Будучи одним із найбільш інноваційних технологічних гігантів сучасної епохи, разом із Amazon і Google/Alphabet Inc., Apple Inc. постійно встановлює нові тенденції, коли йдеться про розвиток технологій. Від запровадження таких революційних функцій, як

розпізнавання обличчя через Face ID (iPhone X) або додатків доповненої реальності через ARKit (iPhone 8), Apple Inc. розсуває межі, виводячи найсучасніші рішення на споживчі ринки швидше, ніж будь-який інший конкурент. Вражаюча швидкість, з якою вони це роблять, значною мірою пояснюється нещодавнім переходом компанії на розробку власних чіпсетів, спеціально розроблених для їхніх пристроїв – відомих у розмовній мові як «система на чіпі», – що дозволяє створювати апаратне забезпечення, яке краще підходить для кожного завдання. використання готових компонентів інших виробників. Це дає їм набагато швидший шлях від стадії концепції до готового продукту порівняно з майже будь-ким іншим, хто працює за межами Кремнієвої долини.

5. Фінансова міцність і прибутковість. Непохитна фінансова потужність і прибутковість Apple Inc. є надзвичайними досягненнями. Це можна пояснити не лише тим, що їхні продукти вважаються інноваційними та перспективними, але й ретельно складеними бізнес-планами, заснованими на надійних мережах з постачальниками, партнерами та споживачами.

Слабкі сторони Apple Inc. можна описати так:

1. Дорогі продукти та послуги. Apple Inc. відома високоякісними продуктами, але вони коштують дорожче, ніж у більшості конкурентів. iPhone, Mac, iPad та інше апаратне забезпечення, як-от AirPods і Apple Inc. Watch, особливо дорогі порівняно з іншими опціями, подібними за функціями. Подібним чином їхні послуги, такі як сховище iCloud і iTunes, також мають вищі ціни, ніж версії конкурентів. Більш значні фінансові зобов'язання, необхідні для придбання цих продуктів і послуг, роблять їх недоступними для багатьох споживачів.

2. Відсутність нових інноваційних продуктів в останні роки. В останні роки Apple Inc. не досягла такого успіху у впровадженні нових та інноваційних продуктів, як це було в минулому. Замість того, щоб розробляти революційні технології, такі як культові iPod, iPhone та iPad, їхні новіші версії, як правило, мали функції, уже наявні в попередніх моделях, через що їм було важко виділитися та залучити нову клієнтську базу.

3. Високий ступінь судової тяганини. Середовище жорсткої конкуренції, в

якому працює Apple Inc., часто призводить до судових баталій з іншими технологічними гігантами або власниками патентів через права інтелектуальної власності чи спори щодо торгових марок. Особливо це було помітно у їхній боротьбі з Qualcomm Inc., де кожна компанія подала до суду на іншу через різні патенти, що призвело до довгострокових витрат і затримок під час спроби досягти угоди між залученими сторонами. Нещодавно, у жовтні 2022 року, суд штату Сан-Паулу оштрафував Apple Inc. на 19 мільйонів доларів через її рішення видалити зарядні пристрої з комплектів iPhone. Це лише кілька судових процесів за останні кілька років.

4. Самовдоволення в умовах зростання конкуренції. Останніми роками частка ринку Apple Inc. скорочується через появу інших конкурентів. Найважливіший виклик прийшов від Google, Samsung і навіть Xiaomi, усі вони пропонують ряд смартфонів на базі Android та інших мобільних пристроїв, які безпосередньо конкурують з продуктами Apple Inc. Оскільки жорстка конкуренція продовжує зростати, Apple Inc. покладається на впізнаваність свого бренду, а не інвестує в дослідження та розробки чи інноваційні ініціативи, щоб залишатися попереду. Хоча ця стратегія, можливо, добре служила їм у минулому, проте стає все більш очевидним, що покладатися виключно на впізнаваність бренду буде недостатньо в майбутньому, щоб бути в курсі продуктів і послуг конкурентів, які швидко розвиваються. Якщо Apple Inc. хоче й надалі домінувати в галузі, вона повинна активно впроваджувати інновації та інвестувати більше в дослідження та розробки; невиконання цієї стратегії загрожуватиме подальшими втратами власної частки ринку, оскільки вона відстає від конкурентів.

5. Обмежені можливості налаштування. У рамках своєї стратегії, спрямованої на забезпечення повного контролю взаємодії з користувачем з моменту розпаковки продукції та уникнення непотрібної технічної підтримки, Apple Inc. запровадила відносно суворі обмеження на налаштування апаратного та програмного забезпечення, крім того, що поставляється з пристроєм після покупки. Хоча це значно спрощує завдання для початківців, яким не потрібна допомога, окрім розблокування та налаштування пристрою одразу після його розпаковки,

досвідченіші користувачі можуть виявитися обмеженими у пошуках більш розширених опцій.

6. Залежність від iPhone. Apple Inc. дуже залежить від успіху свого флагманського продукту iPhone. Понад дві третини доходу Apple Inc. у четвертому кварталі 2020 року було отримано лише від продажів iPhone, що вказує на те, що якщо продукт не зможе підтримувати високі продажі, фінансовий стан Apple Inc. може суттєво погіршитись. Крім того, конкуренція з боку інших виробників смартфонів посилюється, і споживачі довше тримають свої телефони, що ще більше знижує потенціал зростання.

7. Закрита екосистема. Залежність Apple Inc. від фірмової операційної системи та закритої екосистеми була як сильною, так і слабкою стороною. Хоча ця стратегія дозволила компанії зберегти свою частку ринку, вона також обмежує сумісність з іншими пристроями. Це означає, що клієнти повинні купувати продукти Apple Inc., щоб вони могли використовуватися разом без будь-яких модифікацій або придбання додаткового програмного забезпечення. Оскільки апаратне та програмне забезпечення настільки тісно взаємопов'язані, будь-який необхідний ремонт може бути дороговартісним через обмежену доступність деталей та інструментів.

Можливості Apple Inc. включають наступне:

1. Використання сильного іміджу бренду для виходу на ринки, що розвиваються. З огляду на те, що до середини 2023 року очікується використання понад 1,8 мільярда активних пристроїв, колосальний розмір і охоплення Apple Inc. не мають собі рівних серед технологічних компаній у всьому світі. Їхня репутація як однієї з найдорожчих компаній у світі була створена завдяки їх відданій клієнтській базі, широкій присутності та надзвичайно успішним маркетинговим кампаніям. Це дало їм змогу успішно вийти на такі ринки, як Китай, Індія, росія тощо, де раніше вони були мало присутні або зовсім не закріплювалися. Завдяки ефективній маркетинговій стратегії, що складається з реклами, що використовує знаковий логотип бренду Apple Inc. і впізнаваність назви, вони мають потенціал використовувати нові можливості вартістю в мільярди доларів, доступні в цих нових регіонах.

2. Включення нової лінійки продуктів, таких як пристрої віртуальної реальності та доповненої реальності. Віртуальна реальність (VR) і доповнена реальність (AR) – це дві перспективні технології, які останніми роками набули популярності серед технологічних гігантів у всьому світі. Існує величезний потенціал для додатків VR і AR у таких галузях, як розваги, освіта та роздрібна торгівля; це змусило багатьох провідних брендів, як-от Apple Inc., досліджувати способи впровадження цих технологій у свої лінійки продуктів. Випустивши під своїм брендом такі продукти на основі VR/AR, як гарнітури чи ігрові консолі, Apple Inc. могла б отримати абсолютно нове джерело доходу, а також ще більше розширити наявну базу шанувальників.

3. Збільшення уваги до послуг потокової передачі контенту. В останні роки Apple Inc. перемістила свою увагу на послуги потокового контенту у відповідь на стрімке зростання споживчого попиту на потокове відео та аудіо. Щоб скористатися цією зростаючою тенденцією, Apple Inc. запустила кілька успішних потокових служб, таких як Apple Inc. Podcasts, Apple Inc. Music і Apple Inc. TV+. Завдяки своїй солідній клієнтській базі та провідній у галузі апаратній платформі вони змогли швидко завоювати домінуючу позицію на ринку цифрових медіа. Більше того, їхні довгострокові стратегічні інвестиції вказують на постійне прагнення стати головним гравцем у просторі потокового контенту.

4. Використання штучного інтелекту. Штучний інтелект (ШІ) революціонує спосіб роботи бізнесу та спосіб взаємодії споживачів із технологіями. Apple Inc. звернула увагу на цю тенденцію, зосередившись на ШІ та створивши власну платформу ШІ Siri. З розвитком технологій машинного навчання, таких як глибоке навчання та обробка природної мови (NLP), Apple Inc. тепер може використовувати потужні алгоритми ШІ для створення інтелектуальних персональних помічників, які краще розуміють потреби та наміри користувачів. Це не тільки могло б надзвичайно покращити взаємодію з клієнтами, надаючи персоналізовані послуги, адаптовані до індивідуальних уподобань користувачів, але також могло б дозволити Apple Inc. розробляти власні продукти на основі аналізу даних користувачів, створюючи нові джерела доходу та оптимізуючи існуючі.

5. Розробка інноваційних технологій і продуктів, щоб випереджати конкурентів. Apple Inc. завжди була в авангарді, коли мова зайшла про інновації та дизайнерські можливості. Тим не менш, компанія повинна продовжувати інвестувати в розробку нових технологій, якщо хоче випередити таких конкурентів, як Google і Microsoft, які постійно розширюють межі своїми пропозиціями. Це включає значні інвестиції в дослідження та розробки, щоб нові технології можна було швидко запровадити у виробництво для використання в апаратних пристроях, а також програмні додатки для платформ macOS та iOS, щоб користувачі могли отримати від них більше, ніж будь-коли.

6. Зростання ринку реклами. Одна зі сфер потенціального зростання для Apple Inc. полягає в її рекламній програмі iAd [54] – службі, яка зараз припинена, розроблена спеціально для користувачів iPhone, iPad та iPod touch і дозволяє рекламодавцям показувати рекламу на всіх пристроях iOS у всьому світі. Цифрова реклама продовжує стрімку висхідну траєкторію, головним чином завдяки компаніям, які інвестують значні кошти в цифрові медіа (та новинні видання), оскільки традиційні друковані видання продовжують боротися з конкуренцією з боку онлайн-джерел. Долучившись до рекламного бізнесу через заплановану програму iDSP [41], Apple Inc. може створити абсолютно нове джерело прибутку.

Загрози для діяльності компанії Apple Inc. можна сформулювати так:

1. Боротьба з контрафактною продукцією. Продукція Apple Inc. є однією з найпопулярніших, і, на жаль, це означає, що їй часто доводиться боротися з підробками. Фальсифікатори часто виготовляють продукцію з дешевших матеріалів, ніж ті, які використовує Apple Inc., що дозволяє продавати їх за набагато нижчою ціною. Дешевше обладнання також зазвичай означає зниження якості, і клієнти можуть отримати негативний досвід використання цих підробок. Це може завдати шкоди як репутації бренду, так і лояльності споживачів, коли люди зрозуміють, що обманом купили неякісні товари. Apple Inc. активно бореться з цією проблемою, але вона залишається, оскільки шахраї продовжують знаходити способи обійти їх зусилля.

2. Посилення конкуренції в різних галузях. Конкуренцію в різних галузях

можна розглядати як один із найбільших ризиків, з якими Apple Inc. стикалася протягом багатьох років. Це стосується конкуренції з такими компаніями як Google з їхньою операційною системою Android, Samsung з їхніми смартфонами чи навіть Spotify з їхньою платформою потокової передачі музики. Усі ці компанії щороку завойовують частку ринку Apple Inc. із продуктами, які часто дешевші за Apple Inc., але все ще пропонують подібну або іноді навіть кращу продуктивність, ніж те, що пропонує Apple Inc. за певною ціною чи набором функцій.

3. Загроза скорочення попиту через економічні спади. Ще одна загроза, з якою стикається Apple Inc., – це економічні спади, які можуть значно знизити попит на їхню продукцію серед споживачів, які більше не зможуть собі їх дозволити через втрату роботи або скорочення зарплати в цей час.

Інші зовнішні чинники, такі як зростання рівня інфляції, також можуть вплинути на купівельну спроможність споживачів, що призведе до подальшого зниження попиту на предмети розкоші, такі як ті, що пропонуються Apple Inc., таким чином зменшуючи прибутки компанії, а також загальні доходи, отримані з часом через цифрові платежі.

4. Механізм бекдору. Потенціал для державних установ отримати доступ до даних користувачів, що зберігаються на iPhone через бекдори, є значною загрозою, з якою стикається Apple Inc. Намагання уряду змусити Apple Inc. розблокувати iPhone для правоохоронних органів і з метою збору розвідувальних даних становлять величезну вразливість, піддаючи ризику особисту інформацію користувачів. Щоб захистити клієнтів від зловмисників, Apple Inc. відмовилася надавати такий бекдор-механізм; однак сама можливість того, що він є, ставить під загрозу довіру споживачів до безпеки iPhone, якщо її колись використають зловмисники. Не надаючи такого типу доступу, Apple Inc. прагне забезпечити безпеку своїх клієнтів і захист їхніх конфіденційних даних від сторонніх очей.

Apple Inc. є лідером на ринку технологічної індустрії не без причини; її високоякісна продукція користується надзвичайною популярністю серед споживачів. Сильна впізнаваність бренду та різноманітний портфель продуктів дають їм перевагу перед конкурентами. Сильні сторони компанії дозволили їй

зберегти надійну конкурентну перевагу.

Однак вони також стикаються з численними проблемами, які потребують вирішення. Щоб залишатися успішною в довгостроковій перспективі, Apple Inc. повинна продовжувати використовувати свої сильні сторони, вживати заходів для усунення своїх слабких сторін і постійно контролювати зовнішні можливості або загрози, які можуть виникнути. Завдяки проактивним стратегіям маркетингу та управління операціями Apple Inc. може отримати вигоду від можливостей, що надаються цифровим ландшафтом, що постійно змінюється, одночасно зменшуючи ризики, щоб забезпечити подальший успіх у наступні роки.

Висновки до розділу 2

Apple Inc. – американська багатонаціональна компанія, яка торгує цифровими пристроями та послугами для своїх клієнтів. Компанія є відомим виробником iPhone, iPod і Mac і розробила Apple Store, який дозволяє продавати багато її продуктів. Нинішнім генеральним директором компанії є Тім Кук, який керує іншими керівниками в ієрархічній організаційній структурі. Компанія має продуктову структуру, де елементи розділені за типом для легкого проникнення на ринок. Різноманітні зовнішні фактори, такі як технології, впливатимуть на зростання Apple Inc. Технології прогресують з кожним днем, тому компанія розгляне широкий спектр функціональних структур для виробництва бажаних продуктів, які відповідають сучасним тенденціям споживання. Інший фактор – соціокультурні елементи, які охоплюють збільшення використання смартфонів і ноутбуків і надмірну залежність від цифрових телефонів. Політичні чинники, такі як існуюча вільна торгівля, дозволяють компанії розвиватися за рахунок можливого розширення в різних частинах світу.

Зі швидким розвитком науки та технологій продовжують з'являтися різноманітні електронні продукти, а конкуренція серед них на ринку стає все більш

жорсткою. У даному розділі кваліфікаційної роботи було проведено SWOT-аналіз, PEST-аналіз та фінансовий аналіз, щоб дослідити сильні та слабкі сторони поточного стану та маркетингової стратегії Apple Inc., а також можливості та виклики в майбутньому.

Що стосується SWOT-аналізу, у Apple Inc. є безліч конкурентних переваг, зокрема відомість бренду, передові дослідження в інноваційній сфері та високотехнологічна операційна система. Однак також є кілька слабкостей, таких як висока ціна на продукти, обмежена рекламна маркетингова стратегія та несумісність з програмним забезпеченням сторонніх виробників. Важливою для компанії є використання швидкого процесу інновацій для розкриття можливостей в різних галузях, наприклад, зелена енергетика та технологія самокерованих автомобілів. Встановлено, що є також деякі загрози, з якими Apple Inc. потрібно зіткнутися, такі як епідемія коронавірусу, жорстка конкуренція з боку інших великих брендів та вплив торгової війни. Крім того, нами здійснено PEST-аналіз, щоб оцінити ризики для Apple Inc. Політичні фактори мають як позитивний, так і негативний вплив на компанію. Наприклад, Apple Inc. може отримати переваги завдяки політиці вільної торгівлі, але компанія стикається з проблемами через торгові перешкоди. Щодо економічних факторів, з введенням вакцин відновлення світової економіки є важливим для розширення Apple Inc. Крім того, прибутковість компанії значно впливає на соціокультурні фактори. Технологічний фактор загалом надає Apple Inc. значну кількість можливостей для інновацій та впровадження більш ефективних послуг та продуктів. Аналіз щорічних продажів Apple Inc. та частку для кожного продукту показав вагомі причини, чому США є найкращим ринком для компанії, а iPhone є найбільш продаваним продуктом. Крім того, оскільки частка сегменту послуг Apple Inc. у щорічних доходах продовжує зростати, компанія буде зосереджуватися у подальшому на цій сфері.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України

У контексті глобалізації спостерігається посилення взаємозалежності та взаємозв'язку між країнами. Переваги таких процесів здебільшого стосуються розвинених країн, з яких походять транснаціональні корпорації як головні актори, що діють на міжнародних ринках. Діяльність транснаціональних корпорацій має величезний вплив на розвиток світового суспільства і країн, що розвиваються, зокрема.

Економічне зростання країн, що розвиваються, відображають насамперед такі національні показники, як валовий внутрішній продукт (ВВП), ВВП на душу населення, рівень доходів, рівень зайнятості тощо. Ці складові національної економіки знаходяться під прямим впливом діяльності транснаціональних корпорацій у країні. Транснаціональні корпорації фактично пов'язують свої національні та регіональні ринки зі своєю виробничою та комерційною діяльністю, що, у свою чергу, забезпечує цілісність світової економіки. Слід зазначити, що, з одного боку, вони стимулюють своє економічне зростання, роблячи внесок у ВВП країни, підвищуючи податкові надходження та рівень зайнятості, а з іншого боку, вони встановлюють власні умови щодо розвитку своїх країн, і, отже, створюють певну залежність від їх діяльності. Основними причинами активного розвитку транснаціональних корпорацій є такі [35]:

1. Недосконалість ринкового механізму реалізації права власності на технологію та виробничий досвід. Усередині транснаціональної корпорації такі активи стають мобільними та здатними до передачі в інші країни, а зовнішні ефекти від використання цих активів не виходять за межі транснаціональної корпорації.

2. Додаткові можливості для підвищення ефективності та конкурентоспроможності за рахунок доступу до дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировини, дослідницького потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни.

3. Близькість до споживачів продукції, що забезпечується іноземною філією компанії, і можливість отримати інформацію про перспективи ринків і конкурентний потенціал компаній країни перебування.

4. Можливість використання державної політики, включаючи податкову політику, різницю в обмінних курсах тощо для власної вигоди в різних країнах.

5. Здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продуктів.

6. За допомогою прямих іноземних інвестицій компанія може уникнути бар'єрів для входу на ринок певної країни.

При дослідженні характеру впливу транснаціональних корпорацій на економічне зростання країн особливого значення набуває теорія Investment Development Path (IDP), запропонована Дж. Даннінгом [36]. Ця теорія стверджує, що рівень економічного розвитку країни пов'язаний зі ступенем зрілості її компаній і підприємств, обсягом участі в міжнародному русі капіталу. У його теорії виділяють п'ять рівнів економічного розвитку країн. Кожен з них має такі особливості:

1. На першому рівні економіка країн є слаборозвиненою, що означає відсутність умов для накопичення та експорту інвестицій, а також імпорту інвестицій, за винятком тих країн, які мають значні запаси природних ресурсів. .

2. На другому рівні економіка країн характеризується тенденцією зростання ВВП до 2,5 тис. доларів на душу населення. Завдяки цьому розширюється внутрішній попит на споживчому ринку. Завдяки залученню іноземних транснаціональних корпорацій імпорту прямих іноземних інвестицій (ПІІ) збільшується. Проте рівень розвитку національних підприємств залишається низьким, що не сприяє експорту інвестицій, а якщо такий експорт і має місце, то орієнтований переважно на регіональні ринки або країни зі схожим економічним рівнем розвитку.

3. На третьому рівні в країнах забезпечується до 10 тис. доларів ВВП на

душу населення. Імпорт інвестицій сповільнюється на фоні зростання експорту. Проте, як і раніше, обсяг накопичених інвестицій за рахунок імпорту перевищує обсяг їх експорту.

4. На четвертому рівні ВВП на душу населення дорівнює 10-36 тис. дол. У країні спостерігається особливий розвиток національних транснаціональних корпорацій, а експорт перевищує імпорт ПП.

5. На п'ятому рівні, на думку ряду економістів, розташована економіка Сполучених Штатів Америки з найбільшою кількістю транснаціональних корпорацій і фактично збалансованим імпортом і експортом ПП.

Таким чином, ця теорія стверджує, що кількість транснаціональних корпорацій, створених у країні, є своєрідним показником, який відображає рівень надлишкових інвестицій у певну сферу виробництва та загалом ступінь економічного розвитку. За рахунок збільшення імпорту ПП створюється ефект «розбухання інвестиційного попиту» в різних секторах економіки, що стимулює деякі процеси, пов'язані зі зростанням національного інвестиційного експорту. За цих умов транснаціональні корпорації найбільше зацікавлені у виході за національні кордони та розширенні своєї діяльності за кордоном. Така зацікавленість у розширенні ринку пов'язана з низкою факторів, включаючи доступ до ресурсів, дешеву робочу силу та нижчий рівень оподаткування.

Адаптація споживчого ринку України як країни, що розвивається, до міжнародних інституційних вимог призвела до необхідності перегляду інструментів і методів регулювання. Нині зовнішньоекономічна політика України базується на принципово новій нормативно-правовій базі, розробленій відповідно до умов ринкової економіки та інтеграції у світовий економічний простір. Для розробки та впровадження цієї нормативної бази та досягнення певного прогресу на споживчому ринку створені та функціонують відповідні органи управління. Прийнято ряд законів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. Підписавши низку міжнародних угод, у тому числі з Європейським Союзом, Україна ставить перед собою найважливішу мету зовнішньоекономічної діяльності, зокрема створити умови для рівноправного торговельно-економічного співробітництва з розвиненими

країнами та використовувати можливості міжнародних економічних організацій. в інтересах просування економічних реформ у країні.

Реалізуючи свою зовнішньоекономічну політику, Україна змушена застосовувати елементи протекціонізму та вільної торгівлі, виробляти власну концепцію зовнішньої торгівлі, напрями та інструменти реалізації, комплекс економічних і адміністративних методів.

Економічні методи пов'язані із застосуванням митних тарифів і прямим фінансовим стимулюванням учасників міжнародної торгівлі (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Інституційні методи регулювання діяльності транснаціональних корпорацій

Методи		Інструменти торгової політики	Сфера регулювання	
Тарифні		Мито	–	Імпорт
		Тарифні квоти	–	Імпорт
Нетарифні	Кількісний	Квоти	Імпорт	Import
		Ліцензування	Імпорт	Import
		Добровільні обмеження	Експорт	–
	Прихований	Митні процедури	–	Імпорт
		Державні закупівлі	–	Імпорт
		Вимоги щодо включення локальних компонентів	Експорт	–
		Технічні та санітарні огороження	–	Імпорт
		Податки та збори	Експорт	Імпорт
		Субсидії	Експорт	Імпорт
		Кредит	Експорт	–
		Демпінг	Експорт	–
		Валютні обмеження	Експорт	–
	Просування експорту	Дисконтне кредитування	Експорт	–
		Страховання зі знижкою	Експорт	–
		Державні замовлення	Експорт	–

Джерело: розроблено автором.

На початок 2022 року в Україні працювало понад 30 великих світових транснаціональних корпорацій, серед яких Apple Inc., British Petroleum, Coca-Cola, Danone, Hewlett Packard, Huawei, McDonalds Corporation, Metro Cash & Carry, Microsoft, Nestle, PepsiCo, Procter. & Gamble, Samsung, Shell, Toyota, Unilever тощо. Проте найбільший вплив мають транснаціональні корпорації, які займаються виробництвом продукції на території України.

Найбільш привабливими секторами економіки для іноземних

транснаціональних корпорацій є харчова та гірничодобувна промисловість, сільське господарство, страхування, фінансовий і торговий сектори (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Привабливість секторів економіки України для діяльності транснаціональних корпорацій

Привабливість		Довгострокова привабливість	
		Висока	Між низькою і середньою
Висока		Перспективні сфери, що потребують інвестицій для модернізації вітчизняних виробничих потужностей	Області високої зрілості, які генерують значні ресурси для економічного розвитку та національних інвестицій
Відносна конкурентна перевага	Висока	Металургія, сільськогосподарська переробка, машинобудування	Видобувна промисловість (нафта, газ, корисні копалини)
		Інвестиційна стратегія: досягнення лідируючих позицій на ринках, що розвиваються	Інвестиційна стратегія: впровадження сучасних технологій із забезпеченням довгострокових інвестицій
	Між низькою і середньою	Перспективні напрямки, доступні в умовах стабільної конкуренції інших великих ринків	Сфери низької конкуренції, які вимагають постійних дотацій для отримання певних прибутків
		Фінанси, агросектор, харчова промисловість, транспорт, логістика, електроенергетика	Туризм, фармація, медицина, нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації
		Інвестиційна стратегія: зменшення залежності від альтернативного імпорту	Інвестиційна стратегія: надання державної підтримки та модернізація

Джерело: розроблено автором.

Однією з умов привабливості та активності транснаціональних корпорацій є наявність важливих факторів зростання виробництва: природних ресурсів, дешевої та якісної робочої сили, розвиненої регіональної транспортної інфраструктури тощо. Прямим ефектом від діяльності ТНК, наприклад Apple Inc., в Україні є пряма заробітна плата її співробітників, податки на продукцію (ПДВ), інші податки та бюджетні відрахування, пов'язані з виробництвом (рис. 3.1).

У формуванні економіки знань необхідною, з нашої точки зору, є транснаціоналізація національних компаній і глобалізація національного виробництва. Тому процес транснаціоналізації українських корпорацій доцільно розділити на кілька етапів, без проходження яких компанії не можна вважати справді транснаціональними. З нашої точки зору, доцільно виділити 6 етапів

транснаціоналізації українських ТНК.

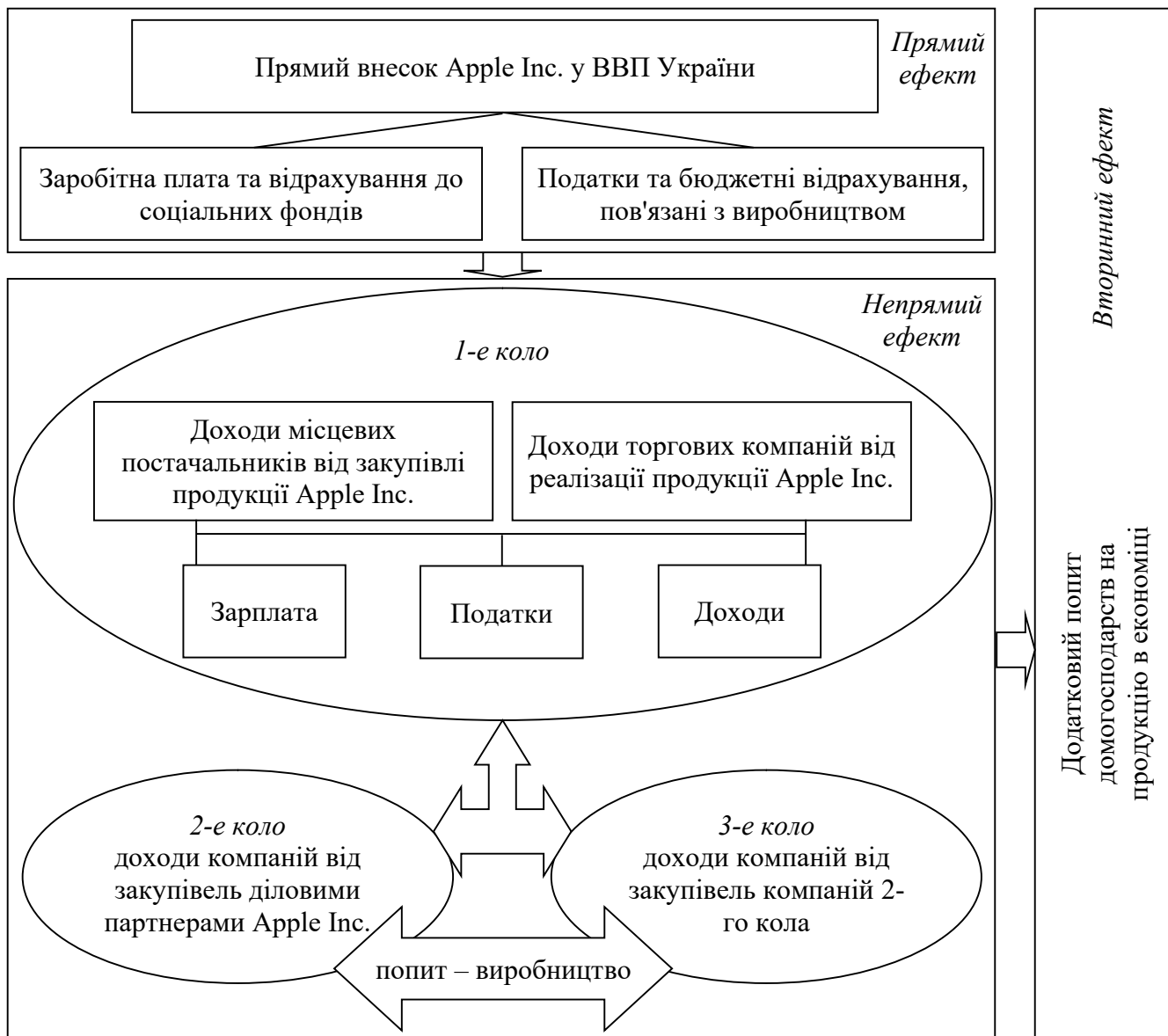


Рисунок 3.1 – Механізм впливу Apple Inc. на українську економіку

Джерело: розроблено автором.

На першому етапі компанія має отримати передумови для транснаціоналізації, якими можуть виступати:

- наявність у даної компанії специфічних (унікальних) переваг перед національними фірмами країни перебування. Такими перевагами є: технологічні переваги (можливість впровадження нового продукту, або нового виробничого процесу); переваги міжнародного виробництва (можливість досягнення ефекту масштабу від розташування окремих ланок виробничого ланцюга в різних країнах);

управлінські переваги (здатність менеджерів компанії розробляти та реалізовувати глобальну стратегію); переваги унікального доступу до джерел сировини;

- виникнення ситуації, за якої компаніям вигідніше використовувати ці переваги через транснаціоналізацію діяльності, а не через експорт товарів, послуг і технологій вітчизняними фірмами;

- саме завдяки транснаціоналізації компанії вона може більш ефективно використовувати свої унікальні ресурси. Якщо три передумови збігаються одночасно, транснаціоналізація національної компанії буде вважатися доцільною;

На другому етапі – комплексна реабілітація існуючої корпоративної структури (необхідна для більшості українських юридичних осіб):

- розширення внутрішнього товарного ринку та його захист від експансії іноземних конкурентів;

- реструктуризація боргів і активів підприємств;

- стимулювання розвитку фондового ринку щодо інвестиційно привабливих промислових регіонів, галузей, підприємств;

- більш активний вплив деофційних органів влади на розвиток промисловості в таких аспектах, як антимонопольна, антидемпінгова політика, сертифікація продукції, ліцензійна діяльність тощо;

- посилення інвестиційної політики в промисловому секторі, що включає надання гарантій приватним інвесторам, розробку рейтингів інвестиційної привабливості фірм і підприємств, упорядкування режиму імпорту та експорту іноземного капіталу та ширше залучення іноземних кредитів на основі інформації про інвестиційні проекти іноземним інвесторам.

На третьому етапі компанії необхідно надати офіційний статус транснаціональної або міждержавної фінансово-промислової групи. Заходи щодо модифікації українських корпорацій є особливо важливими, оскільки наразі більшість функціонуючих українських юридичних осіб (у тому числі транснаціональних) фактично є незареєстрованими фінансово-промисловими групами. У цій ситуації вони стикаються з певними труднощами при виході на світовий ринок, оскільки відсутність у них офіційно визнаного корпоративного

статусу (які вважаються партнерами держави у реалізації стратегії підвищення стійкості та зростання української економіки) знижує їхню привабливість для іноземних партнерів. Найвищим пріоритетом держави має бути не стільки прагнення формувати нові фінансово-промислові групи шляхом угод (які часто залишаються лише на папері), скільки стимулювання діяльності лідерів серед українських корпорацій з обов'язковим узгодженням корпоративних інтересів і національної економіки.

На четвертому етапі транснаціоналізації українських корпорацій обирається приймаюча країна. Форма транснаціоналізації корпорації визначається на основі співвідношення привабливості приймаючої країни і режиму сприяння впровадженню ТНК в її економіку. Формами експансії ТНК є: прямі іноземні інвестиції, результатом яких є асоційовані компанії, дочірні компанії та філії (у формі постійного представництва або офісу іноземного інвестора, спільне підприємство або «Joint Venture» між іноземними інвестор та одна або декілька фірм, земля, будівлі (крім державної власності) та/або нерухоме майно (обладнання) або предмети, що належать іноземному резиденту, а також рухоме майно чи обладнання (судна, літаки, бурові платформи), що працюють за межами іноземної країни-інвестори). Усі перераховані вище форми зарубіжних підрозділів ТНК є різновидом відносин материнської та дочірньої компаній за формою власності. Проте на сучасному етапі розвитку транснаціональних корпорацій все більшого поширення набуває тип взаємозв'язку за сферою діяльності. До цього виду належать ліцензування, управління, договори оренди, виробнича кооперація, контракти, франчайзинг, інжиніринг, консалтинг.

Таким чином, навколо материнської компанії ТНК повинна бути створена економічна зона власності різного роду, що складається з іноземних підрозділів з різним ступенем контролю як за формою власності, так і за масштабами. Підрозділи, що відносяться до материнської компанії за сферою діяльності, формально не входять до складу ТНК, і показники їх діяльності не відображаються в консолідованих балансах корпорації, однак вони вносять значний внесок у результати діяльності ТНК в цілому і практично не піддаються контролю органами

державної влади країн перебування.

На п'ятому етапі транснаціоналізації українських корпорацій їхня діяльність повинна мати яскраво виражений міжнародний характер з усіма ознаками – міжнародне виробництво, міжнародний продаж, сервіс, маркетинг тощо. У результаті глобального характеру корпорація отримує специфічні конкурентні переваги, якщо вона використовує в процесі своєї діяльності певні прийоми і технології.

Одним із способів підвищення стійкості ТНК є диверсифікація виробництва всередині корпорації. У результаті диверсифікації дочірні компанії ТНК різною мірою занепадають через неоднаковий вплив кризи на їх діяльність у різних країнах. Диверсифікація здійснюється не тільки за країнами, а й за видами продукції, що також покращує результати антикризової стратегії.

Наявність виробничих та інших філій (підрозділів) за кордоном дозволяє ТНК використовувати такий спосіб зміцнення позицій ТНК у світовій економіці, як валютна спекуляція. Проте валютні спекуляції ТНК суттєво відрізняються від біржової діяльності, оскільки вони безпосередньо інтегровані з виробничою та торговельною діяльністю транснаціональних корпорацій. При наявності численних філій за кордоном, які акумулюють значні ресурси (в тому числі кредитно-фінансові), деякі підрозділи корпорації виграють від сприятливих змін валютних курсів. Водночас реальних втрат в інших галузях не спостерігається. Наприклад, виручка американських філій українських ТНК – у доларах. Очевидно, що зростання курсу долара по відношенню до гривні збільшить доходи (виручка залишається незмінною) у національних валютах. Американські частини, у свою чергу, не понесуть втрат. Протилежна зміна курсу долара буде несприятливим лише формально, оскільки при перерахунку на рублі зменшиться розмір прибутку дочірніх компаній. Однак насправді операції проводилися в доларах і виручка, виражена в американській валюті, не зменшилася. Грошові потоки, відповідно, можна не направляти в Україну, а реінвестувати прибуток за кордон. Таким чином, транснаціональна корпорація завдяки наявності філій у різних країнах може здійснювати вигідні валютні спекуляції шляхом перекачування вільних фінансових

ресурсів між країнами в моменти найбільш вигідних валютних курсів.

Що стосується виробничої діяльності ТНК, то стратегія стабілізації мало впливає на цю сферу. Загальний стабілізаційний ефект зумовлений розгалуженою структурою транснаціональних корпорацій, частина складових яких уражена кризою, а частина, навпаки, перебуває у сприятливому економічному середовищі.

Слід зазначити, що в процесі транснаціональної діяльності корпорації найважливіша роль буде відводитися не максимізації прибутку в короткостроковій перспективі, а довгостроковому стабільному прибутку, що в кінцевому підсумку позитивно позначиться на економіці країни перебування і приймаючої країни.

Оскільки в даний час прямі іноземні інвестиції є основною формою розширення діяльності корпорації за кордоном, необхідно виявити та проаналізувати взаємозв'язок ПІІ в економіці країни в цілому та в окремих її галузях з успішністю (прибутковістю) їх функціонування. За результатами аналізу необхідно якісно оцінити ефект присутності підрозділів ТНК в економіці країни перебування та вжити відповідних заходів щодо посилення позитивних та мінімізації негативних аспектів впливу ТНК на стан і розвиток приймаючої економіки.

Найважливішою проблемою на завершальному етапі є створення ситуації, за якої транснаціональна корпорація стала б інструментом реалізації інтересів країни-базування у світовій економіці та внесла б позитивні зміни у функціонування материнської економіки. У цьому випадку необхідно звести до мінімуму ймовірність виникнення феномену «англійської хвороби», результатом якого є різке протиріччя між активним ростом і розвитком транснаціональних корпорацій і спадом економіки країни-базування.

3.2. Пріоритетні напрями діяльності іноземних ТНК в Україні в умовах глобалізації економічного середовища

Прискорена глобалізація суттєво впливає на роль зовнішньоекономічної діяльності як одного з важливих макроекономічних факторів розвитку сучасної економіки. Переваги міжнародної торгівлі відомі давно, вона сприяє економічному розвитку, стимулює ефективність і дає можливість отримати вигоду від участі в міжнародному поділі праці.

Закордонні транснаціональні корпорації можуть зробити свій внесок у модернізацію капіталістичних галузей і покращити загальний рівень корпоративного управління для надання певних антикризових гарантій. Українські партнери можуть проникати на традиційні ринки товарів і на нові ринки через свої канали. Для повної оцінки ролі транснаціональних корпорацій у приймаючих країнах необхідно визначити не лише переваги їхньої діяльності для економіки України, але й загрози, з якими вони стикаються.

Експорт та імпорт є невід'ємною частиною міжнародної торгівлі. Ці показники суттєво впливають на ВВП країни, як в абсолютних величинах, так і на одну особу, а отже, і на рівень життя кожного жителя країни. Зараз в Україні відбуваються події, які кардинально впливають на показники експорту та імпорту, структуру міжнародної торгівлі, що суттєво впливає на ВВП країни. Країни ЄС залишаються постійними і основними партнерами України на зовнішньому ринку, і початок повномасштабного вторгнення суттєво вплинув на державу та її партнерів.

Основними причинами падіння обсягів експорту є:

1. Порушення матеріально-технічного забезпечення.
2. Знищення підприємств — повністю або частково знищено 422 підприємства.
3. Порушення відносин між товаровиробниками.

Більше половини обсягів українського експорту у 2022 році було спрямовано до країн ЄС. Через вісім місяців після повномасштабного вторгнення частка ЄС

досягла 62%. Загалом у 2022 році Україна експортувала продукції на понад 44 млрд дол. США. З них до Європейського Союзу було продано товарів на суму майже 28 млрд дол. США. Найбільшу експортну виручку Україна отримала від експорту до Польщі на суму 6,6 млрд дол. США. Зростання обсягів експорту до країн Європи пов'язане з тим, що у 2022 році ЄС скасував мита на товари з України та запровадив так званий «митний безвіз».

Обсяги імпорту в усіх галузях значно скоротилися з початку повномасштабного вторгнення. Традиційно найбільші обсяги імпорту склали мінеральні продукти (1,19 млрд дол. США), а саме мінеральне паливо, нафта та продукти її переробки. Причому падіння обсягів імпорту палива порівняно з довоєнним липнем склало лише кілька відсотків, оскільки попит на паливо зберігся, незважаючи на розрив відносин з білоруссю та росією, а також зі збитками для українських нафтопереробних заводів країні довелося шукати додаткові поставки з Європейського Союзу. Однак у другій основній категорії імпорту: «Машини, обладнання та методи; електротехнічне обладнання» зафіксовано зменшення обсягів імпорту у порівнянні з аналогічним періодом минулого року майже вдвічі [38].

Одним із основних факторів, що впливають на ВВП, є експорт та імпорт товарів. Наразі рівень ВВП України значно скоротився, але не настільки, як прогнозувалося, враховуючи втрату продуктивних територій, збитки від війни, порушення економічних ланцюгів поставок та переміщення людей. Останній перед вторгненням 2021 рік був дуже успішним для економіки України. У 2022 році економіка впала на 30,4%. Зазвичай під час воєн чи революцій країни зазнають чималих втрат. Під час «арабської весни» економіки Лівії та Єгипту скоротилися відразу на десятиліття, як з точки зору рівня життя, так і з точки зору економічного доходу [39].

У зв'язку з конфліктом між росією та Україною, міжнародні транснаціональні корпорації, що працюють на території України, стикаються з труднощами щодо корпоративної політики та подальшого регіонального розвитку. Це ставить перед ними складний вибір – залишатися в країні або вивести свої бізнес-операції. Зазвичай головні офіси цих міжнародних ТНК знаходяться в інших географічних

регіонах, далеко від своїх регіональних філій, тому сприйняття проблем у них може відрізнятись.

З одного боку, керівництво компаній, включаючи генерального директора та раду директорів, очікує виконання поставлених завдань та ключових показників ефективності (KPI) кожною філією. З іншого боку, вони також несуть відповідальність за репутаційні ризики, які можуть виникнути у зв'язку з конфліктом, і ці ризики можуть призвести до фінансових збитків.

Таким чином, міжнародні ТНК на території України знаходяться у складній ситуації, де вони повинні балансувати вимоги своїх головних офісів та регіональних філій, а також урахувати репутаційні ризики та фінансові втрати, пов'язані зі збільшеним напруженням у регіоні внаслідок війни.

З усіх видів зовнішньоекономічної діяльності найбільш безпосередній вплив на ВВП має зовнішня торгівля, кінцевий ефект від якої визначається чистим експортом. Факторами відкритої економіки є експорт та імпорт. Це означає, що скорочення експорту та імпорту в грошовому виразі призводить до зниження показників чистого експорту і, відповідно, показників ВВП нашої країни.

Зниження обсягів українського експорту зменшує рівень ВВП нашої країни. Але 70% нашої економіки займає сфера послуг, особливо ІТ (45% від загального експорту послуг країни), яка під час війни продовжувала працювати, експортуючи послуги, але не змогла збільшити їх обсяг (у 2021 р. показник у грошовому виразі склав 37%, а за підсумками 2022 року – 35%). Навіть якщо війна триватиме, рівень ВВП країни не впаде до критичних показників. Імпорт являє собою витрати окремих осіб або фірм на товари та послуги, вироблені в інших країнах. Вони також означають, що певна частка витрат на споживчі та інвестиційні товари спрямована на ВВП країн-експортерів. Тому зменшення обсягів імпорту в Україну впливає не на ВВП нашої країни, а на країни-експортери (тобто країни, які імпортують товари в Україну).

Звідси випливає, що повномасштабне вторгнення впливає не лише на ВВП України, а й на країни-партнери. Інші країни ще не в повній мірі відчують, але якщо повномасштабне вторгнення продовжиться, то це відчує населення країн-

партнерів через скорочення ВВП на душу населення.

Найбільша небезпека полягає в тому, що функціонування транснаціональних корпорацій призводить до формування відносин між державами, що дозволяє виділити ряд загроз для національної економіки. По-перше, кількість транснаціональних корпорацій і їхніх філій настільки велика, що вони перевищують кількість країн. Це дає їм можливість безпосередньо спілкуватися з главами держав і чинити тиск на уряд приймаючої країни. По-друге, кінцевою метою транснаціональних корпорацій є максимізація прибутку, тому вони не звертають уваги на негативні економічні та соціальні наслідки в приймаючій країні та вичерпання природних ресурсів. Транснаціональні корпорації можуть лобіювати прийняття певних законів на свою користь у приймаючій країні. З метою гарантування своєї ділової політики вони проводять зовнішню дипломатію на основі власної корпоративної ідеології.

Світові резерви транснаціональних корпорацій у кілька разів перевищують загальні резерви всіх центральних банків у світі. В Україні більшість іноземних компаній орієнтується на торгівлю, ремонт, нерухомість, будівництво та переробку сировини, що дозволяє їм швидко отримувати прибуток. У той же час видобуток і сільське господарство були привабливими для іноземних інвесторів, які виводили їх за межі міжнародного рівня. У багатьох країнах деякі галузі (металургія, повітряний транспорт, суднобудування, телекомунікації, енергетика) закриті для іноземних інвестицій, оскільки вони реально або потенційно становлять основу національної оборони та безпеки. Україна дозволила іноземним компаніям увійти до цих галузей [10].

У перспективі Україна розпочне реконструкцію після повномасштабного російського вторгнення, яке призвело до переміщення близько 10 мільйонів людей. Витрати на відновлення, включаючи гуманітарні та економічні потреби, оцінюються в понад 400 мільярдів доларів. Під час майбутньої реконструкції Україна зіткнеться із завданнями відновлення стабільності та відновлення засобів до існування, але більше, ніж це, потрібно буде переосмислити свою економіку та управління, щоб рухатися вперед.

Планування реконструкції передбачає координацію та адаптацію до реалій на місці. Завдання реконструкції можна розділити на три етапи: негайне відновлення, середньострокова допомога та стійкі інвестиції. Ці етапи допомагають створити структуру під час невизначених переходів і вказують на відповідні завдання та уроки на кожному кроці. Залучення приватного сектору повинно пронизувати всі три етапи. Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE) розглядає «сприятливе середовище для бізнесу» як основу законів, нормативних актів, політики та інституцій, які підтримують і сприяють розвитку приватного сектору. Це включає захист прав власності, забезпечення виконання контрактів, сприяння конкуренції, полегшення доступу до фінансування, забезпечення надійної інфраструктури та забезпечення рівних умов для підприємств будь-якого розміру. Створюючи сприятливе середовище, уряди можуть допомогти розкрити потенціал приватного сектора, який є двигуном економічного зростання та створення робочих місць. Сприятливе бізнес-середовище також може стимулювати внутрішні та іноземні інвестиції, а також інновації та продуктивність.

Зусилля з реконструкції повинні зосереджуватися на сприятливому середовищі та прагнути до системних змін, а не просто підтримувати окремі компанії. Щоб досягти інклюзивних можливостей і сталого розвитку приватного сектора, необхідно зосередитися на фундаментальних засадах і зменшити перешкоди для участі в ринковій економіці [50].

Уроки, отримані з досвіду роботи CIPE з приватним сектором у зусиллях з реконструкції, вказують шлях до відновлення на основі сталого зростання бізнесу. Місцева відповідальність і раннє планування є важливими для забезпечення успішного впровадження реформ. Світова продемократична спільнота повинна наслідувати приклад українців, щоб зробити Україну зразком стійкості до демократії. Ставлячи пріоритетом самостійну трансформацію України та працюючи в партнерстві з місцевими бізнес-спільнотами, міжнародне співтовариство та українці разом можуть забезпечити вихід країни з реконструкції сильнішою, стійкішою та демократичнішою.

З метою відновлення економіки країни урядом розроблено План відновлення

України на 10-річну перспективу, який передбачає три етапи (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 – План відновлення України протягом 2022-2032 рр.

Етап	Сутність етапу
Перший. Стійкість	Заходи з відновлення найважливіших об'єктів критичної інфраструктури до кінця 2022 року. Зокрема, йдеться про ремонти котелень, мереж, житла, підтримки бізнесу з фокусом на малий і середній
Другий. Відновлення: 2023-2025 роки	Реалізація більшості проєктів усього плану відновлення, відбудову об'єктів соціальної сфери, будівництво житла
Третій. Модернізація: 2026-2032 роки	Заходи для вступу України до ЄС

Джерело: [15].

В Україні на період війни не планують зупиняти жодну з розпочатих до повномасштабного вторгнення економічних реформ. Навпаки, для виконання рекомендацій Єврокомісії, Україна має їх посилити. Зокрема, це стосується верховенства права, антикорупційних заходів, що особливо актуально під час відбудови держави, адже перша вкрадена гривня, долар чи євро можуть стати останніми у допомозі від міжнародних партнерів. Лініями плану відновлення будуть «Green Deal» («Зелена економіка»), яку передбачається перевести під стандарти ЄС, а також цифровізація усіх процесів, починаючи від державних послуг. Урядом України визначено три головні напрями відбудови країни (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Головні напрями відбудови України

Напрямок	Сутність напрямку
Перший	Трансформація пріоритетних секторів економіки: оборонної, металургії, машинобудування, енергетики, сільського господарства в частині переробки.
Другий	Покращення умов життя. Йдеться про якісні сфери освіти, медицини та розвиток людського капіталу.
Третій	Ефективна інфраструктура. Кожен відбудований об'єкт повинен бути не таким, як до війни, а кращим, з орієнтуванням на сучасні стандарти та функціонал.

Джерело: [15].

Через 10 років План відновлення має вивести Україну в топ-25 країн за індексом людського капіталу та індексом економічної складності (за виготовленням складних технологічних товарів). Передбачається, що на ринок України, за сприятливих умов, можуть зайти приватні компанії, які спеціалізуються на

страхуванні від військово-політичних ризиків. Це може допомогти повертатися інвесторам та стимулювати відновлення виробництва.

План післявоєнного відновлення буде виправданим та матиме позитивний ефект лише за умови розгортання базового сценарію, що передбачає збереження наступних трендів:

1. Повноцінне відновлення роботи чорноморських портів України з початку 2023 року. На 2023-2024 роки припускається, що безпекові ризики суттєво знизяться.

2. Продовження активної міжнародної фінансової підтримки, для фінансування потреб бюджету та ліквідації дефіциту платіжного балансу.

3. Вибір стратегії реалізації ефективної економічної політики, зокрема повернення до ринкових механізмів залучень для покриття дефіциту бюджету за рахунок встановлення їх належної доходності, проведення фіскальної консолідації та скорочення квазіфіскальних дисбалансів, а також повернення до традиційних засад режиму інфляційного таргетування з плаваючим курсоутворенням із поступовим припиненням емісійного фінансування потреб бюджету.

4. Сповільнення темпів інфляції (хоча імовірність приведення цього показника до рівня у 5%, як встановлено НБУ, занадто низька).

5. Часткове нівелювання економічних втрат у 2023-2024 роках. Проте, дане припущення має гіпотетичний характер, що пов'язано із неможливістю реальної оцінки втрат виробничого та людського потенціалу в умовах збереження часткової окупації території України, а також існування безпекових ризиків. Відповідно, орієнтовні темпи післявоєнного відновлення економіки НБУ оцінює у 5-6% на рік.

Оскільки українські корпорації не обмежуються лише зовнішньоторговельним сектором і є багатопрофільними, їхній подальший розвиток залежить від відмови від штучних галузевих обмежень та дискримінації щодо участі в інвестиційних процесах. Для досягнення цієї мети важливо враховувати як державні стратегічні завдання, так і оперативні цілі транснаціональних корпорацій.

Головним завданням для України щодо залучення ТНК до своєї економіки є

прийняття заходів, спрямованих на поліпшення інвестиційного клімату. Раціональний підхід до цього питання може надати національній економіці численні конкурентні переваги від присутності іноземних корпорацій на її території. Розвиток глобалізаційних процесів сприяє усуненню перешкод для транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, а також сприяє уніфікації регулювання, що полегшує доступ до зарубіжних ринків.

Наведемо порівняльну характеристику заходів залучення інвестицій від ТНК, які можуть бути використані в Україні з урахуванням досвіду урядів країн світу (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Порівняльна характеристика заходів залучення інвестиційних ресурсів транснаціональних корпорацій для України

Назва заходу	Позитивні сторони заходу	Негативні сторони заходу
1	2	3
Приватизація за участі ТНК	Отримання додаткових коштів державним бюджетом; допущення ТНК у найбільш вражені економічною кризою галузі національної економіки; вирішення низки економічних та соціальних проблем, у тому числі проблем депресивних територій.	Складність залучення ТНК у національну економіку саме за такого заходу; можливість використання ТНК оптимізаційних схем; можливість усунення ТНК національних конкурентів; зменшення конкуренції на внутрішньому ринку
Створення вільних економічних зон (ВЕЗ)	Збільшення обсягів інвестиційних вкладень у національну економіку; вирішення проблеми депресивних територій та кризових галузей економіки.	Недоотримання податкових та інших видів платежів до державного і місцевих бюджетів; отримання неконкурентних переваг ТНК, що працюють у ВЕЗ перед національними виробниками.
Концесії	Отримання додаткових коштів державним та місцевими бюджетами; вирішення проблем активізації окремих галузей національної економіки та депресивних територій.	Деформування національної економіки; збільшення монополізації окремих галузей економіки; складність укладення і реалізації концесійних угод; значні втрати валютних ресурсів країни.
Приватно-державне партнерство	Вирішення ключових проблем національної економіки, у першу чергу інфраструктурних; залучення інновацій; вирішення екологічних проблем.	Складність взаємовідносин між державою та ТНК; оптимізація платежів до бюджетів різних рівнів; виведення значних валютних ресурсів з економіки у довгостроковій перспективі.
Пільгове оподаткування	Залучення додаткових інвестиційних ресурсів в національну економіку; можливість стимулювати інвестиційне забезпечення пріоритетних для країни галузей та територій.	Втрата частини податкових платежів; можливість використання оптимізаційних схем ТНК при роботі на внутрішньому ринку країни; проблеми взаємовідносин державних інституцій та ТНК.

1	2	3
Фінансове стимулювання (гранти уряду та місцевих органів влади, пільгові кредити та ін.)	Залучення додаткових інвестиційних ресурсів в національну економіку; можливість стимулювати інвестиційне забезпечення пріоритетних для країни галузей та територій.	Додаткові витрати з державного бюджету; отримання неконкурентних переваг ТНК перед національними виробниками; можливість використання оптимізаційних схем ТНК при роботі на внутрішньому ринку країни.
Інші види стимулювання (законодавче, адміністративне та ін.)	Залучення додаткових інвестиційних ресурсів в національну економіку; можливість стимулювати інвестиційне забезпечення пріоритетних для країни галузей та територій.	Деформація національної економіки; збільшення монополізації окремих галузей економіки; отримання неконкурентних переваг ТНК перед національними виробниками.

Джерело: [8, 9, 13, 16].

Участь в роботі підприємств транснаціональних компаній часто сприяє підвищенню освітнього та професійного рівня місцевих кадрів. Крім того, через канали ТНК відбувається запозичення нових технологій виробництва та упровадження нової техніки. Це сприяє розвитку окремих видів виробництва, що позитивно впливає на галузеву структуру економіки, зокрема на галузі інфраструктури, енергетики та інші сфери.

Проте, існує можливість диктату та нав'язування власних умов іноземними транснаціональними компаніями, що приходять як приймаюча сторона. В Україні спостерігається негативний вплив експансії іноземних ТНК на деякі галузі української економіки, зокрема на автомобілебудування, тютюнову та харчову промисловість. Домінування експортних стратегій завоювання ринку та перевага ліцензійних та інвестиційних стратегій, спрямованих на отримання короткострокових прибутків і відтік коштів, також є проблемою.

Для ТНК та компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, привабливими є паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія, оскільки саме в цих галузях вони мають конкурентні переваги і фінансові можливості для придбання виробничих потужностей і розширення своєї ринкової присутності. Однак несприятливий інвестиційний клімат призводить до виходу значної кількості іноземних інвесторів з українського ринку.

Підсумовуючи, слід зауважити, що прихід транснаціональних корпорацій в Україну має позитивний вплив на національну економіку, оскільки компанії, як правило, демонструють високу продуктивність праці та капіталу, впроваджують нові технології та ефективне управління. З іншого боку, транснаціональні корпорації абсолютно байдужі до української економіки загалом, оскільки вони хочуть залучити до міжнародного розподілу праці лише прибуткові галузі української економіки. Така орієнтація транснаціональних корпорацій може призвести до зниження менш вигідних сегментів національної економіки. Економічні реформи в Україні мають на меті продовжити транснаціоналізацію українських підприємств з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності та фінансових можливостей. Оцінюючи сучасну фазу економічного розвитку України, слід зазначити, що транснаціоналізація економіки може стати механізмом, який створить нові пріоритети соціально-економічного розвитку, зовнішньополітичні стратегії та виграє від участі України в міжнародній торгівлі. Однією з основних стратегічних цілей державної політики має стати подальше створення національних транснаціональних корпорацій, що підвищить ефективність суспільного виробництва, задоволення споживачів та покращить конкурентну позицію суспільства.

Висновки до розділу 3

Необхідно розробити систему державних заходів щодо запобігання діяльності транснаціональних корпорацій лише в рамках власного корпоративного інтересу (який, по суті, полягає в максимізації прибутку), спрямованих на створення партнерських відносин між приймаючою країною та ТНК. Саме на цьому аспекті зосереджена увага в українському законодавстві щодо сприяння процесу створення фінансово-промислових груп.

Формування вітчизняних ТНК та їх подальша зарубіжна експансія в умовах

глобалізації економіки може стати основною рушійною силою, яка дозволяє країні зайняти лідируючі позиції в сучасних міжнародних економічних відносинах. Пріоритет економічних інтересів ТНК можна розглядати як вищий етап інтеграції національної економічної системи в глобальну.

Таким чином, гармонізація економічних інтересів ТНК і національної економіки країни-реципієнта має сприяти насамперед розвитку її економічної системи в умовах глобалізації, заснованої насамперед на формуванні позитивних економічних ефектів на національному рівні за участю ТНК. Це дозволить національній економіці використовувати переваги глобалізації, позиціонувати національні пріоритети у світовій економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання та перспективи національної економіки з урахуванням взаємодії національних суб'єктів з транснаціональними корпораціями на основі порушення економічних інтересів. Транснаціональні корпорації стали ключовими учасниками міжнародної торгівлі. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтеграції у світове господарство та міжнародна конкурентоздатність все більше залежать від успішної діяльності ТНК, що базуються на її території. Крім того, капіталовкладення транснаціональних компаній в іноземну економіку сприяє стимулюванню попиту на продукцію вітчизняних виробників. Утворення українських транснаціональних компаній може допомогти захистити національні економічні інтереси, сприяти розвитку вітчизняних підприємств, інтернаціоналізації їхнього виробництва та капіталу, а також інтеграції України у світову економіку та участі в глобальних трансформаційних процесах.

Пріоритетною метою української державної політики повинно стати створення сприятливого внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій та підвищення конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках. Шляхом використання інвестиційних ресурсів українських міжнародних корпорацій можна забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

ВИСНОВКИ

Дослідження ролі транснаціональних корпорацій як рушійних сил процесу економічної глобалізації дозволило сформулювати ряд **висновків**. На сьогоднішньому етапі розвитку світового господарства транснаціональні корпорації мають важливе значення. Вони впливають на економіки країн, в яких функціонують, сприяють науково-технічному прогресу, інтернаціоналізації господарського життя та залученню прямих іноземних інвестицій. ТНК надають доступ до фінансових ресурсів, сприяють інтеграції у світові економічні процеси та розширенню на зовнішні ринки. Українським підприємствам важливо співпрацювати з іноземними ТНК не лише як джерелу дешевої сировини або застарілих технологій, але й для залучення іноземних інвестицій.

Для досягнення найкращих результатів, необхідно використовувати різні типи інновацій у поєднанні. Це дозволить забезпечити синергетичний ефект, що проявлятиметься у збільшенні якості та кількості конкурентних переваг ТНК. Ці переваги включають покращення якості продукції, збільшення попиту на продукцію, краще задоволення потреб споживачів, збільшення обсягів продажів, підвищення прибутку та рентабельності, зниження витрат, збільшення частки ринку, отримання контролю над ринком, зростання вартості бренду, покращення іміджу компанії, поліпшення ресурсного та фінансового потенціалу, відповідність міжнародним вимогам та потребам ринку, диверсифікація діяльності та зниження ризиків, досягнення технологічного лідерства, економічна незалежність та підвищення економічної безпеки.

Роль і значення транснаціональних корпорацій у глобальній економічній системі стають все більш визначальними для розвитку багатьох національних економік. Економічна потужність цих корпорацій є надзвичайною і часто перевищує потужність навіть країн, в яких вони функціонують. Тому кожна країна прагне залучити інвестиції від таких корпорацій, але при цьому необхідно бути обережним у регулюванні їх діяльності за допомогою законів та інших правових актів.

Привернення прямих іноземних інвестицій є ключовим для економічного розвитку, особливо для маленьких країн.

Транснаціональні корпорації мають значний вплив на світові економічні тенденції. У нашому розумінні, транснаціональні корпорації мають правову суб'єктивність у міжнародному праві, оскільки вони все більше здійснюють мільйонні трансакції. Розвиток таких корпорацій впливає на регулювання міждержавних відносин, сприяючи економічному зростанню та розширенню глобальних економічних зв'язків. Корпорації повинні поважати правові норми країни, в якій вони здійснюють свою економічну діяльність. У деяких випадках міжнародні конвенції вимагають дотримання більшої кількості правил, ніж закони конкретних країн. Це особливо актуально в контексті захисту прав людини, охорони навколишнього середовища та інших аспектів. У таких ситуаціях ми вважаємо, що транснаціональні корпорації повинні більше акцентуватись на міжнародних конвенціях, а не на законах країн третього світу.

ТНК загалом виробляють близько 50% обсягів промислової продукції в світі і займають понад 70% світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі відбувається всередині ТНК за так званими трансфертними цінами. Деякі ТНК мають бюджети, що перевищують бюджети окремих країн. Зі 100 найбільших економік світу, 52 належать ТНК, а решта – державам. Великі ТНК мають значний вплив у регіонах, за рахунок своїх фінансових ресурсів, впливу на громадськість та політичне лобі. ТНК відіграють важливу роль у процесах економічної глобалізації.

Apple Inc. досягла високого ступеня єдності на багатьох рівнях. З одного боку, компанія має високий рівень прибутковості, що пояснюється її відмінною репутацією, лояльністю споживачів, витонченим дизайном продуктів та високими виробничими можливостями. Такі високі рівні прибутків також дозволяють Apple Inc. займатися маркетингом, дизайном та інноваціями, не зважаючи на витрати. З іншого боку, компанія активно займається реалізацією соціальної відповідальності, поширенням гуманізму та будівництвом дорогих магазинів Apple Inc. або залученням топ-фахівців у галузі за високу ціну. Ці дії, відповідно, сприяють стабільному образу компанії на ринку, привертають потенційних клієнтів, а також

збільшують додану вартість продуктів Apple Inc. і забезпечують гарантію збереження високого рівня прибутку для компанії.

Крім того, внутрішня структура Apple Inc. також має високу ступінь єдності. Компанія створила просту систему комунікації, надала співробітникам повну свободу слова та встановила чітку організаційну структуру, що, з одного боку, допомагає компанії сприяти інноваційному розвитку, а з іншого боку відображає гуманізм компанії та високий рівень розвитку технологій. Таким чином, це відповідає образу, який компанія довгий час намагається побудувати. У цілому, компанія вжила безліч заходів для посилення власних переваг. Проте, основна ідея полягає в тому, що ці підходи врешті-решт повністю узгоджені. Фактично, корпоративна культура Apple Inc., організаційна структура, стратегічне планування, образ бренду та бізнес-філософія високо інтегровані і взаємопідтримуються.

За результатами SWOT-аналізу, Apple Inc. має численні конкурентні переваги, такі як упізнаваність бренду, передові дослідження в інноваційній сфері та високотехнологічна операційна система. Однак, є також кілька слабкостей, таких як висока ціна на продукти, обмежена рекламна маркетингова стратегія та несумісність з програмним забезпеченням сторонніх виробників. Для компанії важливо використовувати швидкий процес інновацій для розкриття можливостей в різних галузях, таких як зелена енергетика та технологія самокерованих автомобілів. Крім того, Apple Inc. стикається з деякими загрозами, такими як епідемія коронавірусу, жорстка конкуренція від інших великих брендів та вплив торгової війни.

У проведеному PEST-аналізі здійснено оцінку ризиків для діяльності Apple Inc. Політичні фактори мають як позитивний, так і негативний вплив на компанію. Наприклад, політика вільної торгівлі може приносити переваги Apple Inc., але компанія також стикається з проблемами через торгові перешкоди. Щодо економічних факторів, відновлення світової економіки після введення вакцин є важливим для розширення Apple Inc. Крім того, прибутковість компанії значно впливає на соціокультурні фактори. Технологічний фактор загалом надає Apple Inc. значну кількість можливостей для інновацій та впровадження більш ефективних послуг та продуктів.

У фінансовому аналізі, при дослідженні щорічних продажів Apple Inc. та пропорцій для кожного продукту, було виявлено вагомі причини, чому США є найкращим ринком для компанії, а iPhone є найбільш продаваним продуктом. Крім того, оскільки частка сегменту послуг Apple Inc. у щорічних доходах продовжує зростати, компанія буде зосереджуватися в подальшому на розвитку цієї сфери.

Подальший розвиток компанії Apple Inc. в Україні безпосередньо залежатиме від економічної ситуації в країні. Швидкого та стабільного зростання української економіки можна досягти лише шляхом одночасних зусиль у трьох наступних напрямках:

- підтримка макроекономічної стабільності;
- підвищення рівня продуктивності шляхом залучення інвестицій, підвищення ефективності використання природних ресурсів, розвитку інфраструктури та покращення бізнес-клімату;
- збільшення кількості та якості людського капіталу.

Подальше економічне зростання в Україні вимагає негайного впровадження реформ і конкретних дій, спрямованих на стабілізацію економічної ситуації; розвиток основних галузей промисловості та оптимізацію окремих виробництв; контроль за якістю продукції та її орієнтацією на внутрішнього споживача, а також стимулювання розвитку вітчизняного виробництва.

Для України процес входження в глобальне конкурентне середовище є складним завданням, що вимагає мобілізації соціально-економічного та науково-технічного потенціалу відповідно до «постіндустріальних» тенденцій. Це включає розширення науково-технічних зв'язків, скорочення тривалості розробки та впровадження нової продукції, інтеграцію національних інноваційних систем, залучення додаткових джерел іноземного фінансування наукових досліджень та створення дослідницьких підрозділів ТНК.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алішов Г. Роль транснаціональних компаній у розвитку національної економіки України. Ефективна економіка. 2016. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
2. Андрушків І. П. Закордонний досвід стимулювання інноваційної діяльності та можливість його застосування в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. Львів, 2015. №. 25.2. С. 168–173.
3. Борзенко О. О., Панфілова Т. О. Передумови довгострокової депресії світової економіки. East European Scientific Journal. 2021. № 2 (66). Part 3. Р. 20–25.
4. Горбач Л. М., Плотніков О. В. Глобалізація: світова економіка та українські реалії: монографія. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 224 с.
5. Грошик І. С. Транснаціональні корпорації в економіці України: історія, статистика, тенденції розвитку. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2017. № 1. С. 17–24.
6. Гудим К. М. Транснаціоналізація як чинник глобалізації. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. Київ, 2014. № 4. С. 33–44.
7. Дубравська С. В., Артеменко А. В. Транснаціональні корпорації як рушійні сили процесу економічної глобалізації (за матеріалами Apple Inc.). *Актуальні проблеми теорії та практики міжнародних економічних відносин в умовах глобальної трансформації : матеріали наукової конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених спеціальності 292 Міжнародні економічні відносини* (м. Полтава, 14 квітня 2023 р.). Полтава : ПУЕТ, 2023. С. 25–29.
8. Задоя А. О., Лимонова Е. М. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень. Академічний огляд. 2014. № 2 (41). С. 117–125.
9. Лимонова Е. М. Державне регулювання діяльності ТНК в екологічній сфері. Академічний огляд. 2016. № 1 (44). С. 143–149.
10. Мекшун П. В. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на

економічну безпеку держави. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2013. № 4. С. 157–162.

11. Носова О. В. Прямі іноземні інвестиції ТНК як фактор інноваційного розвитку. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. 2021. № 100. 45–56 с.

12. Панасенко Л. М., Коваль О. О. Сучасні інструменти управління конкурентоспроможністю підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2021. № 2. С. 58–64.

13. Панфілова Т. О. Забезпечення стійкості національних фінансових систем в умовах пандемії COVID-19. *Наукові перспективи*. 2021. № 4 (10). С. 274–292.

14. Пенська І. О. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Економічні науки*. 2015. № 3 (80). С. 114–124.

15. План Відновлення України. Національна рада з відновлення. URL: https://uploads-ssl.webflow.com/625d81ec8313622a52e2f031/62c19ac16c921fc712205f03_NRC%20Ukraine%27s%20Recovery%20Plan%20blueprint_UKR.pdf (дата звернення: 24.04.2023 р.).

16. Рогач О., Косьміна В. Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії. Київ : «Видавництво «Центр учбової літератури», 2016. 256 с.

17. Смагло О. ТНК як суб'єкт міжнародного інвестування. *InterConf*. 2020. №15. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/2270> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

18. The Global Risks Repor 2022. 17th Edition. World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2022> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

19. ТОП-10 рейтинг глобальних компаній світу: THE LIST 2020 GLOBAL 2000. URL: <https://financeworld.com.ua/top-10-rejting-globalnix-kompanij-svitu-the-list-2020-global-2000> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

20. Транснаціональна корпорація. Сутність та структура транснаціональної корпорації. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транснаціональна_корпорація (дата

звернення: 24.04.2023 р.).

21. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2054> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

22. Управління конкурентоспроможністю продукції: навч. посіб. Вашків О. П., Собко О. М., Смерека С. Б. Тернопіль: ЗУНУ, 2021. 272 с.

23. 2021 Top 50 Us Patent Assignees. URL: <https://www.ificclaims.com/rankings-top-50-2021.htm> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

24. 2022 Index of economic Freedom. Country Rankings. The Haritage Foundation. URL: https://www.heritage.org/index/pdf/2022/book/2022_IndexOfEconomicFreedom_FINAL.pdf (дата звернення: 24.04.2023 р.).

25. A Strategic Analysis of Apple Inc. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/strategic-analysis-apple-inc-bidemi-ogedengbe> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

26. Analyzing Porter's 5 Forces on Apple (AAPL). URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/111015/analyzing-porters-five-forces-apple.asp> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

27. Apple Business Model Analysis. URL: <https://fourweekmba.com/apple-business-model> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

28. Apple Business Model. URL: <https://businessmodelanalyst.com/apple-business-model> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

29. Apple Financial Statements 2009-2023. AAPL. URL: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/AAPL/apple/financial-statements> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

30. Apple Inc, Environmental progress report, 2020. URL: https://www.apple.com/environment/pdf/Apple_Environmental_Progress_Report_2020.pdf (дата звернення: 24.04.2023 р.).

31. Apple Inc. FORM 10-K. For the fiscal year ended September 24, 2022. URL: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/320193/000032019322000108/aapl->

[20220924.htm](https://www.investing.com/academy/statistics/apple-facts) (дата звернення: 24.04.2023 р.).

32. Apple Inc.: Our Modern-Day Symbol of Knowledge, Power, and Wealth. URL: <https://www.investing.com/academy/statistics/apple-facts> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

33. Apple SWOT Analysis. URL: <https://businessmodelanalyst.com/apple-swot-analysis> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

34. Apple worldwide shipments of smartphones from 2010 to 2023, by quarter. URL: <https://www.statista.com/statistics/299153/apple-smartphone-shipments-worldwide> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

35. Bade R., Parkin M. Foundations of Macroeconomics. 4th Edition. Boston: Addison Wesley Higher Education. 2003. 250 p.

36. Dunning J. H. Alliance Capitalism and Global Business. New York : Routledge, 1997. 383 p.

37. Findbox, How does Apple's Return on Assets benchmarks against Competitors, 2021. URL: <https://finbox.com/NASDAQGS:AAPL/explorer/roa> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

38. Foreign Trade of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України#/media/Файл:Export_UA.jpg (дата звернення: 24.04.2023 р.).

39. Gross domestic product of Ukraine. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Валовий_внутрішній_продукт_України#Динаміка_ВВП (дата звернення: 24.04.2023 р.).

40. Haque F., Andrew R. The Strategy Watch. SWOT Analysis of Apple Inc. The Strategy Watch. URL: <https://www.thestrategywatch.com/swot-analysisapple-inc> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

41. iDSP? Apple is quietly planning its own automated ad buying tools. URL: <https://www.performancemarketingworld.com/article/1795075/idsp-apple-quietly-planning-its-own-automated-ad-buying-tools> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

42. International Property Rights Index 2021. Full Report. URL: https://atr-ipri21.s3.amazonaws.com/IPRI_FullReport_v7.pdf (дата звернення: 24.04.2023 р.).

43. Podolny J., Hansen M. How Apple Is Organized for Innovation. *Harvard Business Review*, 2020, 1. pp 6–8.
44. Report: 97% Of Mobile Malware Is On Android. This Is The Easy Way You Stay Safe. URL: <https://www.forbes.com/sites/gordonkelly/2014/03/24/report-97-of-mobile-malware-is-on-android-this-is-the-easy-way-you-stay-safe> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
45. Revenue of Apple by geographical region from the first quarter of 2012 to first quarter 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/382175/quarterly-revenue-of-apple-by-geographical-region> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
46. Revenue of Apple from iPad sales worldwide from 3rd quarter 2010 to 1st quarter 2023. URL: <https://www.statista.com/statistics/269914/apples-global-revenue-from-ipad-sales-by-quarter> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
47. Roston E., Rathi A. Five Key Takeaways from the Latest IPCC Report on Climate Change. Bloomberg Green. August 9, 2021. URL: www.bloomberg.com/news/articles/2021-08-09/ipcc-report-on-climatescience-5-key-takeaways?sref=cus85deZ
48. Sachs J., Kroll C., Lafortune G., Fuller G., Woelm F. The Decade of Action for the Sustainable Development Goals: Sustainable Development Report 2021. Cambridge: Cambridge University Press, 2021. 518 p.
49. Spotify Business Model. URL: <https://businessmodelanalyst.com/spotify-business-model> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
50. The Coming Transformation of Ukraine. URL: <https://www.cipe.org/newsroom/the-coming-transformation-of-ukraine> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
51. Tompson B., Apple's social network. Stratechery. URL: <https://stratechery.com/2018/apples-socialnetwork> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
52. Values of the top 20 technology brands worldwide in 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/267966/brand-values-of-the-most-valuable-technology-brands-in-the-world> (дата звернення: 24.04.2023 р.).
53. Vysotska M., Ovsak O. External Economic Effects of Air Transport

Development due to the Liberalization. Communications - Scientific Letters of the University of Žilina, 2021, №23/3. P.158–173.

54. Why Would Apple's 'iDSP' Succeed When iAd Failed?. URL: <https://www.adexchanger.com/mobile/why-would-apples-idsp-succeed-when-iad-failed> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

55. WIPI 2021: В 2020 році патентна активність відновлювалась, 2/3 заявок подано в Азії. URL: <https://ukrpatent.org/uk/news/main/WIPI-2021-16112021> (дата звернення: 24.04.2023 р.).

56. World Bank Group. 2022. Commodity Markets Outlook: The Impact of the War in Ukraine on Commodity Markets. World Bank. Washington, DC, April 2022. 58 p.