

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В. Н. КАРАЗІНА

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

ЛАЗАРЕНКО МАКСИМ ІГОРОВИЧ

УДК 338.242.4:334.722.8:338.43

ДИСЕРТАЦІЯ

**«РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ
КОРПОРАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІКИ»**

051 – Економіка

(галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки)

Подається на здобуття наукового ступеня доктора філософії

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ / М.І. Лазаренко

Науковий керівник: Гриценко Андрій Андрійович, доктор економічних наук,
професор

Харків – 2026

АНОТАЦІЯ

Лазаренко М.І. Регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в аграрному секторі національної економіки. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора філософії за спеціальністю 051 – Економіка (Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки). – Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна Міністерства освіти і науки України, Харків, 2026.

Дослідження присвячене теоретичному узагальненню, методичному обґрунтуванню та практичному визначенню напрямів удосконалення державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) у аграрному секторі національної економіки України. Актуальність теми зумовлена посиленням впливу глобалізаційних процесів на функціонування національних господарських систем, зростанням ролі ТНК як провідних суб'єктів міжнародних економічних відносин і необхідністю формування ефективного механізму партнерської взаємодії між державою та транснаціональним капіталом у стратегічно важливій сфері агропромислового виробництва.

Мета роботи полягає у розкритті закономірностей і форм впливу діяльності ТНК на розвиток аграрного сектору національної економіки та в обґрунтуванні теоретико-методичних і практичних засад його регулювання з урахуванням сучасних викликів глобальної економіки, цифрової трансформації та поствоєнної відбудови.

Для досягнення поставленої мети вирішено такі завдання: систематизовано еволюцію форм міжнародних компаній та етапи становлення ТНК; розкрито їхню роль як домінуючої форми організації транснаціонального бізнесу; досліджено місце й функції аграрних ТНК у структурі глобальної економіки; проаналізовано сучасний стан, масштаби та

напрями діяльності ТНК в аграрному секторі України; оцінено інвестиційну активність транснаціональних компаній, їхній вплив на продовольчу, економічну й соціальну безпеку; визначено суперечності у взаємовідносинах держави та корпорацій; запропоновано концептуальні підходи до формування інституційної архітектури регулювання діяльності ТНК та механізмів їх ефективної інтеграції у національну економіку.

В роботі поглиблено теоретичне трактування поняття «транснаціональна корпорація» як складного соціального, економічного та геополітичного інституту, що поєднує функції господарського суб'єкта, інноваційного центру та політичного актора глобальної економіки. Визначено основні риси аграрних ТНК – висока концентрація капіталу, контроль над технологічними й логістичними ланцюгами, інституційна присутність у різних юрисдикціях і здатність до саморегулювання. Здійснено типологізацію ТНК за характером інтеграції у національну економіку: адаптивні, експансійні, партнерські та змішані. Показано, що для України найбільш прийнятною є модель партнерської інтеграції, орієнтована на локалізацію виробництва, розвиток технологічних кластерів і формування ланцюгів доданої вартості всередині держави.

У роботі систематизовано етапи еволюції форм міжнародних компаній – від колоніально-сировинних об'єднань до мережевих транснаціональних корпорацій п'ятого покоління, що функціонують у форматі глобальних виробничо-фінансових систем. Обґрунтовано, що саме аграрна сфера стала однією з найдинамічніших у процесі транснаціоналізації, оскільки поєднує доступ до природних ресурсів, ринків продовольства та інноваційних технологій. Доведено, що сучасні аграрні ТНК виконують не лише виробничо-комерційні функції, а й формують архітектуру глобального продовольчого ринку, визначаючи правила торгівлі, стандарти якості, напрями інноваційного розвитку та перерозподіл прибутків між країнами.

Особливу увагу приділено аналізу ефекту дуальної взаємодії глобалізації та локалізації. Показано, що взаємозалежність між глобальними

мережами ТНК і місцевими аграрними ринками проявляється у двох напрямках: як каталізатор розвитку, що стимулює інвестиції, впровадження інновацій і підвищення продуктивності, та як фактор ризику, пов'язаний із можливістю витіснення національних виробників, монополізацією ринків і впливом прибутку за межі країни. На підставі проведеного аналізу визначено необхідність активної участі держави у створенні механізмів балансування цих процесів через систему регуляторних, фінансових та інституційних інструментів.

В роботі було розширено класифікацію транснаціональних аграрних компаній через інтеграцію критеріїв форми взаємодії (від експансивних до партнерських моделей), галузевої спеціалізації (від виробництва до цифрових сервісів) та ступеня локалізації виробничих процесів. Розширення класифікаційних ознак дозволяє детальніше охарактеризувати внесок ТНК у внутрішню стійкість ринку та сформуванню підґрунтя для переходу до диференційованого державного регулювання.

Аграрний сектор розглядається як складна відкрита система, яка перебуває у стані динамічної трансформації під впливом глобальних корпоративних стратегій. Використання синергетичного підходу дало змогу виявити нелінійний характер впливу ТНК, де незначні інституційні зміни можуть призводити до значних кумулятивних ефектів у розвитку галузі. В межах цієї парадигми взаємодію суб'єктів трактовано як процес самоорганізації, що за умови належного державного регулювання забезпечує виникнення позитивного синергетичного ефекту — спільного зростання технологічного рівня та конкурентоспроможності національного агровиробництва. Такий підхід акцентує увагу на важливості узгодження внутрішніх потенціалів економіки з зовнішніми імпульсами ТНК для переходу системи до нового, більш стійкого стану розвитку в умовах війни та глобальної нестабільності.

В роботі запропоновано концептуальну модель державного регулювання ТНК, яка відображає комплексний механізм інституційного

регулювання економічної безпеки в умовах діяльності ТНК, що базується на поєднанні аналітичного забезпечення та державного управління. У її основі — системний збір і аналіз даних про внутрішні та зовнішні загрози, включаючи моніторинг тенденцій, оцінку потенційних ризиків, моделювання їх розвитку та визначення впливу на стан економічної безпеки. На цій основі здійснюється прогнозування та формування стратегічних пріоритетів забезпечення економічної безпеки національної економіки. Ключову роль відіграє держава, яка забезпечує координацію, аналітичний супровід, моніторинг і стратегічне планування, а також розробляє відповідні програми та прогнози розвитку. Реалізація управлінських рішень здійснюється через профільні міністерства та органи влади з подальшим контролем і оцінкою результатів. Модель передбачає зворотний зв'язок із науковим середовищем і суспільством, що забезпечує адаптивність системи. У підсумку формується цілісна система превентивного захисту національної економіки, орієнтована на своєчасне виявлення та нейтралізацію загроз, підвищення адаптивності та забезпечення безперервності інноваційного розвитку в умовах глобальних викликів.

Обґрунтовано концепцію формування інституційної архітектури партнерства держави і ТНК у сфері АПК, що ґрунтується на переході до системи стратегічної взаємодії суб'єктів. У межах якої регуляторна діяльність держави розглядається як полісистемне утворення, що забезпечує формалізацію процесів виникнення загроз, їх систематизацію за джерелами формування, об'єктами впливу та можливими наслідками для національної економіки, а також визначення інструментів їх нейтралізації на початкових етапах прояву. Запропонована концепція створює аналітичну основу для прогнозування ймовірності реалізації загроз аграрній галузі та обґрунтування напрямів практичного впровадження превентивних заходів з їх ранньої нейтралізації.

Систематизовано науково-концептуальні положення формування системи інституційного регулювання економіки, які, на відміну від існуючих підходів, передбачають запровадження механізмів підтримки державної

протекціоністської політики та базуються на принципах сталого розвитку національної економіки, оцінювання ефективності регуляторного впливу у сфері економічної безпеки, розвиток науково-методичних підходів до моніторингу й програмного забезпечення процесів нейтралізації негативних наслідків глобалізаційних чинників, а також формування стратегічних орієнтирів інституційного регулювання економічної безпеки.

В роботі систематизується підхід до оцінювання впливу діяльності транснаціональних корпорацій на розвиток аграрного сектору національної економіки, який, на відміну від існуючих описових або фрагментарних підходів, ґрунтується на структурованому розмежуванні та одночасному врахуванні глобалізаційних і локалізаційних ефектів діяльності аграрних ТНК, передбачає ідентифікацію каналів формування позитивних і негативних впливів (інвестиційно-технологічних, ринкових, інституційних) та використовується як аналітична основа для вибору диференційованих інструментів державного регулювання залежно від характеру інтеграції корпорацій у національну економіку.

Визначено підхід до трактування сутності транснаціональних корпорацій як особливого типу економічних інститутів постіндустріальної глобальної системи, що розглядаються не просто як господарюючі суб'єкти, а як автономні центри інституційного впливу. Обґрунтовано, що в умовах постіндустріалізму ТНК трансформуються у мережеві структури, які поєднують у собі функції виробничих систем та інституційних регуляторів, що здатні формувати власні правила гри, стандарти та цифрові екосистеми в аграрному секторі. Визначено, що їхня сутність проявляється у здатності до "експорту інститутів" — перенесення глобальних корпоративних норм на національний ґрунт, що вимагає від держави формування адекватної відповіді через створення механізмів інституційної адаптації. Таке трактування дозволяє вийти за межі суто ресурсного підходу і розглядати регулювання ТНК як процес узгодження інтересів національної економіки з глобальними інституційними трендами.

Узагальнено та охарактеризовано підхід до оцінювання ефективності участі ТНК у розвитку національного аграрного сектору, що базується на інтеграції макроекономічних показників (внесок у ВВП, експорт, інвестиції) та мікроекономічних індикаторів (технологічне оновлення, продуктивність праці, соціальна відповідальність). Поєднання цих рівнів дозволяє виявити розриви між фінансовими результатами корпорацій та їхнім реальним впливом на стійкість сільських територій, що слугує об'єктивною базою для запровадження диференційованих стимулів і коригування регуляторної політики держави.

У результаті проведеного дослідження запропоновано модель регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, що має базуватися на поєднанні інтересів національної економіки, глобальних інституцій і корпоративних структур. Розвиток партнерських відносин із ТНК у аграрній сфері здатен забезпечити зростання інвестиційного потенціалу, інноваційної спроможності та продовольчої безпеки України за умови створення прозорого, збалансованого й прогнозованого регуляторного середовища. Запропоновані механізми регулювання та архітектоніка партнерських взаємодій розглядаються не лише як інструменти контролю, а як елементи стратегічного державного інжинірингу, що забезпечують інтеграцію діяльності транснаціональних корпорацій у процеси національного розвитку та інституційної модернізації.

Ключові слова: ТНК, аграрний сектор, інституціоналізація, регуляторна політика, промислова політика, економічна безпека, сталий розвиток, довіра, аграрні підприємства.

ABSTRACT

Lazarenko M.I. Regulation of Transnational Corporations' Activities in the Agricultural Sector of the National Economy.

Dissertation for the degree of Doctor of Philosophy in specialty 051 – Economics (05 – Social and Behavioral Sciences) – V.N. Karazin Kharkiv National University of the Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2026

The study is devoted to the theoretical generalization, methodological substantiation, and practical identification of directions for improving state regulation of the activities of transnational corporations (TNCs) in the agricultural sector of the national economy of Ukraine. The relevance of the topic is determined by the intensification of globalization processes affecting the functioning of national economic systems, the growing role of TNCs as key actors in international economic relations, and the need to develop an effective mechanism of partnership interaction between the state and transnational capital in the strategically important sphere of agro-industrial production.

The purpose of the research is to reveal the patterns and forms of influence of TNC activities on the development of the agricultural sector of the national economy and to substantiate the theoretical, methodological, and practical foundations of its regulation, taking into account contemporary challenges of the global economy, digital transformation, and post-war reconstruction.

To achieve this goal, the following objectives have been accomplished: the evolution of forms of international companies and stages of TNC development has been systematized; their role as the dominant form of transnational business organization has been substantiated; the place and functions of agricultural TNCs in the structure of the global economy have been investigated; the current state, scale, and directions of TNC activities in Ukraine's agricultural sector have been analyzed; the investment activity of transnational companies and their impact on food, economic, and social security have been assessed; contradictions in the relationships

between the state and corporations have been identified; and conceptual approaches to the formation of an institutional architecture for regulating TNC activities and mechanisms for their effective integration into the national economy have been proposed.

The study deepens the theoretical interpretation of the concept of a “transnational corporation” as a complex social, economic, and geopolitical institution that combines the functions of an economic entity, an innovation center, and a political actor in the global economy. The main characteristics of agricultural TNCs are identified, including a high concentration of capital, control over technological and logistical chains, institutional presence across multiple jurisdictions, and the capacity for self-regulation. A typology of TNCs based on their mode of integration into the national economy is proposed, distinguishing adaptive, expansionary, partnership-based, and mixed types. It is demonstrated that, for Ukraine, the partnership-based integration model is the most appropriate, as it focuses on production localization, the development of technological clusters, and the formation of domestic value-added chains.

The study systematizes the stages of evolution of international companies, from colonial resource-based entities to fifth-generation networked TNCs operating as global production and financial systems. It is substantiated that the agricultural sector has become one of the most dynamic areas in the process of transnationalization, as it combines access to natural resources, food markets, and innovative technologies. It is proven that modern agricultural TNCs perform not only production and commercial functions but also shape the architecture of the global food market by determining trade rules, quality standards, directions of innovation development, and the redistribution of profits among countries.

Special attention is paid to the analysis of the dual interaction effect of globalization and localization. It is shown that the interdependence between global TNC networks and local agricultural markets manifests itself in two directions: as a catalyst for development, stimulating investment, innovation implementation, and productivity growth; and as a risk factor associated with the potential displacement

of domestic producers, market monopolization, and capital outflow. Based on the analysis, the necessity of active state involvement in balancing these processes through a system of regulatory, financial, and institutional instruments is substantiated.

The classification of transnational agricultural companies is expanded by integrating criteria of interaction models (from expansionary to partnership-based), sectoral specialization (from production to digital services), and the degree of localization of production processes. This extension of classification criteria allows for a more detailed characterization of the contribution of TNCs to internal market resilience and provides a foundation for the transition to differentiated state regulation.

The agricultural sector is considered as a complex open system undergoing dynamic transformation under the influence of global corporate strategies. The application of a synergetic approach made it possible to identify the nonlinear nature of TNC influence, where minor institutional changes can lead to significant cumulative effects in sectoral development. Within this paradigm, the interaction of economic agents is interpreted as a process of self-organization which, under appropriate state regulation, ensures the emergence of a positive synergistic effect—namely, the simultaneous growth of technological capacity and competitiveness of national agricultural production. This approach emphasizes the importance of aligning the internal potential of the economy with external impulses from TNCs in order to facilitate the transition of the system to a new, more stable state of development under conditions of war and global instability.

The study proposes a conceptual model of state regulation of transnational corporations, which reflects a comprehensive mechanism of institutional regulation of economic security under conditions of TNC activity, based on the integration of analytical support and public administration. The model is grounded in the systematic collection and analysis of data on internal and external threats, including the monitoring of trends, assessment of potential risks, modeling of their development, and determination of their impact on the state of economic security.

On this basis, forecasting is carried out and strategic priorities for ensuring the economic security of the national economy are formulated. A key role is assigned to the state, which ensures coordination, analytical support, monitoring, and strategic planning, as well as the development of relevant programs and development forecasts. The implementation of managerial decisions is carried out through relevant ministries and public authorities, followed by control and evaluation of results. The model provide feedback with the scientific community and society, ensuring the adaptability of the system. Ultimately, a holistic system of preventive protection of the national economy is formed, aimed at the timely identification and neutralization of threats, increasing adaptability, and ensuring the continuity of innovative development in the context of global challenges.

The concept of forming institutional architectonics of partnership between the state and TNCs in the agro-industrial complex is substantiated, based on the transition to a system of strategic interaction among actors. Within this framework, the regulatory activity of the state is considered as a polysystemic formation that ensures the formalization of processes of threat emergence, their systematization by sources of origin, objects of impact, and possible consequences for the national economy, as well as the determination of instruments for their neutralization at early stages. The proposed concept creates an analytical basis for forecasting the probability of threats to the agricultural sector and substantiating directions for the practical implementation of preventive measures for their early neutralization.

The scientific and conceptual provisions for the formation of a system of institutional regulation of the economy are systematized. In contrast to existing approaches, they provide the introduction of mechanisms supporting state protectionist policy and are based on the principles of sustainable development of the national economy, evaluation of the effectiveness of regulatory impact in the field of economic security, development of scientific and methodological approaches to monitoring and software support for processes of neutralizing the negative effects of globalization factors, as well as the formation of strategic guidelines for institutional regulation of economic security.

The study systematizes an approach to assessing the impact of TNC activities on the development of the agricultural sector of the national economy which, unlike existing descriptive or fragmented approaches, is based on a structured differentiation and simultaneous consideration of globalization and localization effects of agricultural TNCs. It involves the identification of channels through which positive and negative impacts are formed (investment-technological, market, and institutional) and serves as an analytical basis for selecting differentiated instruments of state regulation depending on the nature of corporate integration into the national economy.

An approach to interpreting the essence of transnational corporations as a specific type of economic institutions within the post-industrial global system is defined. TNCs are considered not merely as economic entities but as autonomous centers of institutional influence. It is substantiated that under conditions of post-industrialism, TNCs transform into network structures that combine the functions of production systems and institutional regulators, capable of shaping their own rules, standards, and digital ecosystems in the agricultural sector. It is determined that their essence is manifested in the capacity for the “export of institutions,” that is, the transfer of global corporate norms into national contexts, which requires the state to develop appropriate responses through mechanisms of institutional adaptation. This interpretation makes it possible to move beyond a purely resource-based approach and to consider the regulation of TNCs as a process of aligning the interests of the national economy with global institutional trends.

An approach to assessing the effectiveness of TNC participation in the development of the national agricultural sector is generalized and characterized. It is based on the integration of macroeconomic indicators (contribution to GDP, exports, investment) and microeconomic indicators (technological modernization, labor productivity, social responsibility). The combination of these levels makes it possible to identify gaps between the financial performance of corporations and their actual impact on the sustainability of rural areas, providing an objective basis for introducing differentiated incentives and adjusting state regulatory policy.

As a result of the study, a model for regulating the activities of transnational corporations is proposed, which should be based on the alignment of the interests of the national economy, global institutions, and corporate structures. The development of partnership relations with TNCs in the agricultural sector can ensure growth in investment potential, innovation capacity, and food security of Ukraine, provided that a transparent, balanced, and predictable regulatory environment is established. The proposed regulatory mechanisms and the architectonics of partnership interactions are considered not only as instruments of control but also as elements of strategic state engineering, ensuring the integration of TNC activities into the processes of national development and institutional modernization.

Keywords: TNC, agricultural sector, institutionalization, regulatory policy, industrial policy, economic security, sustainable development, trust, agricultural enterprises.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Публікації у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б»:

1. Лазаренко М. І. Вплив прямих іноземних інвестицій на менш розвинені регіони. *Бізнес Інформ*. 2024. №2. С. 56–62.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-2-56-62>

2. Лазаренко М. І. Вплив ТНК на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються. *Бізнес Інформ*. 2024. №7. С. 64–70.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-64-70>

3. Лазаренко М. І. Еволюція регуляторного середовища транснаціональних корпорацій у глобальному інвестиційному просторі кінця ХХ – початку ХХІ століття. *Економічна теорія*. 2025. №3. С. 101–119.

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

1. Лазаренко М. І. Роль ТНК в структурі сільськогосподарського експорту країн, що розвиваються. *Innovative development of science, technology and education*: Міжнар. науково-практ. конф., м. Ванкувер, 29–31 верес. 2024 р. 2024. С. 327–332.

URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2024/08/INNOVATIVE-DEVELOPMENT-OF-SCIENCE-TECHNOLOGY-AND-EDUCATION-29-31.08.24.pdf>

2. Лазаренко М. І. У пошуках глобального балансу: ТНК в епоху інвестиційної конкуренції. *Ways of Science Development in Modern Crisis*

Conditions: Міжнар. науково-практ. конф., м. Дніпро, 4–5 черв. 2025 р. 2025.
С. 165–166.

URL: <http://www.wayscience.com/wp-content/uploads/2025/06/Conference-Proceedings-June-4-5-2025.pdf>

3. Лазаренко М. І. Asymmetry of influence and regulatory dilemmas: the role of TNCs in the contemporary global economy. *Science and education: synergy of innovation*: Міжнар. науково-практ. конф., м. Берлін, 1–3 верес. 2025 р. 2025.
С. 187–190.

URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/09/SCIENCE-AND-EDUCATION-SYNERGY-OF-INNOVATION-1-3.09.25.pdf>

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ ТА АБРЕВІАТУР.....	17
ВСТУП.....	18
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНОСТЬ АГРАРНИХ ТНК.....	29
1.1. Транснаціоналізація бізнесу в умовах глобалізації.....	29
1.2. ТНК як домінуючий тип міжнаціональних компаній аграрної галузі	52
1.3 Принципи архітекτονіки в системі державного регулювання діяльності ТНК.....	66
Висновки до розділу 1.....	81
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	86
2.1. Місце і роль ТНК в аграрному секторі України.....	86
2.2 Інвестиційна діяльність ТНК в аграрному секторі національної економіки.....	111
2.3 Вплив ефекту дуальної взаємодії глобалізації та локалізації на безпеку аграрного сектору національної економіки	127
Висновки до розділу 2.....	145
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ І МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	149
3.1. Суперечності та проблеми взаємовідносин держави і ТНК.....	149
3.2. Напрямки державного регулювання діяльності ТНК в Україні	171
3.3. Механізм формування інституційної архітекτονіки взаємодії держави і ТНК в аграрному секторі.....	194
Висновки до розділу 3.....	213
ВИСНОВКИ.....	217
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	222
ДОДАТКИ.....	245

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ ТА АБРЕВІАТУР

- ТНК — Транснаціональні корпорації
- МНК — Міжнаціональні компанії
- АПК — Аграрно-промисловий комплекс
- ПІІ — Прямі іноземні інвестиції
- ВВП — Валовий внутрішній продукт
- ЮНКТАД — Конференція ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD — United Nations Conference on Trade and Development)
- СОТ — Світова організація торгівлі (WTO — World Trade Organization)
- МВФ — Міжнародний валютний фонд (IMF — International Monetary Fund)
- ЄС — Європейський Союз
- НАФТА — Північноамериканська угода про вільну торгівлю (North American Free Trade Agreement)
- АСЕАН — Асоціація держав Південно-Східної Азії (Association of Southeast Asian Nations)
- МЕРКОСУР — Південний спільний ринок (Mercado Común del Sur)
- НДДКР — Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
- ООН — Організація Об'єднаних Націй
- ЄС — Європейський Союз
- КСВ — Корпоративна соціальна відповідальність
- МОП — Міжнародна організація праці
- ЗіП — Злиття і поглинання
- ЛІТ — політика постачання, що вимагає доставки матеріалів, товарів та послуг саме у той час, коли вони стають потрібні для роботи чи процесу
- ОЕСД — Організація економічного співробітництва та розвитку
- FAO — Продовольча та сільськогосподарська організація ООН
- ESG — інвестиційний принцип, який надає пріоритет екологічним, соціальним питанням та корпоративному управлінню

ВСТУП

Обґрунтування вибору теми дослідження. Кінець ХХ - початок ХХІ ст. ознаменувалися активним, неоднозначним і суперечливим розвитком процесу глобалізації. Просторова глобалізація розвивається на планетарному, континентальному, регіональному, національному, локальному рівнях. Це різні, тісно взаємопов'язані процеси, які посилюють або гасять один одного, дають несподівані ефекти взаємодії. Глобалізаційні процеси пов'язані з виникненням економічного середовища, де галузева структура, обмін інформацією та технологіями, розміщення виробничих сил визначаються з урахуванням світової кон'юнктури.

Економічний вимір глобалізації включає в себе міждержавні потоки товарів і послуг, що стрімко зростають за останні десятиліття, капіталу, праці та інформації, а також інтернаціоналізацію виробничих процесів аж до міжнародного поділу окремих технологічних операцій. Вищим ступенем еволюції в процесі об'єднання різних видів капіталу є транснаціональні інститути, а саме ТНК.

Наразі в Україні питання становлення та розвитку міжнаціональних утворень викликає інтерес як у представників бізнесу й політики, так і у вчених-економістів. Такий інтерес не є випадковим, адже корпорації становлять основу економічно розвинених країн, і саме успішна діяльність корпоративного сектору вивела країни Заходу на провідні позиції у світі. Економічна дійсність висуває на порядок денний низку питань, пов'язаних із перспективами та особливостями розвитку сучасної української економіки, а також із вибором і вдосконаленням механізмів формування великих корпоративних структур та реалізацією їхніх переваг в управлінні національним господарством.

Транснаціональні утворення, володіючи значною концентрацією внутрішнього науково-виробничого потенціалу, контролем над економічними, організаційними, технологічними, інтелектуальними

ресурсами, жорсткими, деколи, агресивними стратегіями, здатні конкурувати з рядом держав і навіть певною мірою підкоряти їх господарську діяльність своїм інтересам, що свідчить про зростанні їх впливу не тільки на економічні, а й політичні процеси.

У сучасних умовах спостерігається входження людства в нову фазу глобалізаційного розвитку, що характеризується зростанням ролі індивідуальних акторів та малих корпоративних утворень, які здатні здійснювати відчутний вплив на світогосподарські процеси. Передусім це стосується фактичних власників транснаціональних корпорацій, які, спираючись на значні фінансові ресурси, формують нові вектори впливу не лише на економічні, а й на політичні системи окремих держав.

Транснаціональні корпорації, у свою чергу, виступають одним із ключових системоутворювальних факторів, що детермінують рівень конкурентоспроможності країн походження та істотно трансформують конкурентне середовище держав-реципієнтів.

Оскільки оцінка впливу ТНК на фінансове формування національних економік і захищеність приймаючих країн досить спірна, з одного боку, ТНК є головним структурним компонентом економіки багатьох держав, основною силою їх формування та збільшення продуктивності виробництва, з іншого - ТНК можуть виступати джерелом ряду негативних соціально - економічних процесів, пов'язаних з мотивами їх роботи, то необхідним є відбір універсальних рекомендацій по державному регулюванню діяльності подібних структур.

Особливу важливість набуває вивчення змісту системи партнерства ТНК з національними господарствами і розкриття її особливостей щодо України, аналіз результатів діяльності та напрямків впливу ТНК на соціально-економічний розвиток державної економіки. Водночас, створення результативного механізму взаємодії транснаціональних компаній з державними господарствами особливо релевантне для держав з домінуючою

часткою видобувної промисловості в структурі ВВП, до яких належать і Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічну основу даного дослідження становлять праці вчених, які займалися вивченням проблем транснаціоналізації, планування и регулювання діяльності транснаціональних компаній на макроекономічному (загальнонаціональні, міжнародні та глобальні тенденції), мезоекономічному (особливості взаємодії між підприємствами на галузевому рівні) та мікроекономічному (закономірності розвитку окремих фірм) рівнях. Ці аспекти висвітлено у працях таких зарубіжних дослідників, як Г. Гереффі, Дж. Даннінг, Д. Карро, Ф. Котлер, Р. Кейвз, Ч. Кіндельбергер, М. Кассон, М. Портер, С. Хаймер, Г. Хондкер та ін.

Умови, форми та наслідки взаємодії транснаціональних корпорацій з національними урядами розглядають в своїх роботах Т. Гладвін, Г. Джонс, П. Друкер, Т. Жост, С. Хаймер, Дж. Чарні та ін.

Питання взаємозв'язку різних видів діяльності транснаціональних корпорацій та їх впливу як на економічний розвиток країн-реципієнтів, так і на аграрну галузь досліджено у працях В. Онегіної, О. Томіліна, К. Акамацу, Р. Вернона, О. Терумото, К. Омає та ін.

Вагомий внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування та інституціалізації регулювання діяльності ТНК як загалом, так і в аграрному секторі економіки, зроблено такими вітчизняними науковцями, як Т. Власенко, А. Джалілов, І. Давидова, В. Гончаренко, О. Грищенко, А. Гриценко, М. Латинін, І. Хоменко, В. Кочетков, Н. Левицька, Ж. Лисенко, І. Михасюк, О. Наумов, Т. Нікітіна, Л. Опанасенко, О. Олійник, О. Пазиніч, А. Пересада, М. Прохорова, О. Ревенко, Л. Руденко-Сударєва, Л. Савош, В. Соболев, В. Стадник, О. Чернова та ін.

Питання економічної діяльності транснаціональних корпорацій посідають важливе місце у сучасному науковому та політичному дискурсі, насамперед серед розвинених держав. Особливу увагу приділяють проблемам

трансфертного ціноутворення, протидії офшоризації та формуванню справедливих правил міжнародного оподаткування. Ці питання обговорюються на самітах країн «Великої двадцятки» (G20) та перебувають у фокусі діяльності Комісії ООН з транснаціональних корпорацій при Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), яка досліджує вплив ТНК на глобальні інвестиційні потоки, економічний розвиток і стійкість національних економік.

Але, попри значний науковий доробок дослідників діяльності ТНК в аграрному секторі, у вітчизняній економічній науці проблематика транснаціоналізації та впливу ТНК в аграрній галузі вивчалася переважно фрагментарно, з наголосом на аналізі самої цієї діяльності, в той час як дослідження інституційного середовища, в якому оперують ТНК, залишається поза увагою науковців. Відтак, багато ключових аспектів регуляторної діяльності держави в аграрному секторі взагалі, а також щодо безпосереднього регуляторного впливу на ТНК, його дієвості, ефективності та відповідності національним інтересам воюючої країни, залишаються практично нерозкритими. На жаль, багатий методологічний потенціал інституціональної економічної теорії дотепер залишається майже незадіяним, попри те, що авторитет наукової школи інституціоналізму у міжнародній науковій спільноті є беззаперечним, підтвердженням чого стало присудження Нобелівських премій з економіки останніх років саме представникам цієї школи. Це зумовлює необхідність подальшого комплексного аналізу ролі ТНК у формуванні сучасної структури національного агропромислового комплексу та розроблення ефективних механізмів взаємодії з ними на національному рівні саме з позицій інституціональної економічної теорії.

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

Дослідження виконане в межах планової науково-дослідної теми кафедри економічної теорії та економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна «Радикальна невизначеність як імператив інституційних трансформацій господарської системи» (номер

державної реєстрації 0124U001667), де особисто автором розкрито логіку еволюції глобального та регуляторного середовища аграрних ТНК в контексті радикальної невизначеності.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційного дослідження є розкриття механізмів регуляторного впливу держави на діяльність іноземних компаній в аграрному секторі національної економіки з позицій інституційної методології.

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення наступних завдань:

1. Розкрити теоретичні засади функціонування транснаціональних корпорацій як ключових суб'єктів глобальної економіки та визначити їхню роль у структурі сучасних міжнародних економічних відносин.
2. Систематизувати етапи еволюції форм міжнародних компаній і становлення транснаціонального капіталу в аграрному секторі.
3. Охарактеризувати сучасний стан, масштаби та напрями діяльності транснаціональних корпорацій у аграрному секторі України.
4. Оцінити вплив діяльності ТНК на інвестиційний потенціал, продовольчу, економічну та соціальну безпеку аграрної галузі національної економіки.
5. З'ясувати особливості дуальної взаємодії глобалізації та локалізації у діяльності аграрних ТНК, визначити позитивні й негативні наслідки для приймаючої країни.
6. Виявити основні суперечності та проблеми у взаємовідносинах держави й транснаціональних корпорацій у аграрному секторі.
7. Обґрунтувати концептуальні підходи до формування інституційної архітектури державного регулювання діяльності ТНК.
8. Розробити механізм регулювання діяльності транснаціональних компаній в аграрному секторі на основі принципів партнерської взаємодії між державою та іноземним капіталом.

9. Сформувати прикладні рекомендації щодо реалізації національної стратегії регулювання діяльності ТНК у контексті післявоєнного економічного відновлення України.

Об’єкт дослідження – аграрний сектор національної економіки (на прикладі України).

Предмет дослідження – механізми регулярного впливу держави на діяльність ТНК в аграрному секторі національної економіки.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано метод теоретичного узагальнення для розвитку теоретичних положень щодо сутності ТНК та їх ролі в аграрному секторі; метод поєднання історичного і логічного для дослідження еволюції транснаціоналізації аграрного бізнесу; метод сходження від абстрактного до конкретного для уточнення класифікації аграрних ТНК; системний і структурно-логічний підходи для обґрунтування положень інституційного регулювання, концепції інституційної архітектури взаємодії держави і ТНК та моделі державного регулювання; метод порівняльного аналізу для оцінювання ролі ТНК в аграрному секторі України; емпіричний аналіз для дослідження їх інвестиційної діяльності; SWOT-аналіз для оцінювання інвестиційного середовища аграрного сектору та визначення ролі ТНК у його розвитку; синергетичний підхід для дослідження глобалізаційних і локалізаційних ефектів діяльності ТНК; метод графічної візуалізації для наочного представлення результатів дослідження.

Інформаційну основу дисертаційного дослідження сформували наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених, матеріали міжнародних науково-практичних конференцій, а також національні стратегічні документи та нормативно-правові акти. Фактологічну основу дослідження становлять звіти міжнародних організацій, аналітичні матеріали національних і світових інформаційно-дослідницьких центрів, а також звіти провідних консалтингових компаній і ТНК.

Наукова новизна результатів дослідження, отриманих особисто здобувачем, полягає в наступному:

вперше:

– запропоновано концептуальну модель державного регулювання ТНК, яка відображає комплексний механізм інституційного регулювання економічної безпеки в умовах діяльності ТНК, що базується на поєднанні аналітичного забезпечення та державного управління. У її основі — системний збір і аналіз даних про внутрішні та зовнішні загрози, включаючи моніторинг тенденцій, оцінку потенційних ризиків, моделювання їх розвитку та визначення впливу на стан економічної безпеки. На цій основі здійснюється прогнозування та формування стратегічних пріоритетів забезпечення економічної безпеки національної економіки. Ключову роль відіграє держава, яка забезпечує координацію, аналітичний супровід, моніторинг і стратегічне планування, а також розробляє відповідні програми та прогнози розвитку. Реалізація управлінських рішень здійснюється через профільні міністерства та органи влади з подальшим контролем і оцінкою результатів. Модель передбачає зворотний зв'язок із науковим середовищем і суспільством, що забезпечує адаптивність системи. У підсумку формується цілісна система превентивного захисту національної економіки, орієнтована на своєчасне виявлення та нейтралізацію загроз, підвищення адаптивності та забезпечення безперервності інноваційного розвитку в умовах глобальних викликів (3.3);

– обґрунтовано концепцію формування інституційної архітектури партнерства держави і ТНК у сфері АПК, що ґрунтується на переході до системи стратегічної взаємодії суб'єктів. У межах якої регуляторна діяльність держави розглядається як полісистемне утворення, що забезпечує формалізацію процесів виникнення загроз, їх систематизацію за джерелами формування, об'єктами впливу та можливими наслідками для національної економіки, а також визначення інструментів їх нейтралізації на початкових етапах прояву. Запропонована концепція створює аналітичну основу для прогнозування ймовірності реалізації загроз аграрній галузі та обґрунтування напрямів практичного впровадження превентивних заходів з їх ранньої нейтралізації (3.2).

удосконалено:

– науково-концептуальні положення формування системи інституційного регулювання економіки, які, на відміну від існуючих підходів, передбачають запровадження механізмів підтримки державної протекціоністської політики та базуються на принципах сталого розвитку національної економіки, оцінювання ефективності регуляторного впливу у сфері економічної безпеки, розвиток науково-методичних підходів до моніторингу й програмного забезпечення процесів нейтралізації негативних наслідків глобалізаційних чинників, а також формування стратегічних орієнтирів інституційного регулювання економічної безпеки (1.3);

– класифікацію транснаціональних аграрних компаній, яку було розширено через інтеграцію критеріїв форми взаємодії (від експансивних до партнерських моделей), галузевої спеціалізації (від виробництва до цифрових сервісів) та ступеня локалізації виробничих процесів. Розширення класифікаційних ознак дозволяє детальніше охарактеризувати внесок ТНК у внутрішню стійкість ринку та сформувати підґрунтя для переходу до диференційованого державного регулювання(1.2);

– підхід до оцінювання впливу діяльності транснаціональних корпорацій на розвиток аграрного сектору національної економіки, який ґрунтується на структурованому розмежуванні та одночасному врахуванні глобалізаційних і локалізаційних ефектів діяльності аграрних ТНК, передбачає ідентифікацію каналів формування позитивних і негативних впливів (інвестиційно-технологічних, ринкових, інституційних) та використовується як аналітична основа для вибору диференційованих інструментів державного регулювання залежно від характеру інтеграції корпорацій у національну економіку (2.3).

дістало подальшого розвитку:

– підхід до трактування сутності транснаціональних корпорацій як особливого типу економічних інститутів постіндустріальної глобальної системи, що розглядаються не просто як господарюючі суб'єкти, а як

автономні центри інституційного впливу. Обґрунтовано, що в умовах постіндустріалізму ТНК трансформуються у мережеві структури, які поєднують у собі функції виробничих систем та інституційних регуляторів, що здатні формувати власні правила гри, стандарти та цифрові екосистеми в аграрному секторі. Визначено, що їхня сутність проявляється у здатності до "експорту інститутів" — перенесення глобальних корпоративних норм на національний ґрунт, що вимагає від держави формування адекватної відповіді через створення механізмів інституційної адаптації. Таке трактування дозволяє вийти за межі суто ресурсного підходу і розглядати регулювання ТНК як процес узгодження інтересів національної економіки з глобальними інституційними трендами (1.1);

– теоретико-методичні засади аналізу взаємодії ТНК з національними економіками на засадах синергетичної парадигми, що дозволило розглядати аграрний сектор як складну відкриту систему, яка перебуває у стані динамічної трансформації під впливом глобальних корпоративних стратегій. Використання синергетичного підходу дало змогу виявити нелінійний характер впливу ТНК, де незначні інституційні зміни можуть призводити до значних кумулятивних ефектів у розвитку галузі. В межах цієї парадигми взаємодію суб'єктів трактовано як процес самоорганізації, що за умови належного державного регулювання забезпечує виникнення позитивного синергетичного ефекту — спільного зростання технологічного рівня та конкурентоспроможності національного агровиробництва. Такий підхід акцентує увагу на важливості узгодження внутрішніх потенціалів економіки з зовнішніми імпульсами ТНК для переходу системи до нового, більш стійкого стану розвитку в умовах війни та глобальної нестабільності (2.3);

– підхід до оцінювання ефективності участі ТНК у розвитку національного аграрного сектору, що базується на інтеграції макроекономічних показників (внесок у ВВП, експорт, інвестиції) та мікроекономічних індикаторів (технологічне оновлення, продуктивність

праці, соціальна відповідальність). Поєднання цих рівнів дозволяє виявити розриви між фінансовими результатами корпорацій та їхнім реальним впливом на стійкість сільських територій, що слугує об'єктивною базою для запровадження диференційованих стимулів і коригування регуляторної політики держави (2.1).

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає у можливості їх використання для вдосконалення механізмів державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в аграрному секторі національної економіки на засадах концепції архітектоніки економічного простору. Розроблені у роботі теоретико-методичні положення та прикладні рекомендації спрямовані на формування ефективної моделі партнерської взаємодії між державою та транснаціональним капіталом у післявоєнний період економічного відновлення України.

Запропоновані підходи можуть бути використані органами державної влади та місцевого самоврядування при розробленні та реалізації політики економічної безпеки, залученні іноземних інвестицій у аграрну сферу, створенні сприятливих умов для локалізації виробництва та розвитку агропромислових кластерів. Практичне значення має також запропонована концепція національної стратегії партнерства з транснаціональними корпораціями, яка передбачає формування інституційних платформ співпраці, запровадження системи податкових і фінансових стимулів, а також створення механізмів моніторингу корпоративної діяльності за критеріями сталого розвитку.

Особистий внесок здобувача. Усі наукові результати, отримані в дисертаційній роботі і винесені на захист, здобуто особисто автором і відображено в наукових публікаціях.

Апробація результатів дисертації. Основні результати дисертації доповідалися на 3 міжнародних науково-практичних конференціях: «Innovative development of science, technology and education» (м. Ванкувер, Канада, 2024 р.); «Ways of Science Development in Modern Crisis Conditions» (м.

Дніпро, Україна, 2025 р.); «Science and education: synergy of innovation» (м. Берлін, Німеччина, 2025 р.).

Публікації. За темою дисертації опубліковано 6 наукових праць, серед яких: 3 статті у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б», а також 3 матеріалів тез доповідей на науково-практичних конференціях.

Обсяг і структура роботи. Дисертація складається з анотації, вступу, трьох розділів, загальних висновків, додатків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 252 сторінки, у т. ч. основний текст обіймає 205 сторінок. Матеріали дисертації проілюстровано 9 рисунками та 2 таблицями. Робота містить 7 додатків. Список використаних джерел складається з 212 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОГО ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНОСТЬ АГРАРНИХ ТНК

1.1. Транснаціоналізація бізнесу в умовах глобалізації

На сьогоднішній день одним з основних факторів світової економіки стало міжнародне виготовлення товарів і послуг в межах господарських об'єднань, заснованих на інтернаціональному переміщенні підприємницького капіталу. Сучасному капіталу властивим є значний рівень інтернаціональної мобільності, який здійснюється у ході переміщення економічних потоків серед кредиторів і позичальників з різних країн, між власниками та компаніями, які вони контролюють за кордоном.

Транснаціоналізація світової економіки розпочалася з формування інформаційного суспільства та переходу до постіндустріального типу економічного господарювання. Упродовж кількох останніх десятиліть спостерігається процес глобалізації та інтеграції, як політико-економічної, так і культурної. Відповідні зміни характерним чином залишають свій слід переважно у сфері економіки. Підґрунтям цих змін є державний і науково-технічний вплив у питаннях формування та розвитку міжнародної взаємодії та співробітництва. Процеси транснаціоналізації та глобалізації світової економіки визначили напрями розвитку економіки другої половини ХХ століття, стимулювали її зростання і взяли її під контроль [25].

Однією з провідних особливостей функціонування глобальної економіки стало широке розповсюдження транснаціональних корпорацій. Узагальнене визначення: Транснаціональна корпорація (ТНК) — компанія (корпорація), що контролює і координує операції в кількох державах, здатна планувати й реалізовувати глобальну або регіональну стратегії (включаючи ПІ, виробництво, збут, НДДКР).

За офіційним визначенням Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), транснаціональна корпорація (мультинаціональна корпорація, мультинаціональна компанія, мультинаціональне підприємство) – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і провадить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень.

Економісти визначають низку ознак, що характеризують підприємство як ТНК [89]:

- філії та дочірні компанії базуються не менше ніж у 6 країнах;
- мінімальний річний обіг компанії становить 100 млн. дол. США;
- мінімальна частка зарубіжних активів у загальній вартості активів організації становить 25 %;
- мінімальний обсяг обороту із зовнішнього ринку становить 25 % від загального обороту компанії;
- багатонаціональний склад персоналу компаній, склад її вищого керівництва.

Комісія ООН з ТНК дає наступне визначення. ТНК – це компанія:

- яка включає одиниці в двох і більше країнах, незалежно від їх юридичної форми і поля діяльності;
- яка оперує в рамках системи ухвалення рішень, що дозволяє проводити узгоджену політику і здійснювати загальну стратегію через один (і більше) керівний центр;
- у якій окремі одиниці пов'язані за допомогою власності або будь-яким іншим чином так, що одна (або більше) з них може мати значний вплив на діяльність інших і, зокрема, ділити знання, ресурси і відповідальність з іншими [125].

У Конвенції «Про транснаціональні корпорації» підписаної для забезпечення структурної перебудови економік держав-учасниць Співдружності, поняття транснаціональна корпорація визначено як юридична

особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності, господарському віданні або оперативному управлінні, відокремлене майно на територіях двох і більше держав-учасниць; утворену юридичними особами двох і більше держав-учасниць; зареєстровану як корпорація відповідно до цієї Конвенції.

Поняття «транснаціональна корпорація» у даній Конвенції охоплює широкий спектр транснаціональних організаційно-економічних структур, до яких належать фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, а також акціонерні товариства з іноземною участю [64]. Такий підхід відображає багатогранність форм функціонування ТНК у світовій економіці та підкреслює їхню здатність інтегрувати різні види капіталу, управлінських практик і виробничих ресурсів у межах єдиного корпоративного простору, що виходить за межі національних юрисдикцій.

Матеріали Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) містять дефініцію ТНК, як компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами.

Транснаціональні корпорації становлять найбільш потужний сегмент корпоративного бізнесу, що функціонує у міжнародному просторі та відіграє ключову роль у поглибленні світогосподарських зв'язків. Їхня діяльність ґрунтується на реалізації комплексних глобальних стратегій, спрямованих на інтеграцію національних і регіональних ринків. Завдяки специфіці своєї організаційної структури ТНК забезпечують цілісність і взаємозалежність елементів світового господарства, сприяючи формуванню єдиного економічного простору.

Отже, найбільш змістовне та комплексне визначення поняття «транснаціональна корпорація» подано у Конвенції «Про транснаціональні корпорації». У цьому документі враховано як структурні критерії належності компаній до категорії ТНК, так і інтегрований характер можливих форм їх функціонування. Конвенція встановлює правові засади співробітництва сторін

у сфері регулювання, створення та діяльності транснаціональних корпорацій, основним аспектом якої є інвестиційна взаємодія учасників. Вона визначає порядок заснування та реєстрації корпорацій, вимоги до звітності й контролю за їхньою діяльністю, регулює питання права власності на прибуток і вироблену продукцію, а також встановлює правові основи врегулювання соціально-трудових відносин у межах корпорації та процедури розв'язання можливих спорів.

Під транснаціональною корпорацією слід розуміти систему підприємств незалежно від форми власності (приватної, публічної чи змішаної), що складається з головного підприємства, яке безпосередньо або через інші центри прийняття рішень здійснює господарську, економічну чи іншу діяльність за допомогою контрольованих ним підрозділів — філій, представництв чи дочірніх компаній, розташованих у двох або більше країнах. Таким чином, ТНК володіють або контролюють виробничі та сервісні комплекси, що функціонують за межами країни базування корпорації, утворюючи розгалужену мережу структурних підрозділів у різних державах і займаючи провідні позиції у виробництві та реалізації певних товарів чи послуг. Відмінність транснаціональних корпорацій від звичайних компаній, які беруть участь у зовнішньоекономічних зв'язках, полягає в тому, що ТНК переносять за кордон не лише товар, а й сам процес капіталовкладення, поєднуючи його з використанням іноземної робочої сили в межах міжнародного виробництва.

Щодо критеріїв визначення ТНК, їх поділяють на кількісні та якісні. До кількісних належать ступінь географічного поширення діяльності корпорації, частка прибутку, отриманого за кордоном та інші показники. Якісні критерії охоплюють транскордонний характер операцій, особливості економічних і історичних взаємин між країною базування та країнами-реципієнтами, вплив ТНК на структуру ВВП приймаючих держав, специфіку інвестиційної політики та стратегії, а також рівень державного втручання у ринкові процеси.

На нашу думку, транснаціональна корпорація являє собою інтегровану економічну структуру, яка здійснює єдину корпоративну політику через один або кілька центрів прийняття рішень, спрямовуючи діяльність підпорядкованих підприємств — філій, представництв чи дочірніх компаній — незалежно від їхньої організаційно-правової форми (приватної, публічної або змішаної). Функціонування такої структури базується на тісній науково-технічній, виробничій та комерційній кооперації, що забезпечує отримання найбільш сприятливих умов господарської діяльності. У результаті це сприяє максимізації прибутку корпорації та посиленню її економічного впливу на національні економічні системи у глобальному масштабі.

Наведене визначення розкриває основні мотиви діяльності транснаціональних корпорацій. З нього випливає, що для ТНК визначальним чинником є не масштаб компанії, а гнучкість її управлінської структури. Саме здатність швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища стає ключовою конкурентною перевагою таких утворень. Ця особливість набуває особливої актуальності в умовах сучасної глобальної інформатизації та стрімкого розвитку інформаційних технологій, які зумовлюють необхідність оперативного прийняття рішень і високого рівня координації в межах міжнародних корпоративних систем.

Діяльність транснаціональних корпорацій, що передбачає переміщення капіталу з країн із його надлишком до держав, які характеризуються дефіцитом капітальних ресурсів, але володіють іншими факторами виробництва, є ключовим чинником процесу транснаціоналізації світової економіки. Цей процес виступає складовою більш широкого явища — глобалізації, яка охоплює сукупність інституціоналізованих міжнародних бізнес-процесів, реалізованих через діяльність ТНК у глобальному масштабі. Узагальнено ТНК можна визначити як суб'єкта господарювання, що функціонує на засадах корпоративної власності, має акціонерну форму управління та розподілу прибутку, здійснюючи діяльність у міжнародному вимірі. На відміну від міжнаціональних компаній, транснаціональні

корпорації формуються як національні за походженням капіталу та контролю, проте інтернаціональні за масштабами та сферою своєї діяльності. Їхня діяльність набуває наддержавного, наднаціонального характеру, сприяючи становленню складної системи глобальних економічних взаємозв'язків. Як правило, держава походження таких корпорацій підтримує їх розвиток, сприяє розширенню ринків збуту продукції та, у певних випадках, здійснює лобіювання їхніх інтересів на міжнародній арені.

Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується тенденцією до формування глобальної економіки, здатної функціонувати як єдина цілісна система у масштабах усієї планети. Відповідно, спостерігається інтенсивне зростання процесів транснаціоналізації. У цих умовах транснаціональні корпорації поряд із державами виступають ключовими суб'єктами міжнародного підприємництва. Більшість найпотужніших корпорацій світу сьогодні відзначаються не лише масштабами своєї діяльності, але й транснаціональним характером функціонування, що забезпечує їм провідні позиції у глобальному економічному просторі.

При цьому їхня фактична влада в багатьох випадках не обмежується виключно економічними параметрами впливу на ринок, найбільші корпорації, спираючись на свою економічну могутність, починають відігравати важливу роль і в геополітичних процесах. У середині XIX ст. близько 90% усіх товарів і послуг вироблялося на базі місцевої сировини та матеріалів, у тих самих межах і реалізовувалася основна частина виробленої продукції [112].

Появу перших транснаціональних корпорацій можна віднести до XVII століття, коли виникло акціонерне товариство «East India Company». Діяльність ТНК першого покоління була тісно пов'язана з освоєнням і використанням сировинних ресурсів колоній, що дає підстави визначати їх як колоніально-сировинні компанії. За своєю організаційно-фінансовою формою та механізмами функціонування ці корпорації мали риси картелів, синдикатів і початкових форм трестів, що відображало ранній етап становлення корпоративного капіталізму у міжнародному масштабі.

Поява транснаціональних корпорацій сучасного типу наприкінці ХІХ століття та їх подальший розвиток упродовж ХХ століття стали об'єктивним результатом еволюції світових економічних відносин і поступового виходу господарської діяльності на глобальний рівень. На сьогодні ТНК проникли майже в усі національні ринки світу, суттєво впливаючи на їхню економічну динаміку. Історичний досвід повоєнного розвитку західноєвропейських країн, Японії, Китаю та нових індустріальних держав переконливо демонструє, що національний капітал може ефективно конкурувати з транснаціональними структурами лише за умови консолідації у потужні фінансово-промислові об'єднання, здатні діяти на засадах глобальної економічної стратегії та здійснювати активну зовнішньоекономічну політику [9].

Беззаперечним є те, що з моменту своєї появи транснаціональні компанії зазнали істотних змін, що стали результатом розвитку міжнародного поділу праці, а також еволюції умов виробництва, їх інтенсифікації та інтеграції. ТНК є підсумком еволюції виробничих відносин до міжнародного рівня у формі диверсифікованих монополій, що базуються на злитті капіталів, метою якого є побудова структур для формування таких умов виробництва (виробничих потужностей), які раніше не могли бути створені в межах однієї держави [94].

Історично формування транснаціональних компаній пройшло кілька стадій. Діяльність компаній першого покоління була орієнтована, як зазначалося раніше, переважно на постачання до метрополій аграрної та мінеральної сировини з колоній. Водночас ТНК прагнули за підтримки власних іноземних філій розширити ринки збуту своєї продукції. У першій половині ХХ ст. майже всі країни світу захищали власні внутрішні ринки шляхом підвищення митних бар'єрів, долати які закордонним постачальникам було досить складно. Значно легше було обійти їх, створюючи у тій чи іншій країні відділення фірми-експортера. Перебуваючи всередині захищеного ринку, такі підрозділи мали змогу реалізовувати продукцію фірми фактично без митних перешкод [105].

Процес трансформації національної компанії у міжнародну, як правило, проходить низку стадій, які представлені на рисунку.

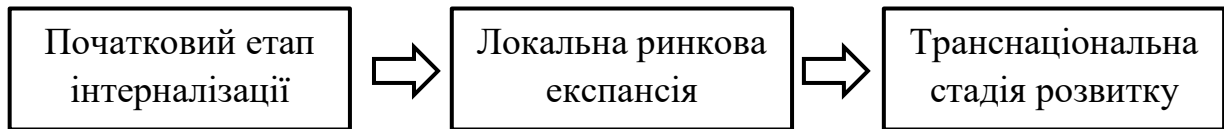


Рисунок 1.1 Етапи транснаціоналізації компанії.

Джерело: складено автором.

На початковому етапі здійснення іноземної господарської діяльності її вплив на загальний стан компанії є незначним. Підприємство лише починає розгортати зовнішньоекономічну активність, яка, як правило, реалізується у формі експорту. На цьому етапі фірма де-юре залишається прив'язаною до країни свого походження.

На другому етапі зарубіжна господарська діяльність набуває ознак умовної самостійності. Діяльність підприємства за кордоном вступає у складні взаємозв'язки з іншими напрямками функціонування компанії та, за умови ефективної економічної діяльності, стає стимулом для якісних змін у її загальній організаційно-економічній системі.

Поступово міжнародна діяльність трансформується від експорту до створення власного виробництва за кордоном. Відбувається відокремлення іноземних господарських підрозділів від операцій на внутрішньому ринку, що знаходить відображення у структурі координації діяльності підприємства. На цьому етапі компанія набуває рис міжнародної корпорації [150].

У третій стадії збільшується значимість іноземної діяльності фірми. Внутрішній ринок суттєво зменшує свою вагу та стає рівним численними зовнішніми ринками. Безпосередньо на даній стадії фірма стає ТНК з усіма її ознаками.

На цьому етапі ТНК складають стратегічну лінію своєї поведінки, характерними цілями якої вважаються:

- забезпечення власного виробництва закордонним ресурсами;

- орієнтація на зарубіжних ринках за допомогою мережі власних відділень;
- розміщення виробництва в державах, де видатки на виробництво менші ніж в державі базування;
- спрямованість на диверсифікацію виробничо-торговельної та економічної діяльності.

З кінця 1930-х років спостерігається зростання кількості транснаціональних корпорацій трастового типу, діяльність яких була пов'язана із розвитком військово-промислового комплексу. Розпочавши функціонування в період між двома світовими війнами, ці компанії зуміли зберегти свої позиції й після завершення Другої світової війни, утворивши друге покоління транснаціональних корпорацій. Для перших представників цього типу підприємств були характерні інтернаціональні інвестиції, спрямовані на отримання та розширення виробничих потужностей за межами країни базування. Саме це визначало основні конкурентні переваги транснаціональних корпорацій у зазначений період. У цей же час відбувалося поглиблення економічних зв'язків транснаціональних корпорацій із місцевими компаніями та поступове залучення останніх до міжнародного виробництва. Такі процеси створили передумови для активізації процесів злиттів, поглинань і формування значної кількості стратегічних альянсів [150].

Особливо активні кроки у сфері завоювання світових ринків ТНК почали здійснювати з початку 1950-х рр. Цьому сприяли стратегія лібералізації міжнародних економічних зв'язків, утворення нових держав, що звільнилися від колоніальної залежності, зростання купівельних потреб та інші чинники. Стрімкий розвиток ТНК — як за їх кількістю, так і за масштабами діяльності — призвів до того, що вони почали відігравати одну з провідних ролей у світовій економіці. ТНК, які посіли домінуючі позиції в міжнародній економіці у цей період, відносять до компаній третього покоління. У 1950–1980-х рр. діяльність транснаціональних компаній третього покоління зумовила виникнення органічного сплетіння компонентів національного та

іноземного виробництва; міжнародні союзи картельного типу поступилися місцем міжнародним концернам, у межах яких формувалися багатогалузеві комплекси. Це було обумовлено низкою чинників, серед яких найбільш значущими є: посилення концентрації виробництва та фінансових активів; вплив науково-технічного прогресу, що призвів до виокремлення багатьох нових галузей; диверсифікація виробництва; децентралізація структур управління; інтенсифікація економічних зв'язків усередині окремих фірм та фінансових груп. Характерною рисою компаній третього покоління стало розширення їхньої діяльності у сфері послуг [148].

Як зауважує Дж. Даннінг, транснаціональні корпорації стали незамінними суб'єктами глобального економічного зростання та технологічної трансформації. Вони вважаються основними організаторами міжнародних трансфертів капіталу, технологій та управлінської майстерності, безпосередньо впливаючи на міжнародний поділ праці через глобальні стратегії виробництва, дистрибуції та постачання. Як справжні глобальні гравці, ТНК відкривають власні філії, пристосовуючи товари та послуги до нових ринків, а також купують закордонні компанії, отримуючи вигоду від наявних торгових марок (у разі поглинання місцеві марки, як правило, включаються в загальнокорпоративну бренд-концепцію), виробничих і складальних потужностей та дистриб'юторської інфраструктури. Вони створюють спільні підприємства та складні коопераційні альянси для консолідації зусиль у сферах НДДКР, виробництва та маркетингу. Сьогодні ТНК контролюють близько 80% світового технологічного потенціалу в приватному секторі та приблизно таку ж частку у світовій торгівлі [128].

На початку 1980-х років стали виникати і заявляти власні позиції глобальні ТНК четвертого покоління, яким властиво:

- сприйняття ринку та конкурентної боротьби планетарних масштабах;
- всеохоплююче розуміння власних конкурентів та способів ведення конкурентної боротьби;

- реалізація власної діяльності в загальносвітовому і регіональному масштабі;
- інвестування істотної частки власного прибутку в наукові дослідження та в сфері високотехнологічних виробництв;
- координування функціонування власних відділень на базі найсучасніших технологій;
- гнучкість організації кожного одиничного виробництва фірми, адаптивність їх структури для мінливих обставин міжнародного виробництва;
- інтеграція власних підприємств та виробничих відділень в загальну інтернаціональну мережу управління;
- формування інтеграційних договорів з іншими ТНК [111].

Ця стадія розвитку корпорацій характеризується застосуванням таких форм ПШ, як стратегічні альянси, злиття та поглинання (переважно виробничих компаній), паралельно з використанням новітніх фінансових інструментів, зокрема деривативів. Формування торгівлі на засадах внутрішньогалузевої спеціалізації призвело до того, що під контролем ТНК перебуває понад 60% усієї світової торгівлі (для порівняння: у 1977 році частка внутрішньокорпоративних поставок північноамериканських компаній в обсязі експорту із закордонних філій становила 37%). ТНК контролюють основні потоки науково-технічних знань: у їхніх руках зосереджено близько 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технологічні процеси та ноу-хау. Значна частка платежів, пов'язаних із трансфертом технологій, здійснюється всередині самих корпорацій (у США та Великій Британії цей показник сягає 80% та 90% відповідно) [127].

З'явилася широка сфера інтернаціональної власності, для відтворення якої використовується до 8-9% світового ВВП. У ще більшою мірою монополізовані окремі товарні ринки. Таким чином, на ТНК припадає 90% світових ринків пшениці, кави, кукурудзи, лісоматеріалів, сигарет, джуту та залізної руди, 85% - міді і бокситів, 80% - чаю та олова, 75% - бананів, природного каучуку і необроблений нафти. Зовнішньоекономічні

взаємозв'язку безлічі розвинених країн також протікають через ТНК. П'ятдесят відсотків зовнішніх взаємозв'язків США здійснюється північноамериканськими та іноземними компаніями, у Великій Британії - 80%, у Сінгапурі - 90% [127].

Надзвичайно важливу роль у механізмі функціонування глобальних компаній відіграють банківські та фінансові установи. Процеси інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки, а також гостра конкурентна боротьба в економічній сфері сприяли розвитку й розширенню діяльності міжнародних банків. Невід'ємним компонентом структури корпорацій стають потужні фінансові інститути, які здійснюють у міжнародному масштабі операції зі злиття та поглинання, лізингу, кредитування та інвестування.

Глобальні ТНК системно реалізують стратегію створення великих об'єднань, що охоплюють виробничі, торговельні та фінансові компанії. Проте, крім формування великих фінансових альянсів із подібними до себе структурами, міжнародні корпорації посилюють зв'язки із середнім та малим бізнесом як у країні базування, так і з іноземними партнерами [173]. Зокрема, розширюється мережа субпідрядних зв'язків ТНК із малими фірмами, які здатні ефективно здійснювати функції як у сфері пошуку та впровадження інновацій, так і в самостійній розробці нових продуктів і техніки. Формування розгалуженої системи субпідряду дає компаніям змогу позбутися багатьох рентабельно не вигідних операцій та функцій, сконцентрувавшись на більш перспективних напрямках діяльності. Водночас глобальні ТНК, будучи зацікавленими в отриманні від своїх підрядників якісних напівфабрикатів та комплектуючих, мають забезпечувати їх інноваційними технологічними рішеннями [177].

Забезпечуючи в такий спосіб високотехнологічну базу для дрібного виробництва, транснаціональні корпорації сприяють процесам глобалізації виробничих циклів. Фахівці ООН відзначають зростання кількості невеликих за обсягом компаній, які стрімко розширюють свою міжнародну діяльність. У

Великій Британії такі «малі ТНК» із кількістю працівників від 20 до 450 осіб становлять приблизно 80% усіх міжнародних компаній, у Франції — 89%, у Сполучених Штатах Америки — близько 44%, у Японії — 23% від загальної кількості ТНК. Скорочення життєвого циклу товарів та термінів окупності інвестицій у виробництво й НДДКР вимагає від підприємств надзвичайної гнучкості та швидкого оновлення виробничих процесів, умови для чого на великих підприємствах створити складніше. На думку американського фахівця у сфері маркетингу та менеджменту П. Друкера, майбутнє належить компаніям середнього розміру (із кількістю співробітників від 200 до 4000 осіб), які є достатньо малими, щоб залишатися гнучкими, і водночас достатньо великими для здійснення масштабних інвестицій та впровадження інновацій [126]. Хоча на сьогодні ці уявлення про оптимальну кількість співробітників можна вважати застарілими, паралельно з укрупненням та диверсифікацією діяльності міжнародних компаній простежується тенденція до уникнення гігантоманії при формуванні виробничих одиниць: їхні масштаби зменшуються, тоді як ступінь спеціалізації зростає. Фігурально висловлюючись, компанії «втрачають вагу», стаючи менш масивними, проте «нарощують м'язи» — стають потужнішими завдяки підвищенню гнучкості та мобільності

Проміжок функціонування міжнародних корпорацій починаючи з середини 1990-х рр. фахівці ООН характеризують як стадію компаній п'ятого покоління, що відповідно до власної фінансової сили стали самостійними суб'єктами всередині міжнародної економіки в одному ряду з державними фінансовими системами [67].

Основні характеристики ТНК п'ятого покоління є: інноваційна орієнтованість, що гуртуються на сучасній науці та інноваційному бізнесі, виступаючи головними генераторами інновацій; створення всеосяжних мереж виробництва і реалізації, які охоплюють глобальні масштаби; відсутність чітких меж діяльності або галузевої спеціалізації; гібридність структур, що засновані на системі холдингів, які формують внутрішнє "напівринкове-

напівієрархічне середовище"; головну роль у виборі місць для створення дочірніх фірм відіграє аналіз виробничих витрат, які, як правило, нижчі в країнах, що розвиваються, продається ж продукція там, де на неї найвищий попит, головним чином, у розвинутих країнах; інноваційна активність в країнах-реципієнтах, яка включає в себе поширення інноваційної діяльності на приймаючі країни, що раніше було прерогативою тільки материнських фірм. Це досягається завдяки створенню в інших країнах науково-дослідних центрів; створюють транснаціональні стратегічні альянси, що відбувається під впливом інтеграційних процесів у різних регіонах [53].

Глобалізаційні процеси та технологічні досягнення виявили недоліки в системах управління та господарювання транснаціональних корпорацій. Більшість із них сформувалися в умовах індустріальної епохи, для якої була характерна концепція «економії на масштабах виробництва». У той час держави активно захищали національні ринки за допомогою торговельних бар'єрів, обмежень на рух інвестицій та збереження високих транспортних витрат. Для транснаціональних корпорацій цього покоління майже єдиним, хоча й ресурсомістким, способом інтегруватися в іноземні ринки було створення спільних підприємств за участю місцевих компаній, що дозволяло частково подолати бар'єри входу та забезпечити адаптацію до специфіки національного середовища.

З 1993 р. контролем і регулюванням діяльності ТНК займається постійний міжурядовий орган ЮНКТАД, з роботою якого пов'язана поява ключових джерел інформації щодо ТНК. Тричі на рік ЮНКТАД публікував дослідницький журнал про діяльність ТНК "Transnational Corporations". Журнал мав глобальний охоплення, сильний вплив на політику розвитку та високий потенціал впливу за межами наукової спільноти. Метою діяльності було забезпечення комунікації між академічними колами та спільнотою, що формує політику. Видання надавало унікальну платформу для наукових досліджень, які могли впливати на формування політики на регіональному,

національному та міжнародному рівнях. Видання було припинено у квітні 2024 року [201].

Наприкінці двадцятого століття процес диверсифікації та формування на цій основі багатогалузевих конгломератів і холдингів як головна модель організації діяльності ТНК в рамках конкуренції поступово став поступатися місцем новим явищам. Їх сутність становить позбавлення від непрофільних виробництв і зосередження зусиль на інноваційних типах діяльності.

Поступово інтернаціональні перешкоди ослабли або пропали, спрямованість до забезпечення конкурентоспроможності та економії витрат за рахунок організації великомасштабного виробництва почала поступатися місцем іншим способам організації виробництва. Виробництво продукту невеликими серіями, під персональні вимоги на якийсь час зрушило акцент з обсягу виробництва на оперативність, комп'ютеризація виробництва дала можливість підприємствам виготовляти продукти для індивідуальних замовників згідно з цінами товарів масового виробництва.

Значущим аспектом діяльності сучасних міжнародних компаній, котрий потребує уваги, є процес об'єднання транснаціональних банків, який поступово призводить до формування величезних транснаціональних фінансових конгломератів [33]. Цей процес, що часто супроводжується злиттями та поглинаннями, має низку суттєвих економічних, фінансових та стратегічних наслідків для глобальної економіки та світових ринків.

Об'єднання банківських структур дозволяє транснаціональним фінансовим групам консолідувати ресурси, розширити клієнтську базу та отримати значні переваги від економії масштабу. Такі конгломерати можуть ефективніше управляти ризиками, залучати значні обсяги капіталу для інвестування у великі проєкти та одночасно надавати комплексні фінансові послуги клієнтам у різних країнах. В результаті вони посилюють свою роль не лише як учасників фінансового ринку, але й як потужних економічних акторів на глобальному рівні.

Формування транснаціональних фінансових конгломератів також сприяє зростанню впливу ТНК у світовій економіці. Великі фінансові структури стають стратегічними партнерами промислових і технологічних ТНК, надаючи необхідне фінансування для міжнародних проєктів, сприяючи виходу компаній на нові ринки та підтримуючи їхні інноваційні ініціативи. Завдяки цьому посилюється економічна інтеграція, розширюються глобальні виробничі та інвестиційні мережі, а також підвищується загальна стійкість та конкурентоспроможність ТНК у світі, що стрімко змінюється.

Особливо варто зазначити, що сучасні транснаціональні фінансові конгломерати активно використовують цифрові технології та фінтех-рішення, що дозволяє їм ефективніше керувати активами, проводити транснаціональні операції та автоматизувати процеси управління ризиками. Це, у свою чергу, зміцнює позиції ТНК, дозволяючи їм швидше адаптуватися до економічних та політичних змін, а також оперативно реагувати на глобальні виклики, такі як фінансова нестабільність, валютні коливання та зміни регуляторного середовища [132].

Упродовж останнього десятиріччя спостерігається тенденція до укрупнення транснаціональних корпорацій, що передусім пов'язано зі зростанням кількості процесів злиттів і поглинань. Така динаміка зумовлена низкою чинників. По-перше, завдяки злиттям і поглинанням компанії отримують швидший і більш ефективний доступ до привабливих для них ринків. По-друге, одночасна присутність на декількох ринках забезпечує корпораціям вищу стійкість до несприятливих змін ринкової кон'юнктури в окремих регіонах. По-третє, великі міжнародні компанії мають ширші можливості для залучення фінансових ресурсів, що дозволяє підвищувати технологічний рівень виробництва та збільшувати інвестиції у науково-дослідну діяльність. Серед інших факторів, які стимулюють компанії до участі у процесах злиття та поглинання, можна виокремити прагнення зміцнити конкурентні позиції на ринку, а також розрахунок на короткострокове

підвищення ринкової капіталізації підприємства, зумовлене зростанням вартості його акцій.

Однією з наявних особливостей діяльності компаній п'ятого покоління вважається інтенсивне формування їх стратегічних об'єднань. Об'єднання, виділяє їх від злиттів і поглинань, включені фірми незважаючи на те що з'єднані однією метою, не втрачають своєї автономності та залишаються вірними персональним інтересам. Фактичні результати подібного стрімкого формування даного типу партнерства до такої міри значні, що велика частина з учених впевнені, що внаслідок дій альянсів міжнародна економіка стоїть на порозі нової ери стратегічного менеджменту.

Основні тенденції в діяльності ТНК: випереджаюче зростання прямих іноземних інвестицій в порівнянні зі світовою торгівлею. Укрупнення ТНК за рахунок злиття і поглинань, а також альянсів, переорієнтація ТНК на сферу послуг, зміни в регіональному розподілі прямих іноземних інвестицій, інтеграція транснаціональних банків в структури ТНК, посилення значення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, збільшення частки нематеріальних активів (патентів, ноу-хау і ліцензій) в капіталі ТНК і зміна організаційної структури ТНК. Транснаціональні компанії відіграють роль основних інвесторів, вони міцно зайняли центральне положення в процесі інтернаціоналізації світової економіки, стали основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими державами [171].

Тенденція до укрупнення ТНК, пов'язана перш за все із збільшенням числа злиттів і поглинань, що призводить до якісних зрушень у розвитку ТНК. Мотиви для злиття і поглинання у ТНК досить різноманітні. Це отримання синергетичного ефекту за рахунок: економії, обумовленої масштабами діяльності; комбінування взаємодоповнюючими ресурсами; фінансової економії (за рахунок зниження транзакційних витрат); зростання ринкової потужності через зниження конкуренції (мотив монополії); взаємодоповнюваності в області науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт. Також, це можливість відносно швидко вийти на незнайомий для компанії ринок і

диверсифікувати ризики. По-третє, мотивом для злиття і поглинань іноді є бажання знизити податкове навантаження, задовольнити амбіції менеджменту щодо підвищення ринкової капіталізації компанії і т.п. Низькі процентні ставки, зростання прибутку і підвищення цін на активи, особливо в розвинених країнах, сприяли активізації злиття і поглинань [182].

Міжнародні ЗіП є одним із проявів глобалізації сучасних економічних систем різних країн та відіграють значну роль у розвитку компанії та є досить чутливими до зовнішніх економічних та технологічних факторів [62]. Саме тому для них характерна певна циклічність. Однак, не зважаючи на це, використовуючи статистичні дані, наведені професійною асоціацією The Institute for Mergers, Acquisitions and Alliances (ИМАО), можемо зробити висновки про загальну тенденцію до зростання кількості угод.

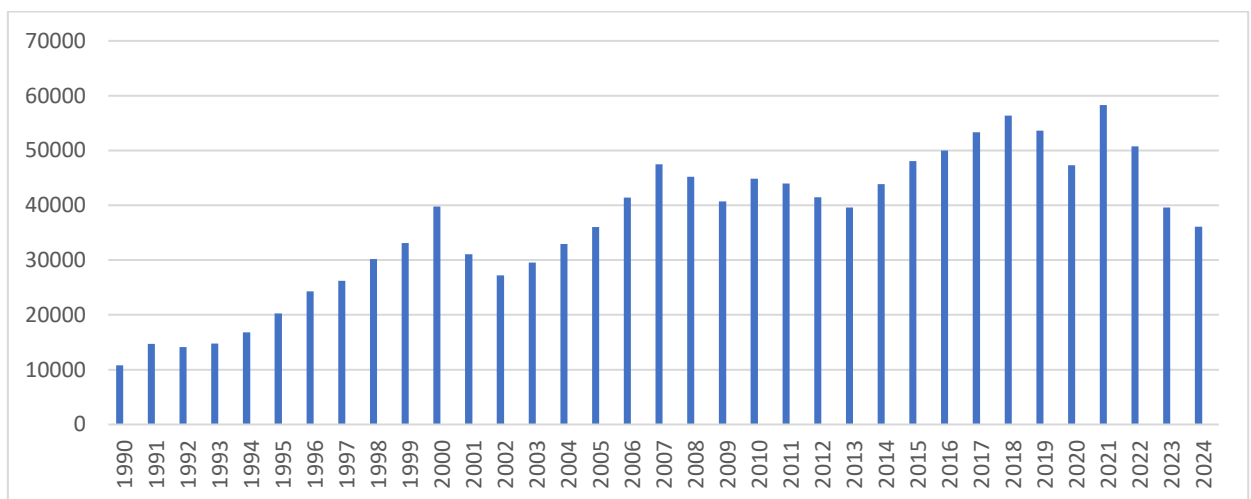


Рисунок 1.2 Динаміка кількісних показників ЗіП за 1990–2024 рр.

Джерело: складено автором на основі [162]

Результатом численних процесів злиттів, поглинань та утворення стратегічних альянсів стало формування нових транснаціональних корпорацій олігополістичного типу. На сучасному етапі в економічно розвинених країнах спостерігається тенденція, за якої, незалежно від галузі, ринковий простір контролюється обмеженою кількістю великих компаній. Вони створюють між

собою конкурентне середовище як на національному, так і на міжнародному рівнях, визначаючи основні напрями розвитку світового ринку.

Проаналізувавши основні тенденції формування транснаціональних корпорацій у першій чверті XXI століття, можна дійти висновку, що представники нового постіндустріального покоління ТНК істотно змінили уявлення про джерела своїх конкурентних переваг. Якщо раніше ключовим ресурсом вважався капітал, а головним завданням управління — його максимально ефективного розміщення, то нині концептуальні пріоритети зазнали трансформації у сторону економіки знань та інновації.

Сучасна інвестиційна політика ТНК ґрунтується на визнанні того, що найціннішим ресурсом є знання та інформація. Основною метою управління стає забезпечення безперервного розширення кола накопичених знань і підвищення ефективності їх практичного застосування. Центральні офіси таких корпорацій поступово перетворюються на осередки прийняття стратегічних рішень, обробки ключової інформації, а також формування та акумулювання адміністративних і науково-технічних знань [139].

Інноваційна діяльність ТНК відчуває все зростаючий вплив двох головних процесів, що характеризують сучасний етап перебудови світогосподарської системи: процесу інтернаціоналізації і глобалізації. З'являється все більше фірм, які проводять науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи за межами країни базування. Раніше ТНК проводили подібні дослідження лише для того, щоб використовувати силу материнської компанії на місцевих ринках. Тепер же перенесення окремих етапів НДДКР з країни базування в приймаючі країни слід розглядати як частину глобальної стратегії ТНК по інтеграції інноваційної діяльності в усій системі материнської компанії, коли кожен з філій спеціалізується на розробці напрямки науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, в якому він найбільш компетентний.

Владні повноваження щодо прийняття постанов про виробництві маркетингу перенеслися в місцевий, регіональний рівень. Зараз в штаб-

квартирах розуміють, що найкращі рішення приймаються тими, хто ціле життя промишляв виробляємо певного продукту і мав справу з споживачами. В той же час багато фірм знизили в ранзі багато державних правління і домоглися, щоб вони функціонували як частина глобальної системи.

Сучасні Транснаціональні корпорації зазвичай розділюють на характерні 3 організаційні моделі, що відображають особливості їхньої стратегії розвитку, структури управління та характеру міжнародної діяльності. Залежно від способу інтеграції виробничих і фінансових ресурсів, а також від рівня диверсифікації бізнесу:

– *горизонтально інтегровані* транснаціональні корпорації характеризуються тим, що здійснюють виробництво однакової або подібної продукції у кількох країнах, розширюючи географію своєї діяльності без істотної зміни галузевої спеціалізації. Основною метою такої моделі є збільшення частки на світових ринках, оптимізація витрат виробництва та підвищення конкурентоспроможності шляхом використання переваг різних національних економік. Горизонтальна інтеграція дозволяє корпораціям ефективно реагувати на зміни попиту, мінімізувати ризики, пов'язані з коливаннями ринку в окремих країнах, і водночас посилювати контроль над ціноутворенням і збутом своєї продукції.

– *вертикально інтегровані* транснаціональні корпорації будують свою діяльність за принципом послідовного об'єднання різних етапів виробничого процесу — від постачання сировини до збуту готової продукції — у межах єдиної корпоративної структури. Така модель забезпечує ТНК більшу стабільність постачання, контроль за якістю і витратами, а також зменшує залежність від зовнішніх контрагентів. Вертикальна інтеграція сприяє підвищенню ефективності управління виробничими ланцюгами, дозволяє оптимізувати розміщення виробництв відповідно до національних ресурсних і трудових переваг та забезпечує синергійний ефект від поєднання взаємопов'язаних процесів у глобальному масштабі.

– *диверсифіковані* транснаціональні корпорації характеризуються багатогалузевою структурою та здійснюють діяльність у різних, часто непов'язаних між собою секторах економіки. Основною метою їхньої диверсифікації є зниження підприємницьких ризиків і забезпечення фінансової стійкості за рахунок розподілу ресурсів між кількома напрямками діяльності. Такі корпорації використовують переваги масштабів і фінансової гнучкості, інвестуючи в різні галузі — від промисловості й енергетики до сфери послуг та високих технологій. Диверсифіковані ТНК є важливими суб'єктами глобальної економіки, оскільки вони сприяють структурній трансформації національних економік і стимулюють розвиток інноваційних процесів на міжнародному рівні [88].

Розглянуті типи транснаціональних корпорацій демонструють різноманіття організаційних моделей їхньої діяльності, однак спільною тенденцією для всіх є постійне розширення присутності на світових ринках та підвищення рівня інтегрованості у глобальний економічний простір [16]. Істотне зростання кількості дочірніх підприємств зумовлюється розширенням масштабів діяльності ТНК за кордоном, прагненням до глибшої інтеграції в умовах посилення міжнародної конкуренції, а також необхідністю формування стратегічних плацдармів для подальшої експансії та ефективного протистояння конкурентному тиску. Для більшості великих корпорацій характерною є тенденція до інтернаціоналізації інноваційної діяльності, хоча конкретні стратегії, що застосовуються японськими, американськими та європейськими компаніями, мають суттєві відмінності. Такі розбіжності пояснюються не лише економічними факторами, а й пріоритетами національної економічної політики країн базування материнських компаній [172]. Особливою формою організації інноваційного процесу у великих ТНК є створення венчурних підприємств, які спрямовують свою діяльність на розвиток стратегічно важливих напрямів науково-дослідних робіт і підтримку приватних інноваційних ініціатив окремих фахівців або колективів. Такі венчурні структури забезпечують фінансування та стимулювання так званої

«неофіційної» інноваційної діяльності, що має автономний характер і лише опосередкований зв'язок із керівництвом корпорації, водночас залишаючись важливим джерелом технологічного оновлення й конкурентних переваг.

Важливою відмінною рисою сучасних транснаціональних корпорацій є космополітичний характер їхніх інтересів і глобальність операцій, що відображає специфіку функціонування міжнародних монополій. Незалежно від країни походження, ТНК розглядають світ як єдиний простір для здійснення своєї діяльності, прагнучи охопити всі можливі ринки, технології, капітали, інтелектуальні ресурси та людський потенціал. Важливим якісним критерієм у характеристиці таких корпорацій виступає їхня управлінська стратегія, орієнтована одночасно на внутрішнє та зовнішнє середовище, що зумовлює особливу модель взаємодії з клієнтами, конкурентами й державними інституціями.

У процесі прийняття рішень щодо розміщення виробництва за кордоном ТНК дедалі частіше керуються прагматичними чинниками, такими як наявність кваліфікованої робочої сили, рівень виробничих витрат та сприятливі умови для інвестицій. Географічна диверсифікація виробництва сприяє формуванню власного міжнародного поділу праці, що дозволяє корпораціям використовувати переваги різних національних економік. Завдяки доступу до дешевих ресурсів, робочої сили та можливості впливати на уряди країн, що розвиваються, ТНК суттєво зміцнили свої конкурентні позиції [137]. Принцип зниження витрат через географічне розширення бізнесу забезпечив їм високу стійкість навіть у періоди економічних і фінансових криз, що, у свою чергу, сприяло подальшій глобальній експансії у прагненні до максимізації прибутків.

Сучасна еволюція світової економіки свідчить про перехід від етапу світового ринку до етапу світового виробництва, заснованого на глобальній конкуренції та інтенсивному переміщенні факторів виробництва. Перенесення значної частини виробничих потужностей за кордон і створення численних філій, інтегрованих у єдину мережу, дає ТНК змогу ефективно

використовувати ресурси різних країн і отримувати вигоди від їхніх порівняльних переваг. Глобалізація сприяє зменшенню бар'єрів для транскордонного руху товарів, капіталу та послуг, уніфікації регуляторних механізмів і стандартизації фінансових операцій, що, у підсумку, стимулює інтенсифікацію міжнародних інвестиційних і фінансових потоків.

Отже, наведені тенденції підтверджують тезу про те, що транснаціональні корпорації поступово перетворюються на домінуючу форму власності у світовій економіці. В умовах посилення глобалізаційних процесів саме ТНК стали тими суб'єктами, які не лише здатні самотійно впливати на розвиток світової економічної системи, а й формувати стратегічні альянси, посилюючи свою економічну потужність і територіальний вплив. Сфера їхньої діяльності виходить за межі економічного виміру, охоплюючи фінансові, торговельні, технологічні, а нині й політико-соціальні аспекти міжнародної взаємодії. З огляду на це виникає об'єктивна потреба у формуванні ефективного механізму співпраці між національними економіками та транснаціональними корпораціями, що передбачає класифікацію параметрів такої взаємодії й оцінку її ефективності в контексті сталого розвитку.

У контексті зростання впливу транснаціональних корпорацій та їхньої інтеграції у світову економічну систему відбуваються суттєві зміни у формах організації та управління корпоративними структурами. Еволюція ТНК супроводжується ускладненням їхньої організаційної архітектури, що потребує високого рівня політичної та управлінської майстерності. З одного боку, це вимагає вирівнювання адміністративної ієрархії, а з іншого — забезпечення максимальної інтеграції між підрозділами, розташованими у різних країнах. У результаті сформувалася новітня модель функціонування транснаціональних корпорацій — мережева організація, яка характеризується значним розподілом виробничих процесів і децентралізованим прийняттям управлінських рішень. Така структура дозволяє підвищити гнучкість управління, оперативно реагувати на зміни глобального ринкового

середовища та забезпечувати ефективну координацію між численними дочірніми підприємствами.

Безперечно, у сучасний період транснаціональні корпорації перетворилися на системоутворюючий елемент глобальної економіки. Незалежно від оцінки їхньої діяльності, ТНК стали невід'ємною складовою світового фінансового та виробничого ландшафту, формуючи нові механізми впливу на міжнародні економіко-політичні процеси. У міру розширення сфер їхнього впливу роль держав як самостійних регуляторів поступово зменшується, натомість формується контрольований у корпоративних інтересах міжнародний виробничо-фінансовий комплекс. Цей комплекс базується на глобальному поділі праці, враховує макроекономічні особливості різних регіонів і фактично визначає напрями розвитку сучасної світової економіки.

1.2. ТНК як домінуючий тип міжнаціональних компаній аграрної галузі

Глобалізація у ХХІ столітті набула статусу провідної парадигми розвитку світової економіки, охопивши практично всі країни незалежно від рівня їхнього соціально-економічного розвитку. Її універсальний характер полягає в тому, що навіть держави з низьким рівнем індустріалізації та обмеженою участю у процесах міжнародної інтеграції чи постіндустріальної трансформації виявляються втягнутими у глобальні процеси через свою залежність від зовнішніх ринків товарів, послуг, робочої сили, знань і капіталу. Це свідчить про формування якісно нового рівня взаємозалежності національних економік, де локальні проблеми швидко набувають глобального характеру.

Вагомим фактором прискорення глобалізаційних процесів є інтенсивний розвиток сучасних телекомунікаційних та цифрових технологій. Швидкість обробки й передачі інформації у режимі реального часу забезпечує

інтеграцію фінансових, торговельних і виробничих процесів у єдиний інформаційно-економічний простір. Для аграрних підприємств це означає доступ до глобальних ринків збуту, можливість впровадження систем точного землеробства, цифрових платформ управління ланцюгами поставок та аналітичних систем прогнозування попиту [71]. Водночас підвищується вимога до оперативності управлінських рішень, що стимулює підприємства до модернізації бізнес-моделей та впровадження інноваційних технологій.

Транснаціоналізація економічного життя, яка є складовою глобалізації, призводить до того, що значна частина виробництва, споживання та торговельних потоків формується на наддержавному рівні. Зростає роль міжнародних центрів прийняття рішень, а ТНК стають не лише головними акторами, а й продуктом інтернаціоналізації. Саме вони визначають стратегічні напрями розвитку глобальної аграрної економіки, контролюючи доступ до фінансових, технологічних та інформаційних ресурсів.

Область діяльності ТНК простягається практично в усі без винятку держави світу та різновиди економічної діяльності. Збільшення масштабів діяльності ТНК, комплексність характеристик фінансових взаємозв'язків, перетворення структури, цінностей та якості потреб покупців значно впливають в формуванні світового ринку.

У сучасних умовах глобалізація безпосередньо впливає на продуктивність праці, рівень конкурентоспроможності та ефективність виробництва. Одночасно відбувається інтеграція аграрних підприємств у глобальні ланцюги створення доданої вартості. Це означає, що аграрії дедалі рідше розглядають виробництво лише як кінцевий етап, орієнтуючись на участь у складних мережах, де цінність формується не тільки у процесі виробництва, а й на етапах логістики, переробки, маркетингу та продажу.

Аграрна сфера є показовим прикладом впливу ТНК та перебігу глобалізаційних процесів. На сучасному етапі приблизно 80 % інновацій у сфері аграрних технологій генеруються транснаціональними корпораціями. Доходи найбільших з них перевищують валовий внутрішній продукт окремих

держав. У сучасній глобальній агропромисловій системі транснаціональні корпорації посідають провідне місце, проте їхня частка у світовому агропромисловому комплексі не має єдиного числового виміру, оскільки рівень концентрації суттєво різниться залежно від підсектора [134]. У галузі виробництва насіння та агрохімічної продукції концентрація є надзвичайно високою: після хвилі злиттів у 2015–2018 рр. кілька глобальних груп — Bayer (Monsanto), Corteva, Syngenta Group та BASF — контролюють від половини до двох третин ринку насіння та засобів захисту рослин [116]. У сфері міжнародної торгівлі зерном спостерігається схожа ситуація: чотири провідні трейдери — Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill та (Louis) Dreyfus, відомі як група ABCD — домінують на глобальних зернових ринках, забезпечуючи, за різними оцінками, понад 60–75 % світових торговельних потоків у цьому сегменті [188].

У харчовій промисловості концентрація капіталу та ринкової влади також є значною. Невелика кількість міжнародних корпорацій — зокрема Nestlé, PepsiCo, Coca-Cola та Unilever — опосередковано контролює більшість глобальних брендів споживчих продовольчих товарів [117]. Така структура ринку зумовлює високу залежність національних економік від рішень кількох корпоративних центрів, що визначають напрями інновацій, маркетингові стратегії та логістику поставок. У сфері інвестицій транснаціональні корпорації відіграють провідну роль у забезпеченні потоків прямих іноземних інвестицій у сільське господарство та харчову промисловість, що сприяє поширенню технологій, підвищенню продуктивності та формуванню глобальних ланцюгів доданої вартості [61].

Аналіз сучасних досліджень та звітів міжнародних організацій, зокрема FAO та OECD, підтверджує посилення процесів корпоративної концентрації у більшості ланок агропромислового комплексу. Злиття, стратегічні альянси та вертикальна інтеграція у виробничих і торговельних структурах призвели до того, що ТНК дедалі більше визначають не лише комерційну, а й соціально-економічну динаміку світового аграрного сектору. Ці тенденції формують

нову архітектуру глобального АПК, у якій великі корпорації виступають центральними координаторами міжнародних потоків капіталу, технологій і продовольства. Це зумовлює концентрацію економічної влади у руках обмеженого кола суб'єктів, що фактично визначають правила гри на глобальному аграрному ринку.

Агропромисловий комплекс — міжгалузева система, що об'єднує сільське господарство з іншими галузями економіки, безпосередньо пов'язаними з виробництвом, обробкою та доставкою сільськогосподарської продукції кінцевому споживачу. Це включає виробництво засобів виробництва для сільського господарства, таких як сільськогосподарська техніка, хімічні добрива, пестициди, а також харчову та інші галузі переробної промисловості, інфраструктуру для транспортування та зберігання продукції.

АПК розглядається як основа для забезпечення продовольчої безпеки та економічної стабільності країни. Він включає в себе сільське господарство, будівництво сільськогосподарської техніки та обладнання, заводи з виробництва агрохімічної продукції, харчову переробку та інші галузі, пов'язані з логістичною інфраструктурою [2].

Зовнішня торгівля стає ключовим механізмом перерозподілу доходів у глобальній економіці. У країнах, що розвиваються, частка залежності від експорту сягає 30–35 %, тоді як у розвинених економіках цей показник коливається в межах 15–20 %. Для України аграрний сектор є одним із базових драйверів зовнішньої торгівлі: саме агропромисловий комплекс формує близько 40 % валютних надходжень. Це створює високий ступінь залежності економіки від кон'юнктури світових ринків і водночас надає можливість посилювати інтеграцію у глобальні ланцюги доданої вартості.

Транснаціональні корпорації вважаються більш результативною конфігурацією компанії інтернаціонального бізнесу, оскільки вони є конкурентоспроможними як на ринках окремих держав, так і на міжнародному рівні. Подібна модель формування бізнесу дає можливість отримувати надприбутки, розширювати ринки збуту, а також ефективно розпоряджатися

виробничими потужностями та оперативно реагувати на зміни ринкової ситуації завдяки відмінностям у законодавстві та фінансових умовах у різних країнах.

Транснаціональні корпорації виступають одними з найважливіших суб'єктів сучасної глобалізації та формування єдиного світогосподарського простору. Вони не лише активно беруть участь у процесах міжнародної економічної інтеграції, а й у багатьох випадках визначають їх динаміку та зміст. Вирішальна роль ТНК у світовій економіці пояснюється передусім їхнім величезним економічним потенціалом, оскільки фінансові можливості багатьох із них часто перевищують обсяги валового національного доходу цілих держав. Саме тому ТНК стали ключовим інструментом міжнародного руху капіталів та відіграють провідну роль у формуванні структури прямих іноземних інвестицій. ТНК загальноновизнані як найбільш сучасна модель міжнародних корпорацій. ТНК виникають як державні за капіталом і контролем та інтернаціональні по області власної діяльності. Робота даних компаній є наднаціональною, наддержавною і призводить до формування наддержавних взаємозв'язків.

Протягом ХХ століття розширювальний підхід формування компаній характеризується диверсифікації їх міжнародної діяльності шляхом застосування конкурентоспроможних переваг своїх компаньйонів в закордонних ринках; збільшенням відсотку закордонної торгівлі товарами і послугами в структурі певних національних ринків [165].

Нинішнє суспільство та інтернаціональні фінансові взаємини перебувають в контексті активності ТНК, регулярно ведуть боротьбу заради ринків ресурсів, збуту, впливу, технологічні процеси та інновації, можливі прибутки. За статистичними даними, на транснаціональні корпорації припадає переважна частка прямих іноземних інвестицій. Вони контролюють до 50 % загального промислового виробництва у світі, а також здійснюють понад 70 % світових зовнішньоторговельних операцій. При цьому приблизно 40 % таких операцій припадає на внутрішньокорпоративний обмін, який відбувається не

за ринковими цінами, а за трансфертними, що формуються відповідно до стратегічних інтересів і довгострокової політики материнських компаній. Подібна особливість надає ТНК можливість гнучко маневрувати фінансовими потоками та оптимізувати податкові зобов'язання, що, своєю чергою, створює додаткові виклики для національних економік і систем державного регулювання [79].

Упродовж останніх десятиліть відбувається інтенсивне розширення діяльності транснаціональних корпорацій нових індустріальних країн, що свідчить про зміну традиційної географії міжнародного бізнесу. Галузева структура функціонування ТНК також є достатньо диверсифікованою: за наявними оцінками, близько 60 % міжнародних компаній спеціалізуються у сфері промислового виробництва (передусім у таких високотехнологічних галузях, як електроніка, автомобілебудування, хімічна та фармацевтична промисловість), 37 % функціонують у секторі послуг, близько 3 % зосереджені у видобувній промисловості та аграрному секторі.

Інтернаціоналізація призводить до появи близьких взаємозв'язків серед абсолютно всіма елементами інтернаціональної економіки. Інтернаціоналізація фірми значить, то що подібна діяльність створює особисті іноземні відділення, дочірніх фірм або набуває управління над уже діючими фірмами за кордоном. Подібна інтернаціоналізація фірми реалізується поступово і, як правило, відрізняють відповідне 3 головні її етапи: початковий; місцевої ринкової експансії; транснаціональний.

Для будь-якого з елементів інтернаціоналізації властиві не тільки особливість завдань, а й особливість орієнтації управління. У слідстві інтернаціоналізації фірм з'являються міжнародні фірми, що представляють важливу значимість на міжнародному ринку.

Процеси інтернаціоналізації значно впливають на фінансове підйом іноземних держав за допомогою:

- формування пріоритетних напрямків їх фінансової діяльності;

- активізації управлінської діяльності і стимулювання ходу формування нових робочих місць;
- передачі та використання сучасних технологій, способів менеджменту, висококваліфікованих співробітників;
- гарантія інвестиційної діяльності [47].

Погоджуємося з позицією, що інтернаціоналізація господарського діяльності на сьогоднішній день вважається важливим фактором, який встановлює поточне положення міжнародний економіки. В ході інтернаціоналізації збільшується фінансовий взаємозв'язок держав, збільшується число держав у світовому господарстві. Стрімко збільшується сукупна сума учасників міжнародних угод.

Відповідно до рейтингу американського часопису Fortune Global 500, серед 500 найбільших ТНК світу провідні позиції стабільно займають компанії, що працюють у чотирьох стратегічно важливих галузях: електроніці, нафтопереробці, хімічній промисловості та автомобілебудуванні [136]. Водночас спостерігається виразна регіонально-галузева диференціація напрямів інвестиційної активності ТНК. Так, у нових індустріальних та розвинутих країнах капіталовкладення спрямовуються переважно у сферу обробної промисловості, що зумовлює високу конкуренцію між державами-реципієнтами за залучення іноземного капіталу. У найбідніших країнах світу транснаціональні корпорації переважно вкладають кошти у видобувну промисловість, водночас активно нарощуючи обсяги товарного експорту. Це породжує загострення конкурентної боротьби між самими ТНК за доступ до місцевих ринків збуту.

Завдяки високому рівню інтегрованості на міжнародних ринках ТНК фактично визначають основні напрями розвитку сучасної економічної політики. Однак варто підкреслити, що у багатьох випадках корпоративні інтереси таких компаній вступають у суперечність зі стратегіями національного розвитку тих держав, на території яких розташовані їхні

філіали. Це створює складні соціально-економічні дилеми та загострює проблему збереження економічного суверенітету [140].

Філіали транснаціональних корпорацій, що діють у різних країнах світу, функціонують як єдиний виробничо-фінансовий механізм, який координується з країн базування головних компаній. При цьому національні органи влади мають обмежені можливості контролю над їхньою діяльністю. Завдяки цьому ТНК можуть здійснювати так звану «податкову оптимізацію», переміщуючи прибутки між різними юрисдикціями та мінімізуючи податкове навантаження.

У нинішніх обставинах діяльність держави в міжнародній торгівлі пов'язана зі значними перевагами: це дає можливість найбільш результативного використовувати існуючі в державі кошти, приєднатися до світових звершень науки і техніки, в найбільш короткий період здійснити структурну перебудову власної економіки, але крім того найбільш детально і різноманітно виконувати потреби населення.

Як вже зазначалося раніше, масштаби контролю ТНК над світовими ринками є безпрецедентними: їм належить 75% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном і залізною рудою; 85 % ринку міді та бокситів; 80 % торгівлі чаєм та оловом; 75 % — сировою нафтою, натуральним каучуком і бананами. Це свідчить про домінуючий характер їхнього впливу на світову економіку [196].

Міжнародна торговельна діяльність безпосередньо пов'язана з конкурентною боротьбою. У сучасних умовах стає дедалі складніше підвищувати конкурентоспроможність у будь-якій галузі. Безперешкодний рух капіталу, технологій та робочої сили призводить до вирівнювання умов конкурентної боротьби та посилює суперництво за ринки збуту. Для володіння конкурентними перевагами необхідно використовувати сукупність обставин і чинників на всіх напрямках конкуренції. «Найбільш важливі джерела національної переваги доводиться активно вишукувати й використовувати, на

відміну від факторних витрат, які досягаються просто самим веденням діяльності в даній країні», — пише американський економіст М. Портер [176].

Відповідно до цієї концепції міжнародної торгівлі, змагаються не країни, а компанії, які безпосередньо формують конкурентоспроможність. При цьому у підтримці конкурентоздатності країни суттєва роль належить державі. Вона формує умови, координує та активізує діяльність суб'єктів ринку.

Факторні умови, на думку М. Портера, є однією зі складових конкурентоспроможності держави в міжнародному обміні. Іншими її елементами вважаються параметри попиту, стан сервісних і суміжних галузей, а також стратегія і структура компаній у конкретній ситуації. Конкурентоспроможність країни зумовлюється взаємодією та взаємозв'язком згаданих вище чотирьох характеристик — «детермінант» конкурентних переваг, які М. Портер представив у вигляді «національного ромба» (рис. 1.2). При цьому уряд має великий вплив на всі без винятку характеристики (детермінанти) «національного ромба».

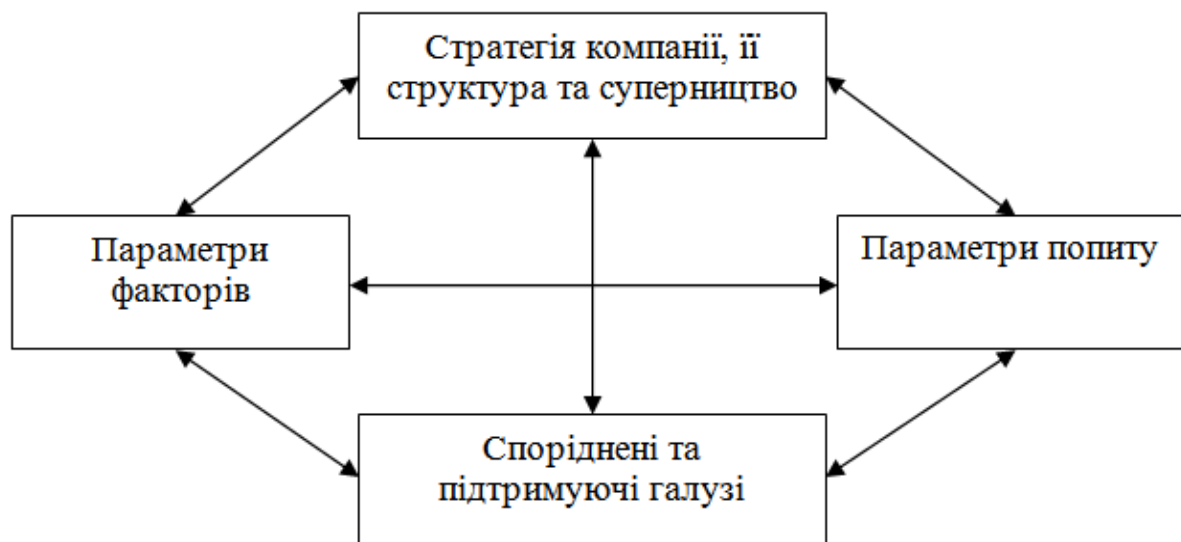


Рисунок 1.3 «Національний ромб» конкурентних переваг М. Портера.
Джерело: [176].

Для національної економіки суть «національного ромба» М. Портера полягає в реалізації таких положень:

– першочергового значення має набути ресурс «знань»: пріоритетними у зв'язку з цим вважаються впровадження сучасних технологій, новітніх способів і методів підготовки персоналу, організації та управління виробництвом, а також стимулювання розвитку інфраструктури (ринкової, виробничої та соціальної);

– розробка ефективних стратегій розвитку національних компаній: формування конкурентного суперництва між виробниками продукції, постачальниками засобів виробництва та суб'єктами інфраструктурного забезпечення;

– функціональний урядовий вплив на параметри виробничого та споживчого попиту: його обсяг, динаміку, структуру та диференціацію. Розширення ємності внутрішнього ринку є суттєвою умовою ефективного розвитку економіки та успішного виходу на зовнішні ринки.

Як акцентує увагу творець концепції «національного ромба», максимального результату виходить досягти тим фірмам, які визначають ступінь формування не однієї галузі, а групи галузей, створюючи таким чином кластери, своєрідний набір експортних переваг.

У контексті цієї концепції особливої уваги заслуговує діяльність агропромислових ТНК, які виступають основними постачальниками інноваційних продуктів та сучасних технологій для сільськогосподарського виробництва. Їхній вплив на глобальну аграрну сферу постійно зростає, що пояснюється високою концентрацією фінансових ресурсів та здатністю формувати власні моделі управління, часто співставні за масштабами із системами державного управління невеликих країн [38]. Такі корпорації активно впроваджують новітні методи організації бізнес-процесів, вдосконалюють існуючі системи менеджменту та створюють нові управлінські моделі, пристосовані до особливостей конкретних регіонів.

Найбільш привабливими для ТНК секторами української економіки вважається аграрно промисловий комплекс, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова і торгова сфери. Один із критеріїв

привабливості для компаній вважається присутність в Україні значущих чинників зростання виробництва. До них можна віднести природні ресурси, присутність достатньо сформованої регіональної автотранспортної інфраструктури, достатньо високі показники індексу людського розвитку [147].

ТНК відіграють ключову роль у трансфері інновацій. Високий рівень конкуренції між корпораціями сприяє прискоренню науково-технічного прогресу, розробці та впровадженню нових біотехнологій, методів точного землеробства, цифрових платформ для управління агробізнесом. Таким чином, глобалізація інноваційних процесів у сільському господарстві відбувається переважно через діяльність транснаціональних структур, які здатні мобілізувати значні ресурси на дослідження і розробки.

Водночас концентрація технологічних і фінансових ресурсів у руках обмеженої кількості ТНК зумовлює поляризацію глобальної економічної системи. Лише кілька десятків корпорацій фактично контролюють основні сегменти аграрного ринку, що підвищує залежність національних економік від їхніх стратегічних рішень. Це особливо відчутно для країн, що розвиваються, які орієнтують свою аграрну продукцію на експорт і водночас імпортують технології та обладнання від тих самих транснаціональних структур [154].

Позитивні ефекти діяльності ТНК у контексті глобалізації полягають у:

- стимулюванні підвищення якості продукції завдяки конкуренції за ринки збуту;
- поширенні міжнародних стандартів виробництва й безпеки харчових продуктів;
- зростанні продуктивності праці та ефективності завдяки впровадженню інновацій;
- можливості інтеграції аграрних підприємств із країн, що розвиваються, у глобальні ланцюги доданої вартості [195].

Проте наявні й негативні аспекти. Домінування ТНК призводить до нерівномірного розподілу вигоди від глобалізації. Частина національних

виробників втрачає конкурентні позиції через брак ресурсів для модернізації, що викликає деіндустріалізацію окремих сегментів аграрної економіки. Водночас загострюються соціальні проблеми — зростає розрив між доходами висококваліфікованих і низькокваліфікованих працівників. Додатковим ризиком є екологічні наслідки інтенсивного виробництва, зокрема виснаження земель і надмірне використання агрохімікатів, що часто зумовлене стратегіями максимізації прибутку транснаціональних компаній.

Для України діяльність ТНК у аграрному секторі має подвійний характер. З одного боку, вона забезпечує доступ до сучасних технологій, фінансових ресурсів і міжнародних ринків. З іншого — формує залежність від зовнішніх центрів прийняття рішень, змушуючи національні підприємства пристосовуватися до глобальних правил гри. Це потребує стратегічної адаптації, орієнтованої на розвиток інноваційного потенціалу, підвищення рівня підготовки кадрів та посилення ролі держави у регулюванні відносин між місцевими виробниками та транснаціональними структурами.

Необхідно зазначити, що звинувачення транснаціональних компаній у створенні загроз національному суверенітету не є безпідставними. Глобальні стратегії, що реалізуються через міжнародну торгівлю та інвестування, розглядаються як єдиний метод максимізації прибутку, розширення міжнародного охоплення та досягнення лідерства на ринку. ТНК можуть дотримуватися різних стратегій інтернаціоналізації, проте їхні корпоративні інтереси часто вступають у протиріччя з національними інтересами країн-реципієнтів (зокрема щодо збереження місцевої промисловості, охорони довкілля чи дотримання трудового права).

Крім того, великі олігополії можуть використовувати свій економічний і науково-технічний вплив задля отримання суттєвих поступок від влади, яка гостро потребує ПШ, — наприклад, державних грантів або податкових канікул. У низці випадків це призводило до реалізації проектів, що мали негативні наслідки для соціальної сфери (зростання безробіття, поглиблення розшарування суспільства) та навколишнього середовища, особливо в країнах,

що розвиваються, та країнах із перехідною економікою. Такі приклади набули широкого розголосу й негативно вплинули на сприйняття ролі прямих іноземних інвестицій у фінансовому розвитку [157].

Закордонні міжнародні компанії схильні реалізовувати власну діяльність в Україні, однак, окрім війни, на дорозі їм стають такі перепони, як: невизначеність регулювання, відсутність стійкої стратегії і національного плану дій, недосконалість державного законодавства, проблеми верховенства права, нестабільність фінансової та суспільно-політичної ситуації, високий рівень корупції, низька платоспроможність покупців, проблеми комунікації з державними органами, складність податкової системи та істотне податкове перевантаження. У рейтингу гірших податкових систем під назвою Tax Hells Index 2023 складеному американським фондом "1841" Україна посіла 4 місце [194].

Вирішальна роль прямих іноземних інвестицій ТНК проявляється у з'єднанні окремих національних економік в інтегровану міжнародну виробничу систему, яка становить ядро сучасної глобальної економіки. У сфері фінансів корпорації також виступають потужною рушійною силою: їхні сукупні валютні резерви у кілька разів перевищують аналогічні ресурси всіх центральних банків світу. У середньому 45 % обсягів продажу ТНК припадає на експорт, а міжнародна торгівля сировиною перебуває майже повністю під їхнім контролем.

Станом на початок XXI століття спостерігається стійка тенденція, коли всі основні показники міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій (прямі інвестиції, обсяги продажу, експортно-імпорتنі операції, чисельність зайнятих у зарубіжних філіях) зростають швидшими темпами, ніж світовий валовий продукт, глобальна торгівля чи загальні обсяги внутрішніх інвестицій країн. Це підтверджує і той факт, що частка філіалів ТНК у глобальному ВВП досягла 50 %, а їхні продажі за вартісними обсягами удвічі перевищують вартість світового експорту товарів і послуг.

Варто зазначити, що саме на ТНК припадає близько 80 % світових науково-дослідних розробок, що забезпечує їм не лише поточні конкурентні переваги, а й визначає стратегічні перспективи їхнього домінування на глобальних ринках. На початку XXI ст. 200 найбільших корпорацій світу виробляли близько 60–80 % всієї промислової продукції розвинутих країн. Просторова концентрація цих компаній є також показовою: переважна їхня більшість зосереджена у трьох світових економічних центрах — США, Європейському Союзі та Китаї [30].

Таким чином, глобалізація аграрної економіки постає передусім як процес поширення впливу транснаціональних корпорацій, які визначають динаміку міжнародних ринків, формують стандарти виробництва й торгівлі, задають стратегічні напрями розвитку. Для аграрних підприємств це означає необхідність адаптації до умов функціонування у глобалізованому середовищі, де ключові ресурси, технології та фінансові потоки перебувають під контролем ТНК.

Формування і зростання виробничих кластерів та власних ТНК в Україні дає можливість збільшити конкурентоспроможність суб'єктів ринку і призведе до відновлення національної економіки. В Особливості це стає важливим в обставинах глобалізації, якщо основними суперниками в міжнародній торгівлі стали надпотужні ТНК [91].

У загальному розумінні міжнародна торгівля як фундамент глобалізації є інструментом, за допомогою якого держави можуть поглиблювати спеціалізацію, підвищувати продуктивність власних ресурсів і в такий спосіб збільшувати загальний обсяг виробництва. Незалежні країни, подібно до окремих осіб чи регіонів держави, мають можливість отримати вигоду завдяки спеціалізації на продукції, яку вони здатні виробляти з максимальною відносною ефективністю, з її подальшим обміном на товари, які вони не можуть ефективно виготовляти самостійно. Важливо зауважити, що економічна результативність, з якою держави виробляють різноманітні товари, здатна змінюватися і фактично змінюється з часом. Прогрес у

розподілі ресурсів та розвитку технологій може спричинити зрушення у відносній продуктивності виробництва в різних країнах, зокрема й в Україні

1.3 Принципи архітекtonіки в системі державного регулювання діяльності ТНК

У сучасних умовах активних глобалізаційних процесів, зростання інтегрованість технологічних, соціальних і природних систем, які дедалі більше характеризуються як цілісні. Відбувається перетворення цілісності, закономірності її побудови, незалежно від особливих, конкретних форм їх втілення, у практично істинну абстракцію, в самостійний об'єкт дослідження, що є основою формування особливої науки – архітекtonіки.

Трактування терміну «архітекtonіка» сформувалось в будівництві та архітектурі в розумінні закономірностей та принципів структурування елементів та компонентів при формуванні єдності композиції готового об'єкту. А. Гриценко запропонував інституціональну архітекtonіку в якості методології аналізу соціально-економічних систем різного рівня та виокремив три взаємопов'язаних закони (рівноваги, усереднення (золотої середини) та структуризації (золотого перерізу)), які діють універсально на всіх рівнях соціально-економічних систем [19].

Розглядаючи ріст та формування ТНК як соціально-економічної системи, що обумовлена довготривалою рентабельністю і безперервним підвищенням ціни компанії, можна відзначити, що країни, яким притаманні високі політичні ризики, відстають від політично більш стійких, що мають лояльних інвесторів, ПІІ-стратегії, і спонукальні механізми. Обсяг держави і її ресурси не є автоматичною гарантією для значного припливу інвестицій. Невеликі держави можуть компенсувати власний невеликий ринковий і ресурсний потенціал політичною та фінансовою стійкістю і розумним законодавством. Сінгапур, наприклад, у всьому світі користується довірою корпорацій; як місто-держава з площею 633 км² є одним з лідерів залучення

прямих іноземних інвестицій [160]. Політична прогнозованість у вісімдесяти роки спричинила собою масштабні японські інвестиції в економіку Великої Британії [153]. Американські фірми стали більш стрімко розташовувати капітали в Мексиці після того, коли в 1994 році вона заступила в NAFTA і була зобов'язана вдосконалити умови для іноземних інвесторів [99].

ТНК обирають місце розміщення інвестицій, керуючись насамперед власними стратегічними інтересами щодо конкурентів та споживачів. Як критерій вибору, політичний ризик може нівелювати значущість таких чинників, як потенціал ринку, рівень освіти та кваліфікація трудових ресурсів. Згідно з результатами опитування топменеджерів найбільших ТНК Німеччини, проведеного у 1996 році, фактор політичної стабільності посідає для них перше місце. На їхню думку, критичними загрозами є зміна політичного курсу, експропріація власності, обмеження руху капіталу та небезпека внутрішніх конфліктів. Анкетування також підтвердило важливість наявності фіскальних та інших стимулювальних механізмів, оскільки дедалі більше держав ведуть боротьбу за обмежені інвестиційні ресурси [151].

Все це є свідченням не бажання компаній економічно розвинених держав розбавляти свою культурну, інтелектуальну і адміністративну середу. Максимально зменшити ризики міжнародної діяльності, уберегти стратегічні інтереси еліти, пристосовуватися до «локалізації», асимілюючи все корисне і цінне, але не розчинитися в світі.

Під зростаючим тиском ТНК принципіві зміни торкнулися стан національних держав, значимість яких в регулюванні міжнародних процесів поступово зрівнюється з роллю транснаціональних компаній або обмежується політичної та соціокультурної сферою. Інша тенденція полягає в нейтралізації міжнародних позиції держави і підштовхуванні його до передачі значної частини функцій економічного і міжнародного регулювання регіональним над муніципальними об'єднанням. З'являється новий наддержавний і закордонний інструмент фінансового і правового регулювання, яким поступово опановує група провідних транснаціональних компаній.

Задля взаємної вигоди ТНК, «глобальних еліт» та країн-реципієнтів, компанії прагнуть впроваджувати або нав'язувати міжнародні стандарти всюди, де вони здійснюють свою діяльність. При цьому вони вдаються до підтримки місцевих акціонерів та засобів масової інформації. Загалом вони все частіше доходять висновку, що значно легше оперувати єдиним зводом правил для всього світу, ніж застосовувати різні принципи в кожному окремому регіоні. Така політика приносить чималі дивіденди, зокрема з точки зору просування продукції та реклами

Процес управління ТНК постійно ускладнюється тим, що невизначеність фінансової діяльності в глобальному масштабі зростає не лише через розмивання традиційних кордонів, а й внаслідок суттєвого ускладнення взаємин між самими транснаціональними структурами протягом останніх років. Кордони розмиваються і між самими компаніями: встановлюються тісні зв'язки між постачальниками та збутовими мережами. Наприклад, ІТ-компанії формують альянси з виробниками телекомунікаційного обладнання та підприємствами космічної галузі, а авіаперевізники — з мережами готелів тощо. З'являються стратегічні альянси та міжфірмові групи, де вчорашні конкуренти стають союзниками, і навпаки.

До початку нинішнього століття глобальний ринок товарів був сформувався як концепція, яку багато експертів по міжнародним економічним відносинам розглядають умовно на трьох «поверхах»: нижній «поверх» - ринок базових товарів (аграрна продукція та продукт добувної промисловості), середній «поверх» - ринок середньо і низькотехнологічних, трудоінтенсивних і готових продуктів і напівпродуктів, верхній «поверх» - ринок науково-технічної продукції. В останні десятиліття частка двох останніх «поверхів» в інтернаціональному обміні стрімкими темпами збільшується: з 41% в 1955 р. до майже 72% в 2020 р. Особливо стрімко при цьому збільшується питома вага машинобудівної продукції, на яку падає майже 39% світового експорту (проти 21% в 1955 р) [185].

Одночасно зі збільшенням торгівлі готовими продуктами збільшується обмін послугами. Ще на початку цього століття на частку послуг доводилося найбільш 1/5 міжнародний торгівлі, з цього часу їх експорт формується випереджаючими темпами в порівнянні з експортом товарів.

Розвиток структури міжнародний торгівлі обумовлений появою новітніх товарів і послуг, а отже, нових вимог світового господарства, виникненням нових технологічних альянсів у сфері виробництва, нових видів конкурентної боротьби, нових правових і координаційних форм регулювання [75].

Верхній «поверх» світового ринку товарів є сферою жорсткої конкурентної боротьби між постіндустріальними державами, що залучені в гонку науково-технологічних інновацій і не зацікавлені у появі нових суб'єктів на цьому ринку. Середній «поверх» займають переважно держави, які дотримуються стратегії «наздоганяючого розвитку».

Кількість учасників боротьби на цьому рівні зростає за рахунок постсоціалістичних країн; конкуренція тут стає дедалі жорсткішою, хоча й не такою мірою, як на верхньому «поверсі». На нижньому «поверсі», частка якого постійно звужується у відносному вимірі, реалізують основну частину своєї продукції більшість латиноамериканських та африканських держав, а також країни пострадянського простору. Тут також чимало конкурентів, що розраховують на власну частку ринку.

На нижньому «поверсі», оскільки якісні характеристики базових продуктів загалом схожі, домінуючою формою суперництва є цінова конкуренція. Натомість основою конкуренції на ринках готової продукції є не стільки вартість, скільки споживчі якості товару

Склад та структура всесвітніх товарних ринків, а також специфічні особливості кожного з них, визначають характер конкурентного середовища, що, своєю чергою, суттєво впливає на формування та реалізацію зовнішньоекономічної політики держав. Вибір конкретного ринку, номенклатура товарів, які на ньому реалізуються, та рівень конкурентної

боротьби є ключовими чинниками, що обумовлюють співвідношення між лібералізмом і протекціонізмом у міжнародній торговельній політиці.

Відповідно, ступінь захисту внутрішнього ринку держави варіюється залежно від виду продукції та рівня її стратегічної важливості для національної економіки. У більшості випадків спостерігається тенденція до менш жорсткого регулювання торгівлі базовими (сировинними) товарами, тоді як ринки готової продукції характеризуються підвищеним рівнем протекціонізму. Це проявляється у застосуванні як тарифних, так і нетарифних інструментів регулювання імпорту, серед яких — митні збори, квоти, технічні бар'єри, ліцензування тощо [183].

У подібній особливості є власна закономірність. Низький рівень протекціоністської охорони на нижніх «поверхах» всесвітнього ринку пояснюється тим, що при присутності в державі власної ресурсно-сировинної бази конкуренція з боку імпортованих базових товарів не є небезпекою (місцеві сировинні матеріали як правило коштують менше хоча б у зв'язку з мінімальними витратами на перевезення), а при нестачі такої бази потреба в захисті внутрішнього ринку і зовсім виключається.

У міру зростання на верхніх рівні ринку небезпека конкуренції для державної промисловості збільшується (гідності зарубіжних постачальників в неціновій конкуренції можуть призвести до витіснення місцевих товаровиробників в тому числі і з внутрішнього ринку), що тягне за собою зміцнення захисних заходів.

Значимість різних держав в зміні всесвітнього торгового режиму неоднакова. У зв'язку з тим, що в всесвітньому експорті переважне місце зайняла готова продукція, а її значна частина припадає на індустріально розвинені держави (приблизно 80% на початку 90-х років), останні по суті визначають порядок обміну наукомісткої продукцією за допомогою домовленості на двох - або багатосторонній основі [108].

У міру просування держав на вищі щаблі технологічного розвитку спостерігається поступова трансформація їхніх зовнішньоекономічних

пріоритетів. Традиційно такі країни зменшували рівень зацікавленості у захисті національних виробників матеріало- та трудомісткої продукції, орієнтуючись на зниження вартості міжнародного обміну шляхом скорочення або навіть скасування імпорتنих тарифів. Проте останні тенденції світової торгівлі свідчать про зворотний процес: на тлі глобальних економічних криз, зростання геополітичної напруги та необхідності зміцнення стратегічної автономії, навіть високорозвинені країни дедалі активніше вдаються до політики вибіркового протекціонізму та підвищення тарифного контролю [106].

Такі заходи спрямовані не лише на підтримку внутрішнього виробництва, а й на захист критично важливих технологічних секторів — зокрема енергетичного, мікроелектронного, фармацевтичного та оборонно-промислового комплексів. Водночас держави з економіками, що розвиваються, залишаються змушеними адаптуватися до встановлених провідними центрами світової фінансової системи «правил гри». Вони намагаються зберегти баланс між необхідністю захисту національних інтересів та вимогами міжнародних торговельних інститутів, часто приймаючи підвищені тарифи на високотехнологічну продукцію й обмежений рівень митного захисту на товари нижчих технологічних укладів [7].

Незважаючи на це, для країн, що розвиваються, зберігається стратегічна потреба у посиленні захисних механізмів для національних виробників у сферах, де формується потенціал економічного зростання. Сучасна практика демонструє, що поміркований протекціонізм у поєднанні з цілеспрямованою інноваційною політикою може стати інструментом не лише збереження конкурентоспроможності, а й прискореного переходу до вищих технологічних рівнів розвитку [144].

Норми реалізації торгових і економічних операцій в масовому ринку все більш універсалізуються, будучи результатом багатостороннього узгодження в рамках спеціальних установ СОТ, ЮНКТАД, МВФ та інших. Тому участь у аналогічних організаціях для будь-якої держави вважається певною гарантією

дотримання його інтересів іншими державами, безумовно, якщо вона сама постійно керується багатостороннім домовленостям про критерії регулювання торгівлі і переміщення капіталів.

Універсалізація торговельних систем і руху капіталу водночас зовсім не призвела до формування єдиного загальноекономічного простору чи гомогенного господарського середовища. Світова економіка є багатополусною структурою, що динамічно змінюється та об'єднує державні утворення, розвиток яких відбувається нерівномірно. Взаємозв'язки та взаємозалежність між елементами цієї структури є асиметричними; різні категорії держав залучені до світових інтеграційних процесів неоднаковою мірою і далеко не на рівних засадах.

Найбільш насичено господарське взаємодія відбувається зсередини регіональних і субрегіональних фінансових об'єднань - ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР і т.д. Спрямованість до фінансового злиття на регіональній основі визначена тим, що в умовах поточного складного і багато-номенклатурного виробництва внутрішніх виробничих сил навіть порівняно великих країн стають відсутніми для нього, і формування ширшого єдиного фінансового простору представляє умовою успішності і підвищення конкурентоспроможності в глобальному масштабі. В існуючих фінансових просторах не тільки знімаються внутрішні перешкоди на шляху економічних взаємозв'язків і ведеться єдина митна стратегія, а й узгоджуються інші напрямки фінансової політики першу чергу інвестиційної. Подібним способом, створюються як би «острова» інтеграції та преференцій для фінансових суб'єктів котрі вступають в дане угруповання держав..

Багато в чому відповідно до даної причини і в взаємозв'язку з територіальною близькістю один до одного зовнішньоекономічні взаємозв'язки держав, що вступають в інтеграційні групи, спрямовані в першу чергу на партнерів по спільноті. У 1990-ті роки 60% зовнішньої торгівлі держав ЄС відбувалося всередині спільноти, а внутрішньо регіональний оборот в

Азіатсько-Тихоокеанському районі перевершував загальний розмір зовнішньої торгівлі держав цього регіону із зовнішнім світом [156].

У ХХІ столітті стрімко збільшився і в найкоротші десятиліття можливо, буде продовжувати зростати технологічне невідповідність між регіонами і державами, що має на увазі диференціацію технологічного рівня, конкурентоспроможності та продукту в світових ринках.

На цьому ґрунті з'являється міжнародний диференційний науковий підхід, вирвалися вперед держави які застосовуючи більш результативні управлінські процеси, експортують наукоємні товари і послуги в держави з низьким і середнім рівнем розвитку отримуючи при цьому величезні надприбутки.

Серед керівництва провідних країн світу та в науковому середовищі з кінця 20 століття актуалізувались питання реформування архітектури (інституційної, фінансової т. і.) міжнародної економіки. Зазначимо, що як в будівництві, так і в інших сферах людської діяльності поняття архітектури вужче, ніж поняття архітектоніки. В міждисциплінарному розумінні архітектура трактується як структура, а архітектоніка – як адекватність структури цілісної системи, її сутності та гармонійності [20].

Розглянемо існуючі підходи до регулювання діяльності ТНК та історію їх розвитку. Виділяють 3 рівні правового регулювання роботи міжнародних компаній: законодавство приймаючої картини, двобічні й багатобічні угоди. Внутрішнє регулювання допускає підпорядкування діяльності відділень ТНК законодавству країни реципієнта. У більшості прикладів, це інвестиційне законодавство яке повинно визначати юридичний статусу іноземного інвестора: фізичної чи юридичної особи. Проте найбільш вразливим моментом в односторонньому регулюванні діяльності ТНК є те, що за допомогою своєї організаційної структури, вони здатні мінімізувати державний контроль. Тому для контролю діяльності ТНК правової системи окремих країн явно не вистачає.

Водночас на цьому рівні виникає й наступна проблема. Оскільки філіали ТНК виконують політику материнського підприємства, є потреба враховувати вплив законодавства країни їх базування. Країни донори зазвичай регулюють діяльність ТНК з використанням законодавства про корпорації, не беручи на увагу різницю між ТНК і національними корпораціями. При цьому вживають спроби поширити роботу національного законодавства на філії ТНК, що перебувають за межами країни. Найбільш типічним прикладом є США, в котрій ця позиція знайшла відбиття в доктрині «ефективного зв'язку» і теорії «транснаціонального права», котрі використовуються при доказі правомірності рішень національного права в межах інших країн.

В 1982 році закон о керуванні експортом 1979 року був розповсюджений на закордонні філії американських компаній. Наслідком дій США по використанню національних законів в межах інших держав стало створення та затвердження нормативних паперів, що зміцнюють національну незалежність цих держав. Для прикладу, в 1980 році в Англії ратифікований закон про захист економічних інтересів, завданням якого виступив охорона від спроб інших країн в односторонньому порядку нав'язувати їхню економічну політику. У зв'язку з цим слід відмітити, що американська ініціатива не одержала визнання на міжнародному рівні [161].

Експертною групою ООН по ТНК в 1974 році була висунута повсемісна норма: відразу після початку функціонування філії корпорації в іншій країні, право країни базування втрачає свій регулюючий вплив і використовуються закони приймаючої країни [125].

Отже, проблемами внутрішнього національного контролю діяльності ТНК є, бажання країн донорів компаній поширити внутрішнє право на закордонні відділення ТНК, недостатність законодавства держав реципієнтів.

Наступний рівень регулювання становлять двосторонні інвестиційні договори, котрі укладаються між заінтересованими країнами. Тому невід'ємною умовою розвитку Українського економічного простору має стати покращення законодавства по ТНК. Підсумовуючи вищезазначене, зробимо

висновки. Фінансова сила ТНК, їх вплив на світову політику зумовило виникнення концепцій про визнання за ТНК інтернаціональної правосуб'єктності, про потребу розвитку міжнародного права корпорацій.

Відповідне законне регулювання ТНК може бути реалізовано тільки на базі взаємного узгодження національного і міжнародного правопорядку в внутрішньодержавному, регіональному і універсальному рівнях. Базою для цього в універсальному рівні вважається не ухвалення ТНК суб'єктами міжнародного права і надання їх угодами з країнами міжнародно-правового характеру. Незважаючи на глобальну активність ТНК, центр прийняття рішення залишається державним. Отже, функціонування ТНК повинна контролюватись за допомогою уряду. Що стосується міжнародного права, в такому випадку воно має формувати загальновизнані норми, які б змушували країни коригувати роботу ТНК [168].

До тих пір поки не встановлено будь-яких універсальних законів; наявні міжнародні нормативні акти мають рекомендаційний вигляд, так як мало механізмів їх здійснення.

За цією причини, країнами, що розвиваються для того щоб захистити себе від негативних факторів діяльності ТНК, в рамках ООН було ініційовано формування групи фахівців з ТНК, метою дослідження їх значимості в сьогоdnішньому економічному і суспільно-політичному житті. З урахуванням звіту групи фахівців на 57-й сесії ЕКОСОР в 1974 були сформовані Центр ООН згідно транснаціональним корпораціям, заснована Комісія ООН по транснаціональним корпораціям, Відділ міжнародних інвестицій, транснаціональних компаній і технологій, Рада в галузі торгівлі і розвитку ЮНКТАД та ін.

У процесі багаторічних дискусій були відзначені основні труднощі формування інтернаціонально-правової основи роботи ТНК в міжнародному товаристві, було досягнуто уявлення потреби визначення особливого міжнародного контролю за діяльністю ТНК [190].

Була визначена задача сформувати норми і принципи міжнародно-правового регулювання діяльності транснаціональних компаній, а безпосередньо:

- створити так звані кодекси поведінки;
- сформувати уніфіковані норми, що регулюють закордонні інвестиції;
- встановити розмір прямих зарубіжних інвестицій в формування виробництва в приймаючих державах;
- виявити результати взаємодії прямих іноземних інвестицій з формуванням конкуренції у приймаючих їх державах.

Завдання даних кодексів полягає в тому, щоб деталізувати норми і основи міжнародних фінансових взаємовідносин. У 1978 році був підготовлений приблизний проект плану Кодексу поведінки ТНК.

Однією з основних цілей розробників Кодексу вважається впровадження антимонопольного регулювання роботи підприємств з підтримкою норм міжнародного права. Такого роду регулювання властиво і для конкретних національних законодавств і інтернаціонально-правового регулювання певних інтегрованих регіонів.

Розробники підкреслювали що Кодекс повинен бути загальноприйнятим і використовуємо в усіх країнах, незалежно від їх суспільно-політичної, фінансової організації та рівня розвитку. Пункт "Діяльність транснаціональних корпорацій", що вважається основним, включає принципи дії ТНК, формулювання їх обов'язків, які слід строго і неухильно здійснювати, для того, щоб робота ТНК ніяк не відображається негативно на політичному, суспільно-економічному, культурному і природоохоронному стані всіх без винятку держав світу, і особливо на країн що розвиваються. План Кодексу вимагає поваги державного суверенітету, додержання законів країни і постанов його управлінських органів. Діяльність компанія зобов'язана реалізуватися в узгодженні з фінансовою політикою країни і на основі вигідних взаємовідносин. Кожна вимога про перегляд і переукладання

договорів і угод серед країнами і компанія дозволяється тільки на основі узгодженості та сумлінності [202].

Уже на цьому етапі виявилися засадничі розбіжності в позиціях розвинених країн і країн, що розвиваються. Одні держави виступали проти того, щоб Кодекс був юридично обов'язковим, і запропонували віднести цей документ до системи міжнародного економічного «м'якого права» (international economic "soft" law). Інші ж пропонували застосовувати норми Кодексу на розсуд сторін [168].

Більшість країн, що розвиваються, обстоювали позицію, що Кодекс повинен мати загальнообов'язковий характер і форму багатосторонньої угоди, причому він має бути спрямований лише в одному напрямі. Тобто, на думку країн, що розвиваються, положення договору мали стосуватися виключно ТНК та визначати їхні зобов'язання перед країнами-реципієнтами. Через протистояння між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, щодо низки засадничих питань, багато кодексів поведінки ТНК, які розроблялися під егідою ООН, так і залишилися проектами. Серед них Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій виявився найбільш опрацьованим. У ході тривалих дискусій вдалося знайти компромісне рішення щодо більшості його положень.

Істотну частку тексту займають ключові дефініції в цій сфері: «транснаціональна корпорація», «відділення», «держави базування», «приймаюча країна» та ін. Визначення «транснаціональна корпорація» і «відділення» дуже значимі для встановлення статусу та юридичної приналежності компаній, їх відділень, дочірніх компаній відповідно до принципів міжнародного права, місце розташування основного органу юридичної особи та місця інкорпорації, формування або реєстрації юридичної особи та принципу «контролю», та безпосередній або непрямій залежності основної компанії і її відділень і дочірніх компаній [125].

Однією з основних цілей розробників Кодексу вважається впровадження антимонопольного регулювання роботи підприємств з підтримкою норм

міжнародного права. Такого роду регулювання властиво і для конкретних національних законодавств і інтернаціонально-правового регулювання певних інтегрованих регіонів.

Було досягнуто згоди, що Кодекс поведінки ТНК стане нести необов'язковий характер в матиме форму резолюції (декларації) Генеральної Асамблеї ООН. Однак, наявні конкретні суперечності між інтересами країн експортерів і імпортерів капіталу завадили Кодексу стати загальноприйнятим.

Окрім діяльності міжнародних організацій, важливу роль в регулюванні роботи ТНК відіграють державні законодавства, що регламентують доступ і умови діяльності прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в їх економіках. Внаслідок ПІІ в країни, що розвиваються надходить більше п'ятдесяти відсотків усього припливу фінансових ресурсів, а це перевершує за власними розмірами офіційну підтримку на цілі розвитку.

В історії міжнародної економіки можливо привести епізоди «дерегулювання» стосовно транснаціональних компаній. На приклад, авіаційні компанії США майже ніяк не піддаються контролю з боку держави в міжнародному ринку авіапослуг. Навпаки, в разі появи зовнішньої конкуренції уряд проявляє допомогу державним ТНК [141].

Незважаючи на несформовану правову базу, є велика кількість концепцій, котрі вже допускають як ТНК суб'єкти поточного міжнародного права або суб'єктами якогось новітнього права, покликаного поміняти собою міжнародне право що нині функціонує.

Одним з головних завдань уряду країни є забезпечення необхідного рівня її економічної безпеки. Це зумовлює необхідність формування цілісної системи інституційного регулювання економічної безпеки.

Інституційне регулювання економічної безпеки в контексті ТНК розглядається, як вид інституційного регулювання, що здійснюється урядом за допомогою дискреційних та недискреційних інструментів фіскальної політики, пов'язане зі зміною оподаткування, обсягу державних видатків чи їх

перерозподілом з метою забезпечення та посилення економічної безпеки окремих суб'єктів, регіонів, галузей економіки та господарської системи в цілому [68].

Сучасна архітектоніка глобальних економічних відносин обумовлює єдність зовнішніх та внутрішніх цілей економічної стратегії країни. При цьому на сучасному етапі глобалізації мова йде про вплив економічних стратегій не тільки країн-лідерів, оскільки по-перше, країни реалізують стратегії різних видів залежно від стійкості власної системи економіки, а по-друге, економічні стратегії різних видів реалізують інші суб'єкти глобальних економічних відносин, зокрема, регіональні, надрегіональні об'єднання, господарюючі суб'єкти (ТНК/МНК), їх об'єднання (альянси, мережі) та ін. Суб'єкти глобальних економічних відносин на різних рівнях (мікро-, макро- та наднаціональному) мають власні інтереси та потреби, які обумовлюють цілі та види економічних стратегій залежно від національних/внутрішніх та зовнішніх чинників. Нова архітектоніка економічних відносин передбачає інтенсифікацію обміну між суб'єктами як системами, у тому числі між системами одного порядку (наприклад, між країнами, між компаніями) та в ієрархії систем (між країнами в рамках інтеграційних утворень, між компаніями та державою). Тому можна класифікувати економічні стратегії за способом взаємодії із зовнішнім середовищем залежно від стану та характеристик стійкості системи суб'єкта глобальних економічних відносин (активна, проактивна (первентивна), реактивна, адаптивна) (на основі системного підходу) [145]; за сферою впливу: автономна, відкрита, частково відкрита (змішана) (на основі міжнародної економічної політики); за рівнем реалізації (локальна, регіональна, національна, міжнародна, у тому числі, глобальна); за спеціалізацією (загальна, специфічна) [119].

У сформованих умовах інтернаціональне приватне право стає все більш незалежним, отримуючи особливості новітній правової концепції. СОТ говорить про стійкою орієнтованості до формування загального фінансового простору і щодо цього заміщає затвердження Генеральної угоди з тарифів і

торгівлі, які вже не відповідають умовам часу [95]. Загальні принципи, про які країни зуміли дійти згоди в рамках Світової організації торгівлі свідчить про формування нового світового правопорядку, який підсилює інтернаціонально-правовий режим і гарантує перевагу інтернаціонально-правовим нормам. Державам, які приймають виробництва ТНК, потрібна допомога, так як ТНК починає проявляти значний вплив і контроль на ресурси, фінанси і екологію.

Формування ефективного механізму інституційного регулювання діяльності ТНК в аграрному секторі потребує інтеграції різних управлінських рівнів, що забезпечують координацію політики, фінансові стимули та контроль за дотриманням екологічних і технологічних стандартів (див. Додаток Б). Головною метою цих засад є формування умов для стабільного та інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. Досягнення цієї мети забезпечується реалізацією низки завдань, серед яких: підвищення ефективності функціонування сектору, розвиток крупнотоварного та земельно-іпотечного ринку, стабілізація аграрних ринків, раціональне використання природних ресурсів та інвестиційна підтримка інноваційного розвитку [74].

Ключовим елементом сталого промислового розвитку та відновлення є формування системи управління на засадах державно-приватного партнерства та створення сприятливого бізнес-клімату з урахуванням балансу інтересів держави й бізнесу [1]. Це потребує комплексного підходу, що охоплює аналіз довоєнних інституційних проблем, поточного стану взаємодії та визначення оптимальної моделі партнерства з урахуванням взаємодовіри та недовикористаного потенціалу. Необхідним є формування середовища, яке забезпечує подолання корупційних ризиків і підтримку національного виробника, а також сприяє відновлювальним процесам під час війни й у післявоєнний період як основи сталого розвитку, подолання технологічних розривів і повернення кваліфікованих кадрів в Україну [14].

Взаємозв'язок економічних стратегій країн та інших суб'єктів в процесі формування нової архітекτονіки глобальних економічних відносин у

відповідності до основних законів інституційної архітекtonіки, на основі таких принципів як цілісність, інтегрованість, адаптивність, конкуперация, збалансованість, взаємообумовленість не можна назвати завершеним. На сучасному етапі глобалізації диспозиція економічних стратегій демонструє їх вплив на архітектуру та формування нової архітекtonіки глобальних економічних відносин. Таке формування відбувається в процесі пошуку нової рівноваги на світовому ринку, оновлення принципів та засад глобальної координації, появи нових акторів (ТНК, мереж, асоціацій, нових країн, нових інтеграційних об'єднань та міжнародних організацій) та реформування існуючих інститутів глобального управління. Суб'єкти глобальних економічних відносин на різних рівнях (мікро-, макро- та наднаціональному) мають власні інтереси та потреби, які обумовлюють цілі та види економічних стратегій залежно від національних/внутрішніх та зовнішніх чинників. Економічні стратегії та тривалість їх реалізації з урахуванням цілей, інтересів та потреб, національних/внутрішніх та зовнішніх чинників визначаються: за способом взаємодії із зовнішнім середовищем залежно від стану та характеристик стійкості власної господарської системи суб'єкта глобальних економічних відносин (активна, проактивна, реактивна, адаптивна); за сферою впливу: автономна, відкрита, частково відкрита (змішана) (на основі міжнародної економічної політики); за рівнем реалізації (локальна, регіональна, національна, міжнародна, глобальна); за спеціалізацією (загальна, специфічна).

Висновки до розділу 1

Узагальнення результатів дослідження теоретико-методичних засад функціонування транснаціональних корпорацій, зокрема в аграрному секторі, засвідчує складність, багаторівневість та еволюційну мінливість цього феномену, що формується під впливом глобалізаційних, технологічних, фінансових та інституційних чинників. Аналіз історичних витоків

транснаціонального підприємництва підтверджує, що ТНК проходили тривалий шлях розвитку — від колоніально-сировинних компаній XVII століття до високотехнологічних глобальних корпоративних систем п'ятого покоління, що функціонують як системоутворюючі елементи сучасної світової економіки. У результаті цього процесу транснаціональні корпорації перетворилися на провідних суб'єктів глобальних виробничих, інвестиційних та технологічних потоків, формуючи нову архітектуру міжнародних економічних відносин, у якій їхній вплив у багатьох випадках співмірний або навіть перевищує можливості національних урядів.

Ключовою рисою транснаціональних корпорацій є їх здатність забезпечувати трансграничне переміщення капіталу, технологій, компетенцій та управлінських рішень, що створює передумови для формування глобальних ланцюгів створення доданої вартості. У сучасному світовому господарстві ТНК виступають структурними інтеграторами виробничих процесів, координаторами фінансових потоків та генераторами інновацій, що забезпечує їм визначальну роль у трансформації традиційних моделей економічного розвитку. При цьому очевидним є посилення наднаціонального характеру їхньої діяльності, яка не обмежується державними кордонами й охоплює різні регіони світу залежно від стратегічних пріоритетів та можливостей оптимізації витрат.

Формування сучасних ТНК зумовлене низкою економічних чинників — розвитком міжнародного поділу праці, поглибленням інтеграційних процесів, ускладненням структури попиту на глобальних ринках, прискоренням науково-технічного прогресу та зростанням ролі інформаційно-комунікаційних технологій. Розширення транснаціональної присутності є реакцією на зниження бар'єрів у міжнародній торгівлі, лібералізацію руху капіталів, інтенсифікацію конкуренції та збільшення мобільності виробничих факторів. Зростання масштабів діяльності ТНК відбувається як шляхом органічного розвитку, так і через активні процеси злиттів, поглинань і

створення стратегічних альянсів, що сприяє формуванню глобальних корпоративних структур високого рівня концентрації.

Особливого значення транснаціональні корпорації набувають у аграрному секторі, який, попри свою традиційність, є однією з найбільш глобалізованих сфер економіки. Саме ТНК визначають сучасні тенденції розвитку аграрних технологій, формують стратегії інновацій, координують міжнародні ринки насіння, агрохімії, техніки, зернової торгівлі та продовольства. У світовій агропромисловій системі спостерігається висока концентрація ринкової влади у руках обмеженої кількості корпорацій, що контролюють ключові сегменти ланцюга: від генетичного матеріалу до оптової реалізації продовольства. Після хвиль глобальних злиттів у 2010–2020-х роках чотири–п'ять найбільших корпорацій домінують у виробництві насіння та засобів захисту рослин, тоді як група ABCD зберігає провідну роль на ринку міжнародної зернової торгівлі. Така концентрація зумовлює посилення залежності країн — особливо аграрно орієнтованих — від стратегічних рішень ТНК, які визначають цінові тенденції, структуру попиту, регіональні логістичні потоки та інвестиційні пріоритети.

Однією з ключових ознак діяльності аграрних ТНК є побудова інтегрованих виробничо-логістичних систем, що охоплюють усі етапи створення агропродовольчої продукції — від розробки біотехнологій, виробництва ресурсів, аграрного виробництва, переробки й транспортування до маркетингу та дистрибуції. Така багаторівнева інтеграція посилює ефективність управління, мінімізує витрати та підвищує здатність корпорацій оперативно реагувати на коливання глобальної кон'юнктури. Водночас високий рівень інтеграції створює бар'єри для входу нових гравців, зміцнює ринкову владу ТНК та впливає на формування світової продовольчої політики.

Еволюція транснаціонального бізнесу в аграрному секторі супроводжується зміною джерел конкурентних переваг. Якщо раніше ключовими були масштаби виробництва та доступ до природних ресурсів, то сьогодні провідне значення набувають інтелектуальні активи — технології,

дані, цифрові платформи, моделі управління ланцюгами поставок та інноваційні рішення у сфері біо- та аграрних технологій. ТНК дедалі активніше інвестують у НДДКР, створюють міжнародні мережі дослідницьких центрів і венчурних структур, що забезпечує їм монополізацію інноваційного простору і дозволяє контролювати технологічні стандарти світового АПК.

Сучасні ТНК характеризуються складною організаційною архітектурою, що тяжіє до мережевої моделі, у якій територіально розподілені підрозділи мають значну автономію в ухваленні рішень, але залишаються інтегрованими в єдину інформаційну та стратегічну систему корпорації. Така модель дає змогу адаптуватися до регіональних умов, оптимізувати виробничі процеси та підвищувати ефективність управління у глобальному масштабі.

Водночас посилення впливу ТНК на світову економіку породжує низку викликів, серед яких — асиметричність доступу до ринків та ресурсів, посилення залежності національних економік від корпоративних стратегій, підвищення ризику монополізації окремих сегментів ринку, а також можливе послаблення ролі держав як суверенних регуляторів економічних процесів. У аграрному секторі це проявляється у ризиках втрати технологічного суверенітету, надмірної концентрації контролю над продовольчими потоками, тиску на національних виробників та зростанні вразливості продовольчих систем до зовнішніх шоків.

Таким чином, теоретико-методичний аналіз формування та розвитку транснаціональних корпорацій, зокрема в аграрній сфері, підтверджує необхідність комплексного підходу до вивчення цього феномену. ТНК є не лише економічними агентами, а й структурними трансформаторами глобальних ринків, інституцій та механізмів міжнародної взаємодії. У цих умовах особливої актуальності набуває формування ефективних механізмів співпраці між державами та транснаціональними компаніями, спрямованих на забезпечення інноваційного розвитку, продовольчої безпеки, сталого

функціонування аграрних ринків і мінімізацію потенційних ризиків транснаціональної концентрації.

Отже, транснаціональні корпорації у сучасній економіці постають одночасно рушійною силою глобального розвитку та джерелом нових викликів, що потребують науково обґрунтованих підходів до регулювання, адаптації та стратегічного прогнозування у контексті національних і глобальних інтересів.

Положення та висновки, що були викладені у цьому розділі, були опубліковані у статтях автора [38] та [39].

РОЗДІЛ 2.

СУЧАСНИЙ СТАН І НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

2.1. Місце і роль ТНК в аграрному секторі України

З огляду на важливість сільського господарства для національних економік і спільнот, велике значення має оцінка впливу і наслідків входження ТНК у галузь. Особливо актуально це для країн, що розвиваються, недостатньо налагоджена система державного управління яких практично не здатна протистояти тиску потужного капіталу, в тому числі й іноземного, у процесі реалізації ним своїх інтересів. ТНК відіграють дедалі важливішу роль в аграрному секторі України, визначаючи його розвиток через інвестиції, технологічні інновації та розширення ринків. Оскільки Україна є одним із найбільших світових виробників і експортерів сільськогосподарської продукції, присутність ТНК сприяє модернізації галузі, підвищенню продуктивності та ефективності. Водночас їхній вплив викликає занепокоєння щодо економічної залежності, екологічної стійкості та конкуренції з місцевими виробниками. ПІІ та ТНК тісно взаємопов'язані, оскільки саме діяльність ТНК є основним каналом здійснення ПІІ. Прямі іноземні інвестиції ТНК відіграють більш значущу роль, ніж муніципальні позики і кредити. Діяльність ТНК підтверджує надходження не просто допоміжного капіталу, а придбання особливого поєднання капіталу, навичок управління, сучасних технологій, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини, якими вже володіє компанія як інвестор [60].

Очевидно, що найбільший вплив на сільськогосподарське виробництво справляють ТНК, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції. Дуже значущою є також роль великих супермаркетів, що входять до структур ТНК. Хоча вони і нечасто беруть участь безпосередньо в сільськогосподарському виробництві (віддаючи перевагу контрактній формі

господарювання), проте мають істотний вплив на фермерів. Значною може бути і сила впливу корпорацій, які постачають сільському господарству вхідні ресурси, особливо якщо ці ТНК контролюють ключові технології. Через свої схеми закупівель винятковий вплив на агровиробників мають і ТНК у сфері оптової торгівлі (наприклад, такі як Cargill, Louis Dreyfus та ін.).

Міра впливу ТНК варіюється залежно від характеру її участі, зокрема, від того, чи є способом її залучення ПІІ або, наприклад, контрактне сільське господарство. Потенціальні позитивні ефекти для сільськогосподарського виробництва й економіки приймаючої країни в основному зводяться до отримання фінансових ресурсів, впровадження нових технологій, навчання працівників, включення місцевих постачальників до глобальних виробничо-збутових ланцюжків тощо.

Негативні ефекти можуть проявитись у вигляді несприятливих наслідків для зайнятості та сільських спільнот. Так, наприклад, трансфер сучасних технологій і розвиток національних інноваційних систем, а також пов'язані з цим ПІІ посилюють залежність місцевих агровиробників від міжнародних ланцюжків поставок вхідних ресурсів [30]. Розширення джерел інвестування фермерів і можливостей їхнього доступу до новітніх матеріально-технічних засобів (як і підвищення якості трудових ресурсів на селі) сприяють скороченню сільської зайнятості, а розвиток комерціалізації й модернізації національного агропродовольчого виробництва, поряд із залученням частини агровиробників у ланцюжок створення вартості, маргіналізує інших і підсилює монопольне становище зарубіжних філій ТНК [35].

Особливо важливою є необхідність приділяти увагу участі транснаціонального капіталу в процесах придбання сільськогосподарських земель та прав на них. Зазначається, що ТНК є одночасно і драйверами, і бенефіціарами земельних реформ, що неминуче створює стимули для реалізації таких перетворень на власну користь — причому не лише в країнах, що розвиваються, а й у розвинених державах. Проте очевидно, що найбільше

ризикують бідніші країни, де велика кількість земельних угод укладається непрозоро.

Наслідки участі ТНК у сільськогосподарському виробництві країн, що розвиваються, виходять за межі галузі та економіки в цілому. ЮНКТАД виокремлює у цьому зв'язку також ряд екологічних, соціальних і політичних ризиків, включаю чи загрози національній продовольчій безпеці. Реальною протипагою цьому є на явність у національних законодавствах відповідних інституційних запобіжників негативного впливу діяльності глобальних й аналогічних їм по суті національних компаній, а також сильних державних управлінських структур.

Вагомість впливу іноземних ТНК прийнято оцінювати за рівнем індексу транснаціональності (ТНІ), що розраховується як середнє таких величин: частки ПІІ в усіх капітальних інвестиціях країни, відношення накопичених у країні ПІІ до її ВВП, частки випуску продукції філіями іноземних корпорацій у виробництві ВВП країни, частки зайнятих у цих філіях у всій чисельності зайнятих у країні. Зазначається, що найвищий ТНІ мають ТНК у сфері виробництва продуктів харчування, напоїв і тютюнових виробів [135].

Більшість ТНК, які представлені на українському ринку, спеціалізуються на торгівлі та експорті. Саме ці галузі забезпечують швидкий обіг капіталу та невисокі комерційні ризики. Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими галузями є українська харчова промисловість та сільське господарство, багато з лідерів харчової індустрії світу вже присутні в Україні, до них можна віднести такі компанії, як «Cargill» (рослинництво і тваринництво, продукти харчування), «McDonald's», «Nestle», «Kraft Foods» (ТМ «Люкс»), «Lactalis» (ТМ «President»), «Kernel» (ТМ «Щедрий Дар», «Стожар») «Pepsico», «Danone» («Даніссімо», «Актімель»).

Ринок виробництва насіння олійних культур та рослинної олії також поділений між декількома компаніями: «Kernel», «Cargill» і «Bunge». Найкрупнішим виробником та експортером олії є українська компанія

«Kernel»), яка утримує близько третини ринку та постійно нарощує власні потужності, купуючи нові маслоекстракційні заводи та приєднуючи інших виробників[63]. Серед експортерів соняшнику виділяються також зарубіжні компанії: «Bunge» [107], «ADM»[97]. Серед спеціалізованих виробників молока та молочних продуктів є крупні іноземні компанії: «Danone», «Lactalis».

Як встановлено, більшість ПП направляють ТНК, які вже є сильними гравцями Українського ринку. Наразі вплив ТНК на національну економіку вважається доволі істотним [163]. Так майже повністю належать ТНК подібні сектори економіки:

- виготовлення тютюнових продуктів компанії «Imperial Tabacco Group», «Japan Tabacco International», «В.А.Т.», «Philip Morris»;
- пиво та безалкогольні напої компанія - «Pepsi» (покупка «Сандри»), «Coca-Cola», «Orangina Group» (покупка «Росинки»);
- перероблення олійних і зернових культур: компанії «Bunge» (покупка елеваторів, контролювання над вивезенням зерна, ТМ «Олейна», «Щедрий Дар» і т.п.);
- переробка молочних продуктів компанія «Groupe Lactalis», «Bel Group», «Danone»;
- виготовлення кондитерських виробів і продуктів харчування компанії «Nestle» (ТМ «Світоч», «Торчин-продукт», «Крафт Фудз» (ТМ «Корона») та ін.

Наведені підприємства здійснили придбання або створення виробничих потужностей у різних регіонах України, інтегрувавшись у структуру регіональних господарських систем.

Не маючи можливості отримати всю необхідну для розрахунку ТНІ інформацію на рівні вітчизняного аграрного сектору, оцінимо перші два з наведених чотирьох показників. Так, частка ПП в сільське, лісове та рибне господарство в усіх їх капітальних інвестиціях у 2010–2023 рр. коливалася від 34% у 2010 р. до 21% у 2023 р. Відношення ж накопичених ПП до валової

доданої вартості сільського господарства у 2023 р. було трохи більшим ніж 5%. З огляду на те, що ТНІ усієї української економіки, за оцінками, становить 10% [30], з деякими припущеннями можна говорити про відповідність міри транснаціоналізації аграрної галузі загальноєкономічному рівню. Про те, якщо розглянути згадані показники для харчопереробної сфери, картина кардинально змінюється. Залежність харчової промисловості від іноземного капіталу є набагато істотнішою. Протягом 2010–2023 рр. частка ПІІ в усіх капітальних інвестиціях галузі не була нижчою за 59%. У 2015–2023 рр. цей показник сягав майже 80%. Вагомим було і відношення прямих іноземних інвестицій у цю галузь до її валової доданої вартості (у 2016 р. – понад 71%). Це дає підстави стверджувати, що в цілому агропродовольчий комплекс України значною мірою залучений у процес транснаціоналізації.

Масштаби входження іноземного капіталу у сферу вітчизняного агровиробництва різко зросли з початком нинішнього століття. Так, за даними Державної служби статистики України, ПІІ в сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги за 2002–2008 рр. збільшилися майже всемеро, а за 2002–2011 рр. удесятеро. Особливу привабливість агробізнесу в Україні надавало динамічне нарощування обсягів виробництва і підвищення рентабельності галузі, що посилювало прагнення великого капіталу, в тому числі й несільськогосподарського та іноземного, перенаправляти фінансові потоки в таку стабільно прибуткову сферу виробництва, якою виявилось українське сільське господарство. Нині в аграрній галузі України відчутно присутній великий вітчизняний промисловий, торговельний, фінансовий капітал. Поряд з тим зростає й кількість угод, що укладаються на використання українських сільськогосподарських земель іноземними компаніями. Так, за даними Land Matrix Initiative (міжнародної незалежної ініціативи з моніторингу землі), на кінець 2018 р. було укладено 142 угоди за участю транснаціонального капіталу на використання понад 2,7 млн. га сільськогосподарських земель України [207] (без урахування угоди з компанією SALIC UK Ltd з Саудівської Аравії щодо купівлі у 2018 р. активів

групи “Мрія” з земельним банком у 185 тис. га в західних регіонах України). При цьому близько 40% таких контрактів (з тих, для яких був зазначений рік підписання) було укладено у 2017–2018 рр.

Проте накопичений обсяг ПІ істотно поступається показникам країн Центрально-Східної Європи, де цей рівень у кілька разів вищий. За відомостями Міністерства економіки, довкілля та сільського господарства України, загальний обсяг ПІ (залишків) станом на 31 березня 2024 року становив 55,8 млрд доларів США., що на 17.7% менше обсягу інвестицій на кінець 2021 року [80]. Така ситуація свідчить про високу обережність ТНК щодо вкладень в українську економіку, що зумовлено передусім військово-політичними ризиками, а також інституційними проблемами — корупцією, слабкістю судової системи та регуляторними бар’єрами. Зниження обсягу накопичених інвестицій у 2023–2024 роках є сигналом відтоку капіталу та зниження довіри. Водночас наявність понад 50 млрд дол. інвестицій навіть за умов війни демонструє, що стратегічні інвестори все ж зберігають інтерес до українського ринку, зокрема у сферах енергетики, телекомунікацій та фінансових послуг [80]. Загалом, показники свідчать про те, що Україна має значний потенціал для залучення інвестицій, проте його реалізація можлива лише за умов забезпечення безпеки та покращення інституційного середовища.

Інтерес до аграрної галузі України з боку іноземних інвесторів також зростає на фоні поширення у світі інвестування рядом країн у закордонні сільськогосподарські комплекси з метою забезпечення власного населення безперебійним постачанням продуктів харчування в умовах браку сільськогосподарських земель і водних ресурсів. Згадана угода з компанією з Саудівської Аравії – тому підтвердження. Як наслідок цієї угоди, “Мрія” продовжить свою операційну діяльність в Україні спільно з дочірньою компанією SALIC – Continental Farmers Group, якою з 2006 р. вже обробляються 45 тис. га в західних регіонах України.

Головним завданням діяльності ТНК в Україні стало придбання стратегічних активів, більшість ТНК, що діють на території України підписували угоди злиття і поглинання. Однак динамічність компаній і надходження прямих іноземних інвестицій в Україну істотно поступається всім іншим державам Східної Європи. Наповненість економіки України ПІІ є достатньо низькою. Отже актуальним вважається удосконалення інвестиційної привабливості України з метою залучення зарубіжних ТНК.

Значна кількість компаній – найпомітніших учасників вітчизняного ринку землі, позиціонуючи себе українськими, мають при цьому іноземну юрисдикцію. Відомо, що вибір юрисдикції залежить, насамперед, від цілей і завдань, які ставить перед собою компанія. Якщо компанія хоче позиціюватись як респектабельна, вона повинна вибрати й відповідне (престижне) місце своєї реєстрації. Серйозні клієнти, замовники, контрагенти відмовляються працювати з компаніями, зареєстрованими в нереспектабельній юрисдикції (офшорі). Водночас з метою виведення доходів для уникнення або мінімізації їх оподаткування компанії, як правило, реєструються саме в офшорах. Так, найпоширенішою схемою мінімізації сплати податків є вивезення виробленої компанією продукції за зниженими цінами через офшорних посередників, на рахунки яких зараховується отриманий від різниці з реальними експортними цінами прибуток. Вважається, що саме у такий спосіб здійснюється експорт більшої кількості українського зерна. При цьому втрати бюджету України від вивезення тільки кукурудзи за останні 6 років було оцінено в майже 1,2 млрд. доларів [35].

Основними країнами-інвесторами в АПК України в 2024 році були Нідерланди, Кіпр, США, Велика Британія та Ірландія, Люксембург, Австрія, Франція, Польща, Швейцарія та Угорщина. Дані свідчать і про коливання обсягів надходження ПІІ в Україну протягом останніх років, зокрема зниження у 2024 році порівняно з попереднім роком [58].

Сьогодні в руках міжнародних інвесторів зосереджено приблизно 28% (приблизно 9 млн га) с/г земель України. Такий рівень концентрації земель

міжнародними гравцями стало можливим в результаті укладення договорів оренди з власниками земельних ділянок, а також придбання корпоративних прав компаній з землею в оренді. Але найбільші землекористувачі з іноземними інвестиціями, які обробляють понад 0,5% всіх с / г земель країни за договором оренди, - це українські компанії, які знаходяться в офшорах [10]. Крім Кіпру, Україна отримує ПІ з інших офшорних зон, включаючи Віргінські острови, Британію і Беліз. Таким чином, можна сказати, що більше 35% прямих іноземних інвестицій в економіку України було отримано з офшорних зон.

Ще одним способом зниження аграрними корпораціями рівня оподаткування є здійснення ними імпорту за завищеними цінами через зазначені офшорні компанії посередники. Викривають агрокорпорації в участі й в інших протиправних схемах ухилення від сплати податків, відмивання доходів та їх легалізації за межами України. Так, відомі випадки створення фіктивних підприємств на території України та за її межами, які здійснюють придбання, зберігання, транспортування і збут сільськогосподарської продукції. Насправді ж під прикриттям таких підприємств (з використанням їх реквізитів) відбуваються закупівлі зерна у вітчизняних сільськогосподарських виробників (які, зокрема, виростили це зерно на неврахованих площах) за готівку, що відповідним чином не відображається в бухгалтерській і податковій звітності як продавців, так і покупців. При цьому зерно оформляється як вирощене і/або придбане у зазначених фіктивних підприємств [5]. Така сільськогосподарська продукція завозиться на підконтрольні елеватори як їх власність, а в подальшому транспортується на склади морських портів, де зберігається для вивезення за межі митної території України. З використанням реквізитів фіктивних підприємств, у тому числі підприємств нерезидентів, документально оформляються зовнішньоекономічні контракти, призначені виключно для надання у митні органи під час оформлення експортних операцій. Фактично ж сільськогосподарська продукція транспортується та відвантажується реально

діючим підприємствам нерезидентам, що входять до відомих зернотрейдерів за документально оформленими договорами. Розрахунок за таку продукцію підприємства нерезиденти проводять у валюті на рахунки фіктивних підприємств нерезидентів за межами України, які, у свою чергу, не перераховують кошти за нібито придбану у фіктивних підприємств резидентів продукцію. Це призводить до втрати не тільки відповідної валютної виручки, але й податків від фактичних виробників і покупців сільськогосподарської продукції [50]. Збитки держави від втрати податкових надходжень унаслідок реалізації протягом 2016 р. тільки однієї подібної схеми було оцінено в понад 200 млн. грн..

Не відстає від сільськогосподарського виробництва і переробка сільськогосподарської продукції. Так, наприклад, за інформацією Української аграрної конфедерації, в нашій країні обсяги виробництва соняшникової олії не збігаються з кількістю вирощеної з цією метою сировини, невраховані обсяги якої оцінюють ся приблизно у 25% загального виробництва [42]. У свою чергу, експорт соняшникової олії перевищує її внутрішнє виробництво, що підтверджує наявність тіньового ринку в даному сегменті. Нині на фоні посилення світовою спільнотою боротьби з “відмиванням” коштів та ухилянням від сплати податків (зокрема, розробки і прийняття ОЕСР плану дій щодо запобігання ухилянню від оподаткування – BEPS, багатосторонньої угоди про імплементацію відповідних заходів – MLI BEPS) недавні європейські податкові “тавані” також посилюють фінансовий контроль над діяльністю громадян і корпорацій. Так, відомо, що багатьох аграрних виробників – власників зарубіжних компаній, ідентифікованих після відповідної перевірки як такі, що не проводять реальної діяльності, було позбавлено рахунків в європейських банках. Інакше кажучи, банки самі наражаються на багатомільйонні штрафи.

Зазначимо, що перші п'ять компаній, які, за даними сайту “Латифундист”, володіють в Україні найбільшими земельними банками, мають зарубіжну реєстрацію. Так, група компаній “Укрлендфармінг”

(земельний банк якої у 2018 р. становив 570 тис. га) має Кіпрську юрисдикцію (Ukrlandfarming PLC); “Кернел” (550 тис. га) зареєстрована у Люксембурзі як Kernel Holding S.A.; засновником групи компаній “Агропросперіс” (400 тис. га) є американська приватна транснаціональна інвестиційна компанія NCH Capital; агроіндустріальний холдинг “МХП” (370 тис. га) нині також зареєстрований на Кіпрі (MHP S.E); агропромисловий холдинг “АстартаКиїв” (250 тис. га) – у Нідерландах (Astarta Holding N.V.). У свою чергу, ці компанії мають закордонні, в тому числі й трейдингові, підрозділи. Наприклад, Ulf Trade Ag (Швейцарія) компанії “Укрлендфармінг”, Restomon Ltd (Британські Віргінські острови) та Avere Commodities SA (Швейцарія) у складі “Кернел” та інші [169].

Згадувані агрохолдинги, “Кернел” та “Укрлендфармінг”, увійшли до топ-20 найбільших агрокомпаній світу, а NCH Capital, понад половини земельного банку якої знаходиться в Україні, увійшов до топ десяти таких компаній [169]. Усього ж, згідно з даними Land Matrix, агрохолдинги України тільки з іноземними інвестиціями контролюють понад 7% сільськогосподарських земель нашої країни.

На відміну від України, у США, Аргентині, Австралії компанії, які контролюють мільйони гектарів землі, спеціалізуються переважно на тваринництві – зазвичай, розведенні великої рогатої худоби. Значна частина їх земельного банку припадає на пасовища. Раніше багато таких холдингів працювало на орендованих землях, але кілька років тому вони почали активно їх купувати.

Як і в усьому світі, в Україні іноземний капітал інвестують не тільки у сферу агровиробництва, але й у пов’язані з нею галузі: переробку, трейдинг, логістику, торгівлю. У зазначених сферах іноземний капітал, зокрема, мають такі всесвітньо відомі гіганти, як Nestle, Cargill, Louis Dreyfus, Bunge, COFCO, RISOIL, Allseeds, NOVUS та ін. В окремих сегментах ці компанії контролюють значну частину внутрішнього ринку. Наприклад, за даними Антимонопольного комітету України, сумарна частка “Кернел” і “Сантрейд”

(є дочірнім підприємством Bunge) на ринку соняшникової рафінованої бутильованої олії становить 56%.

Отже, випливає висновок, що функціонування українських агрохолдингів значною мірою корелює з процесами, притаманними розвитку агропродовольчих ТНК. Більше того, можна стверджувати, що частина найпотужніших холдингових структур в аграрному секторі України мають усі ознаки таких ТНК. Так, вітчизняні компанії агровиробники розвивають виробництва й за кордоном, що прямо характеризує їх як ТНК. Наприклад, МХП, уже маючи підприємства в Нідерландах і Словаччині, восени 2018 р. отримала дозвіл на придбання понад 90% акцій вертикально інтегрованої виробничої компанії Perutnina Ptuj (Словенія). Відомо також, що того самого року МХП вела переговори щодо придбання французької компанії з переробки харчових продуктів Doux.

Для аргументованого висновку про місце і роль процесу транснаціоналізації в аграрному секторі у галузі зокрема і вітчизняній економіці в цілому слід дати відповіді на такі запитання: якою мірою присутність ТНК в аграрному секторі України збільшило сільськогосподарське виробництво і створило додану вартість? яким чином це вплинуло на структуру галузі, її екологічні характеристики тощо?

У цьому контексті доречно згадати, що становленню і розвитку в Україні великого, в тому числі й міжнародного, аграрного бізнесу, як уже зазначалося, сприяло стрімке нарощування глобального продовольчого попиту і відповідної міжнародної торгівлі. І саме лібералізація міжнародної торгівлі відіграла важливу роль у стабілізації вітчизняної економіки в кризові для українського суспільства 1990ті роки. Поряд з відомими негативними ефектами у вигляді формування структурних диспропорцій вітчизняної економічної системи внаслідок скорочення аж до згорання ряду виробничих секторів наявними були і позитивні ефекти. Вони дуже наочно проявилися в аграрному секторі зростанням валютних надходжень і стабілізацією агропродовольчого виробництва в умовах різкого зниження купівельної

спроможності населення України. Усе це дозволило вітчизняним аграріям не тільки вижити в жорстких кризових умовах, але й поступово почати нарощувати фінансові та матеріальнотехнічні ресурси, які катастрофічно скоротилися порівняно з дореформеним часом (див. Додаток В). Орієнтацію аграрного бізнесу переважно на глобальний попит у той період можна вважати вимушеною і певною мірою виправданою.

Нині ж, так само в дуже непростий для країни час, валютні надходження та лузі є важливими для стабілізації розвитку вітчизняної соціально-економічної системи. Проте присутнє і чітке усвідомлення, що в сучасному світі досягти реального (тобто масштабного і стійкого) успіху в міжнародному економічному середовищі можна лише на основі активного зростання секторів, які виробляють товари з високою доданою вартістю й інтегровані в глобальні ланцюжки її створення (Global Value Chains – GVC). Поки що процес вбудовування вітчизняного бізнесу, в тому числі й аграрного, у GVC іде повільно. Так, Світовий банк у своєму дослідженні зазначав, що у 2014 р. в Україні частка експорту, інтегрованого в глобальні ланцюжки доданої вартості, була дуже низькою – 5,7%, порівняно з 27% у Польщі, 38% в Румунії і Туреччині та 59% у В'єтнамі [199].

У цьому зв'язку роль ТНК могла б стати істотною, зокрема, в залученні українських виробників до глобальних процесів поглибленої переробки сільськогосподарської продукції, а також у ширшому впровадженні інноваційної техніки і технологій. Проте поки що ТНК переважно сприяють розвитку супутніх аграрному видів діяльності, пов'язаних насамперед з експортом сільськогосподарської та продовольчої продукції (див. Додаток Г). Це не тільки здійснення трейдингових операцій, але й формування відповідної інфраструктури (складських комплексів, елеваторів, портових терміналів тощо). За даними Українського клубу аграрного бізнесу, у 2017 р. агрохолдинги України, серед яких, як відомо, чимало безпосередньо пов'язаних з транснаціональним капіталом, забезпечили майже половину експорту кукурудзи і понад 40% ячменю. Частка експортних продажів зерна і

насіння олійних культур провідними корпораціями, за даними їх офіційних звітів, сягає 90% їх виробництва, а загальної експортної виручки – перевищує половину. Значущою, хоча й не настільки масштабною порівняно з експортною, є роль агрохолдингів і у відповідному внутрішньому виробництві зазначених культур.

Водночас частка продукції, що пройшла поглиблену переробку (зокрема, товарні групи III і IV, згідно з УКТ ЗЕД), в українському агропродовольчому експорті становить менше половини. Більше того, використання агрохолдингами зазначених тінювих схем, включаючи також купівлю підконтрольними їм переробними підприємствами у таких самих підконтрольних сільськогосподарських підрозділів вирощеної продукції за зниженими цінами (з метою скорочення оподаткування прибутку переробників і збільшення загальних доходів холдингу) вочевидь призводить до зниження величини створюваної галуззю доданої вартості. Отже, можемо констатувати, що багаторічна присутність великого, в тому числі й транснаціонального, капіталу в українському аграрному секторі, причому в особливо прибуткових його сегментах, досить слабо позначилася на процесі створення доданої вартості.

Слід наголосити, що транснаціональні корпорації загалом не становлять безпосередньої загрози фінансовій безпеці держави. Негативним аспектом їхньої присутності є трансформація держави, яка володіє інтелектуальним, науковим та промисловим потенціалом, здатним забезпечити власний науково-технічний розвиток, у майданчик для здійснення переважно механічних виробничих процесів. Такі процеси часто позиціонуються як «розміщення компаній з інноваційними технологіями», однак фактично не сприяють розвитку національної інноваційної системи [212]. Водночас варто зазначити наявність окремих, хоча й поодиноких, позитивних прикладів діяльності таких компаній, коли їх функціонування дійсно сприяє розвитку науково-технічного потенціалу країни, залученню сучасних технологій та створенню доданої вартості на території України. Одним з критеріїв

привабливості роботи ТНК є присутність в Україні важливих умов розвитку виробництва. До таких можна навести природно- умови та якісний земельний фонд - Україна має значні території придатні для сільськогосподарської діяльності та клімат який дозволяє ефективно вирощувати ряд культур загального використання. Присутність досить розвиненою обласної транспортної інфраструктури трубопроводів, транзитних терміналів, залізних також автомобільних доріг, щільну мережу електропостачання, морехідних портів – також встановлює певні переваги України [78].

Порівняно недорогі, але водночас висококваліфіковані трудові ресурси України є одним із ключових чинників, що формують сприятливі умови для діяльності транснаціональних корпорацій на її території. Саме наявність розвиненого людського потенціалу з належним рівнем професійної підготовки забезпечує конкурентні переваги національного ринку праці. Незважаючи на поступове збільшення частки офіційних доходів у структурі прибутків громадян, ціновий розрив вартості робочої сили між Україною та розвиненими країнами залишається істотним. Така диференціація у рівнях оплати праці створює передумови для активного залучення транснаціональних корпорацій, що прагнуть мінімізувати виробничі витрати, зберігаючи при цьому високі стандарти якості продукції та послуг [179].

Щодо залучення в сільське господарство України іноземних інвестицій можна констатувати, що цей процес після зазначеного стрімкого зростання на початку нинішнього століття нині стабілізувався. Так, протягом 2011–2023 рр. ПІІ у сільське, лісове та рибне господарство (після пікового зростання у 2014 р. і спаду у 2015–2016 рр.) у 2021 р. дещо збільшилися, хоча й не досягли докризового рівня. У середньорічному ж вимірі у вказаному періоді вони становили 660 млн. дол., що практично відповідає рівню 2010 р. Щоправда, повністю іноземними такі інвестиції можуть вважатися лише умовно. З огляду на природу агрохолдингів, зокрема, їх прагнення до оптимізації оподаткування та отримання ними у цьому зв'язку іноземної юрисдикції, можна досить обґрунтовано припустити, що іноземні інвестиції, здійснювані

в аграрну галузь України з, наприклад, Віргінських островів або Кіпру (сумарно – це майже половина загального обсягу ПІІ у галузь), щонайменше частково є власними коштами зареєстрованих у даних країнах за значених холдингових структур. Такі кошти акумулюються ними в зарубіжних країнах як частина експортної виручки і згодом знову заходять у вітчизняну галузь у вигляді ПІІ.

Показовою у цьому контексті може бути й інформація щодо коштів міжнародних фінансових організацій, залучених українськими агрокорпораціями. Очевидно, що процес цей активізується в тому числі й завдяки впливу міжнародних інвесторів вітчизняного агробізнесу. За даними А.О. Гуторова [23], за 1996–2015 рр. таких надходжень було на суму понад 15,6 млрд. дол. (або 0,78 млрд. дол. у середньорічному вираженні, що в цілому є порівняним із середніми річними обсягами ПІІ в галузь). Найбільшою у цих надходженнях була частка ЄБРР (понад 40%), частка євробондів становила близько 21%, а від розміщення акцій агрохолдинги отримали майже 15% інвестиційних коштів. В останні роки кількість угод аграрних компаній України з міжнародними фінансовими структурами неухильно зростає. Аграрний бізнес приваблюють вигідніші порівняно з українськими банками умови, що надаються такими структурами (нижчі процентні ставки і триваліші строки кредитування). Аграрний сектор становить інтерес для зазначених фінансових організацій як потужний, досить прибутковий і такий, що динамічно розвивається, сегмент. Отримані від міжнародних інституцій кошти агрохолдинги і ТНК направляють як на фінансування потреб в оборотному капіталі (зокрема, своїх дочірніх компаній), так і на розширення виробничих потужностей, впровадження нових технологій, підвищення ресурсної (в тому числі енергетичної) ефективності, будівництво інфраструктурних об'єктів. Використання інноваційних рішень, таких як системи точного землеробства, супутниковий моніторинг, дрони для аграрного нагляду, автоматизовані системи управління фермерськими господарствами, а також аналітичні платформи на базі штучного інтелекту,

сприяє підвищенню ефективності виробництва, оптимізації витрат і зменшенню екологічного навантаження [86]. Завдяки впровадженню таких інновацій транснаціональні корпорації, що працюють у сфері АПК, стимулюють розвиток вітчизняних наукових досліджень, сприяють підготовці кваліфікованих кадрів та інтеграції українського сільського господарства у глобальні ланцюги доданої вартості.

Таким чином, український науково-дослідний та інноваційний комплекс, навіть за умов обмеженого фінансування, загальний обсяг якого не перевищує декількох мільйонів гривень, демонструє високий потенціал конкурентоспроможності. За рахунок поєднання інтелектуального ресурсу, низьких виробничих витрат, гнучкості організаційних структур та активного впровадження новітніх технологій в ІТ-сфері й агропромисловому комплексі, Україна здатна формувати реальну конкуренцію потужним західним транснаціональним корпораціям, які мають багатомільярдні бюджети. Це свідчить про наявність значного резерву для розвитку національної економіки знань, підвищення технологічної самодостатності та зміцнення позицій України у глобальному інноваційному просторі [65].

Водночас поступове нарощування інноваційної складової сільськогосподарського виробництва, що спостерігається нині в Україні, навряд чи істотно за лежить від впливу іноземного капіталу. Згідно з даними Державної служби статистики України, основний обсяг (понад 87%) капітальних інвестицій українських аграріїв формується з їх власних коштів. ПІІ в сільське господарство, хоча і збільшуються останніми роками, проте, як уже зазначалося, становлять лише трохи більше 1/5 загального обсягу інвестиційних ресурсів. У цьому контексті варто також зазначити, що інноваційна активність сільськогосподарських підприємств не пов'язана безпосередньо з їх розміром. Хоча великі аграрні структури воло діють набагато більшими можливостями для залучення порівняно дешевших інвестиційних ресурсів та їх використання у тому числі й для впровадження агро-іновацій, вітчизняні фахівці у сфері інформаційних технологій

стверджують, що середні та малі агропідприємства мають ряд переваг у процесі освоєння інновацій перед великими структурами, оскільки здатні ефективніше управляти цим процесом на всіх його стадіях і в усіх ланках виробничого ланцюга.

Певною мірою оцінити результати розширення інноваційної активності вітчизняних сільськогосподарських підприємств корпоративного сектору, зокрема, у зв'язку з відносно вищою доступністю для частини з них іноземних фінансових ресурсів, можливо шляхом порівняння ефективності використання ресурсів таки ми корпораціями та іншими суб'єктами аграрної діяльності. Згідно з розрахунковим значенням частки корпоративного сектору у валовій доданій вартості галузі й даними Світового банку, за показником доданої вартості у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь вітчизняні аграрні корпоративні підприємства були успішнішими, ніж інші групи виробників галузі (421 дол./га проти 321 дол./га по галузі в цілому у 2023 р.), хоча порівняно з Польщею (767 дол./га) відставання було майже дворазовим, а з Францією (1508 дол./га) – більш як триразовим [130].

Прості зіставлення даних Державної служби статистики України стосовно врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин також свідчать про нижчі відповідні показники у секторі господарств населення порівняно з сільськогосподарськими підприємствами (у розрізі врожайності зернових і зерно бобових культур – майже на чверть, овочевих – більш як у 3 рази, так само на чверть – по середніх річних удоях молока від 1 корови). Проте такі порівняння не можна вважати досить коректними для обґрунтування висновку щодо економічної ефективності корпоративних підприємств, високий рівень фінансового та матеріально-технічного забезпечення більшості яких створює для них надійну базу для покращення показників економічної діяльності. Тому, на наш погляд, більш показовим є порівняння, зокрема, врожайності сільськогосподарських культур у великих холдингових структурах, у тому числі й транснаціональних, та в решти виробників, причому виключно відповідно до регіону розміщення

виробництва. Це дозволить точніше оцінити ефективність діяльності сільськогосподарських сегментів агрохолдингів.

Для порівняння використовувалися загальнодоступні дані за 2015–2022 рр. щодо динаміки врожайності п'яти видів сільськогосподарських культур (пшениці, кукурудзи, соняшнику, ріпаку та сої) у розрізі вже згадуваних найбільш масштабних корпоративних землекористувачів України (та їх окремих структурних сільськогосподарських підрозділів), по яких є інформація у відкритому доступі, а також дані Державної служби статистики України за відповідні періоди по областях найбільшого зосередження земельних банків зазначених агрохолдингів.

Проведені порівняння усередненої врожайності в цілому по галузі й у зазначених холдингових структурах свідчать про вищі показники останніх за всіма згадуваними видами культур. Проте порівняння врожайності в агрохолдингах (і в їх окремих сільськогосподарських підрозділах) і середньої по областях не дає однозначного результату. З огляду на наявну інформацію, в ряді випадків виявлено нижчу врожайність в агрохолдингах порівняно із середньою у відповідних областях. Зокрема, це стосується насіння соняшнику і сої, що, на нашу думку, може бути пов'язано із заниженням їх урожайності в контексті вже згадуваної невідповідності обсягів виробництва рослинної олії кількості вирощеного насіння олійних культур. Слід сказати, що подібна картина з урожайністю спостерігалася в діяльності агрохолдингових структур і в більш ранньому періоді, про що свідчать, зокрема, дані дослідження [46]. Водночас у ньому констатується, що за показником валового прибутку в розрахунку на 1 га підконтрольні агрохолдингам сільськогосподарські підприємства через вищу собівартість їх виробництва значно програють господарствам традиційного типу.

Ще одним важливим чинником, який істотно впливає на діяльність транснаціональних корпорацій, є геополітичне розташування України, а також історично сформовані фінансові зв'язки державних інституцій з підприємствами країн колишнього Радянського Союзу та Балтії. Ці зв'язки, що

виникли у попередні періоди та зберігають своє значення на сучасному етапі, визначають стратегічну привабливість України як плацдарму для освоєння ринків зазначених держав.

Серед перепон формування ефективної взаємодії з ТНК в Україні можна виділити такі фактори, як:

- російська агресія, що скоріше за все збереже економічний і політичний вплив, навіть при вигідних для України умовах завершення гарячої фази конфлікту;
- недосконалість державної нормативно-правової бази, відсутність стабільності економіко-політичних чинників;
- високий рівень корумпованості і небажання судової системи належним способом здійснювати доручені їй функції;
- низька платоспроможність громадян України;
- утруднене взаємодія з державними та приватизаційними органами;
- зайва обтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, значна податкове навантаження.

Дотепер основною проблемою ефективного залучення компаній до національної економіки вважається затвердження певних інституційних положень для поліпшення інституційного середовища, таким чином при оптимізації стратегії взаємодії з транснаціональними компаніями Україна здатна посилити певну кількість конкурентоспроможних переваг і розвинути взаємини з вже присутніми у галузі компаніями [24].

Для більш цілісної оцінки стану інституційного середовища АПК України застосовано SWOT-аналіз (див. табл. 2.1).

Інвестиційне середовище аграрного сектору України формується під впливом поєднання значного потенціалу та суттєвих обмежень. Галузь вирізняється сприятливими природно-ресурсними умовами, вигідним географічним положенням та достатньою пропозицією кваліфікованої робочої сили, що створює основу для підвищення її привабливості для внутрішніх і

Таблиця 2.1 SWOT-аналіз інвестиційного середовища аграрного сектору в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> – Високий рівень забезпеченості природними, матеріальними та фінансовими ресурсами, що формують значний ресурсний потенціал регіону/галузі. – Наявність відносно дешевих, але водночас висококваліфікованих трудових ресурсів, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності виробництва. – Сприятливе географічне розташування, яке забезпечує доступ до ключових транспортно-логістичних шляхів і ринків збуту. – Розвинена інфраструктура, що створює умови для ефективного функціонування підприємницької діяльності та залучення інвестицій. – Позитивна динаміка інституційного розвитку, яка проявляється у вдосконаленні нормативно-правового середовища та підвищенні ефективності управлінських структур. 	<ul style="list-style-type: none"> – Тривала збройна агресія з боку Російської Федерації, яка створює високий рівень політичних і безпекових ризиків для ведення господарської діяльності. – Обмежена доступність оперативної, достовірної та неупередженої ринкової інформації для національних і закордонних інвесторів, що ускладнює прийняття ефективних управлінських рішень. – Високий рівень монополізації галузі, який знижує рівень конкуренції та гальмує розвиток інноваційних процесів. – Недостатній рівень довіри іноземних інвесторів до національних адміністративних та регуляторних інституцій, що стримує приплив прямих іноземних інвестицій. – Низький рівень розвитку переробної промисловості, що зумовлює переважний експорт сировини замість готової продукції з вищою доданою вартістю. – Недосконалість логістичної інфраструктури, особливо у віддалених регіонах, що ускладнює транспортування сільськогосподарської продукції. – Відтік кваліфікованих кадрів із сільської місцевості, що призводить до дефіциту спеціалістів у галузі.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – Реформування регуляторної та правової системи для створення стабільного й прогнозованого інвестиційного середовища. – Підвищення прозорості та ефективності роботи органів влади, що зміцнює довіру національних та іноземних інвесторів. – Розвиток переробної промисловості та сектору послуг, що дозволяє збільшити додану вартість агропродукції та розширити внутрішній ринок. – Залучення стратегічних інвесторів із довгостроковим баченням, здатних модернізувати виробництво та впроваджувати інновації. – Оптимізація податкової політики та зменшення адміністративних бар'єрів для сприяння розвитку бізнесу. – Стимулювання інвестицій у наукові дослідження, технологічні інновації та цифровізацію агропромислового комплексу. – Використання міжнародної співпраці та інтеграції до європейських ринків для розширення експортного потенціалу та доступу до сучасних технологій. – Розвиток фінансового та кредитного сектору для забезпечення доступу агровиробників до інвестиційних ресурсів і програм державної підтримки. – Впровадження сталих і «зелених» практик виробництва для підвищення конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках. 	<ul style="list-style-type: none"> – Політична та воєнна нестабільність, яка підвищує ризики втрати інвестицій і доходів від їх використання. – Недосконалість механізмів правового захисту інвесторів та недостатній контроль за виконанням контрактів, що створює високий рівень інвестиційних ризиків. – Високий рівень бюрократії та адміністративного тиску, що ускладнює процеси прийняття рішень та ведення бізнесу. – Проблеми в енергетичній інфраструктурі та нестабільність постачання ресурсів, що збільшує витрати виробництва і може впливати на рентабельність АПК. – Низька купівельна спроможність населення, яка обмежує внутрішній ринок і знижує попит на продукцію високої доданої вартості. – Нестабільність фінансової та податкової політики, а також її залежність від макроекономічних та державних координаційних рішень, що створює непередбачуваність для інвесторів. – Зростання міжнародної конкуренції на агропродовольчих ринках, що може обмежити експортні можливості українського АПК. – Екологічні та кліматичні ризики, включаючи зміну погодних умов і деградацію земель, які впливають на обсяги та якість виробництва.

Джерело: складено автором

зовнішніх інвесторів. Крім того, поступові зміни у сфері нормативно-правового регулювання та інституційного розвитку свідчать про прагнення держави до формування більш стабільного та прогнозованого інвестиційного клімату.

Попри це, реалізація наявного потенціалу стримується низкою чинників. Серед них важливе місце займають монополізація ринку, недостатній розвиток переробних потужностей та логістичної інфраструктури, обмежена доступність ринкової інформації, а також знижений рівень довіри іноземних інвесторів до українських інституцій. Сукупність цих недоліків ускладнює процес модернізації виробництва та стримує інноваційний розвиток аграрної галузі.

Додатковими викликами залишаються політична та воєнна нестабільність, коливання державної економічної політики, високий рівень адміністративного навантаження, проблеми в енергетичній системі та посилення конкуренції на світових ринках. Ці фактори значно підвищують інвестиційні ризики та створюють невизначеність для потенційних інвесторів. Водночас зберігаються й перспективні можливості, пов'язані з подальшим реформуванням, євроінтеграцією, розвитком переробного сектору, цифровізацією аграрного виробництва та впровадженням екологічно сталих практик.

Узагальнюючи, можна зазначити, що покращення інвестиційного клімату аграрного сектору України потребує комплексного підходу, спрямованого на зміцнення інституційної спроможності держави, зниження регуляторних бар'єрів, модернізацію інфраструктури та стимулювання інновацій. Лише за умови системної реалізації таких заходів агропромисловий комплекс зможе реалізувати свій потенціал і забезпечити стале економічне зростання в довгостроковій перспективі.

Інвестиційне середовище аграрного сектору України формується під впливом поєднання значного потенціалу та суттєвих обмежень. Галузь

вирізняється сприятливими природно-ресурсними умовами, вигідним географічним положенням та достатньою пропозицією кваліфікованої робочої сили, що створює основу для підвищення її привабливості для внутрішніх і зовнішніх інвесторів. Крім того, поступові зміни у сфері нормативно-правового регулювання та інституційного розвитку свідчать про прагнення держави до формування більш стабільного та прогнозованого інвестиційного клімату.

Попри це, реалізація наявного потенціалу стримується низкою чинників. Серед них важливе місце займають монополізація ринку, недостатній розвиток переробних потужностей та логістичної інфраструктури, обмежена доступність ринкової інформації, а також знижений рівень довіри іноземних інвесторів до українських інституцій. Сукупність цих недоліків ускладнює процес модернізації виробництва та стримує інноваційний розвиток аграрної галузі.

Додатковими викликами залишаються політична та воєнна нестабільність, коливання державної економічної політики, високий рівень адміністративного навантаження, проблеми в енергетичній системі та посилення конкуренції на світових ринках. Ці фактори значно підвищують інвестиційні ризики та створюють невизначеність для потенційних інвесторів. Водночас зберігаються й перспективні можливості, пов'язані з подальшим реформуванням, євроінтеграцією, розвитком переробного сектору, цифровізацією аграрного виробництва та впровадженням екологічно сталих практик.

Узагальнюючи, можна зазначити, що покращення інвестиційного клімату аграрного сектору України потребує комплексного підходу, спрямованого на зміцнення інституційної спроможності держави, зниження регуляторних бар'єрів, модернізацію інфраструктури та стимулювання інновацій. Лише за умови системної реалізації таких заходів агропромисловий комплекс зможе реалізувати свій потенціал і забезпечити стале економічне зростання в довгостроковій перспективі.

Україна має значний внутрішній ринок, потужний промисловий та аграрний потенціал, різноманітні й багаті природні ресурси, а також вигідне геополітичне розташування. Завдяки цьому держава здатна виступати одним із провідних реципієнтів інвестицій транснаціональних корпорацій.

Заходи, спрямовані на вдосконалення інституційного середовища в Україні та стимулювання розвитку транснаціональних корпорацій, доцільно визначити у такий спосіб:

- забезпечення захисту іноземних інвестицій шляхом упровадження ефективних економічних і політичних механізмів;
- удосконалення законодавчої бази через формування чітких правових норм щодо регулювання та використання іноземних інвестицій;
- оптимізація податкової системи з метою підвищення інвестиційної привабливості;
- забезпечення політичної стабільності, основою якої має стати дотримання наступними урядами зобов'язань, прийнятих їхніми попередниками;
- розвиток інвестиційної інфраструктури, що сприятиме ефективному залученню та раціональному використанню іноземного капіталу [21].

Аналогічно, з метою стимулювання інвестиційної активності ТНК необхідним залишається забезпечення функціонування чітких, прозорих і ефективних механізмів її реалізації як на локальному, так і на національному рівнях. Для досягнення цього, передусім, державним органам слід зосередити зусилля на розробленні державних та регіональних стратегій розвитку, спрямованих на дослідження та забезпечення сталого фінансового ефекту у довгостроковій перспективі шляхом координації діяльності органів державного управління та місцевого самоврядування [34].

Попри позитивний вплив, зростання ролі транснаціональних корпорацій в аграрному секторі України супроводжується наявністю певних ризиків. Однією з ключових проблем залишається тенденція до монополізації ринку.

Великі корпорації, володіючи значними фінансовими ресурсами, здатні акумулювати у своїй власності великі площі сільськогосподарських угідь, що може спричинити витіснення малих і середніх фермерських господарств. Така ситуація знижує рівень конкуренції та обмежує можливості місцевих виробників ефективно функціонувати на ринку.

Ще одним суттєвим викликом є забезпечення екологічної стійкості. Інтенсивні технології ведення сільського господарства, які активно використовуються транснаціональними корпораціями, передбачають значне застосування мінеральних добрив, пестицидів та генетично модифікованих культур. Це створює ризики деградації ґрунтів, забруднення водних ресурсів і скорочення біорізноманіття. З метою гарантування довгострокової екологічної безпеки аграрного сектору України доцільним є впровадження та неухильне дотримання жорстких екологічних стандартів і нормативів. З метою запобігання процесам монополізації, забезпечення контролю за правомірністю діяльності транснаціональних корпорацій та реалізації інших стабілізаційних заходів держава повинна впроваджувати відповідні законодавчі акти, спрямовані на регулювання діяльності таких суб'єктів господарювання. Ці нормативно-правові механізми мають не лише обмежувати надмірну концентрацію економічної влади ТНК, але й спрямовувати їхню діяльність у ті галузі, які визначені державою як стратегічно важливі та пріоритетні для національного розвитку. Такий підхід забезпечить баланс між інтересами іноземних інвесторів і національної економіки, сприятиме збереженню економічного суверенітету та підвищенню стійкості внутрішнього ринку.

Про наслідки входження великого, у тому числі транснаціонального, капіталу у вітчизняне агропродовольче виробництво певною мірою можна судити з негативних проявів процесу його структурної трансформації. Орієнтація холдингів на високоприбуткові сегменти, насамперед світового аграрного ринку, зумовила формування істотних змін у структурі ріллі, особливо помітних після початку активного освоєння великими корпораціями

вітчизняного аграрного простору. Так, протягом 2000–2023 рр. частка основної зернової експортної культури – кукурудзи – зросла у структурі посівів з 5% до 16%, більш як удвічі підвищилася частка технічних культур, у тому числі соняшнику – з 11% до 22%, натомість частка кормових культур скоротилася майже вчетверо. В окремих агрохолдингах частка соняшнику в структурі ріллі не тільки перевищує середні показники по країні, хоча і вони є майже вдвічі вищими гранично допустимих норм, але й має бути збільшена в подальшому. Сумарна ж частка соняшнику і кукурудзи (найбільш “важких” для ґрунту культур) в агрохолдингах може перевищувати половину. У свою чергу, такі зміни структури посівів, поряд з різким скороченням у вітчизняному сільськогосподарському виробництві частки трудомісткого тваринницького сегмента, зумовлюють загальне зниження рівня зайнятості в галузі. Водночас варто наголосити, що зазначені несприятливі зміни передусім спровоковано масованим і безконтрольним проникненням в аграрний сектор України великого, у тому числі несільськогосподарського, капіталу, країна походження якого не має принципового значення, оскільки особливо не впливає на загальний характер діяльності таких корпоративних утворень [91].

Дати однозначну оцінку наслідків присутності в аграрному секторі України як ТНК, так і агрохолдингів, що позиціонують себе як українські компанії (хоча в ряді випадків і з іноземною юрисдикцією), дуже складно. З одного боку, це збільшення виробництва, розширення експортних надходжень країни та інноваційної активності в галузі, а з іншого – деформація її структури, проблеми з екологією і забезпеченням сільської зайнятості. Підсилює неоднозначність і те, що експорт агропродовольчої продукції, незважаючи на досить тривалий і мас штабний вплив на галузь іноземного капіталу, здійснюється переважно в межах груп товарів з низьким ступенем обробки. Крім того, корпораціями з успіхом використовуються різного роду схеми виведення за кордон валютної виручки і зниження рівня оподаткування. Отже, немає підстав вважати, що прихід іноземного капіталу в аграрний сектор України дозволить істотно збільшити створення там доданої вартості.

Не простежується і прямої залежності між іноземними інвестиціями в галузь і рівнем інноваційної активності сільськогосподарських підприємств. Усе це свідчить про складність отримання комплексної оцінки навіть тільки макроекономічних результатів діяльності ТНК в аграрному секторі. При цьому залишається відкритим питання щодо співвідношення можливих економічних вигід і збитків від порушень корпораціями принципів екологічної та соціальної стійкості сільськогосподарського виробництва. Разом з тим слід зазначити, що характер діяльності корпоративних структур, у тому числі й ТНК у межах національних агропродовольчих комплексів, значною мірою зумовлений прийнятими і дотримуваними в кожній конкретній країні нормами. У цьому контексті згадані структури демонструють в основному те, що їм дозволяє українське законодавство, включаючи всілякі “лазівки” в ньому, відсутність належного контролю й особисту заінтересованість влади у розвитку великого сільськогосподарського виробництва.

2.2 Інвестиційна діяльність ТНК в аграрному секторі національної економіки

Аграрний сектор України є важливою складовою національної економіки, що забезпечує продовольчу безпеку, формує значну частку експорту та відіграє ключову роль у соціально-економічному розвитку країни. В умовах глобалізації особливого значення набуває інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій, які здійснюють суттєвий вплив на динаміку розвитку аграрного сектору. Залучення іноземного капіталу відкриває широкі можливості для модернізації сільськогосподарського виробництва, впровадження новітніх технологій, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності української агропромислової продукції на світових ринках. Водночас, присутність ТНК у вітчизняному агросекторі супроводжується низкою викликів, пов'язаних із залежністю національної

економіки від іноземних інвесторів, можливим монополізаційним впливом, перерозподілом земельних ресурсів та екологічними ризиками.

Агропромисловий комплекс в економіці України значною мірою визначає соціально-економічне становище суспільства. Але фінансовий стан сільськогосподарських підприємств, рівень фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціальної сфери є незадовільним. Незважаючи на перспективність розвитку агросектора в Україні, ця галузь стикається з безліччю проблем. Девальвація гривні і спровоковане нею подорожчання палива, добрив і т. п., зокрема, призвело до підвищення собівартості вирощування культур, відзначають експерти. Крім того, в галузі зафіксовані кадрові проблеми, труднощі з фінансуванням, деградація і зменшення кількості сільгоспугідь в результаті військової агресії Російської федерації. Про критичну необхідність іноземного фінансування свідчать оприлюднені дані про загальні потреби України у коштах на повоєнну відбудову за 2024–2034 рр. (див. Додаток Д)

Прямі іноземні інвестиції - найбільш затребувана форма капіталовкладень для економік, що розвиваються, так як вона дозволяє реалізовувати великі проекти, спонукає надходження нових технологій, нових практик корпоративного управління тощо. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну з 2019 по 2024 роки представлена на рис. 2.1

Як видно з рис. 2.1, за період 2019–2021 років спостерігалось коливання обсягів прямих іноземних інвестицій, пов'язане з глобальними та внутрішніми економічними чинниками. У 2019 році надходження ПІІ становили близько 5,80 млрд. USD, що було відносно стабільним показником для країни після реформ 2016–2018 років. Водночас 2020 рік характеризувався різким падінням інвестицій до 0,3 млрд. USD, що було наслідком пандемії COVID-19 та зростання невизначеності на світових ринках. У 2021 році інвестиційна активність відновилася і досягла 7,95 млрд. USD, завдяки покращенню макрофінансових показників, стабілізації політичного середовища та інтересу

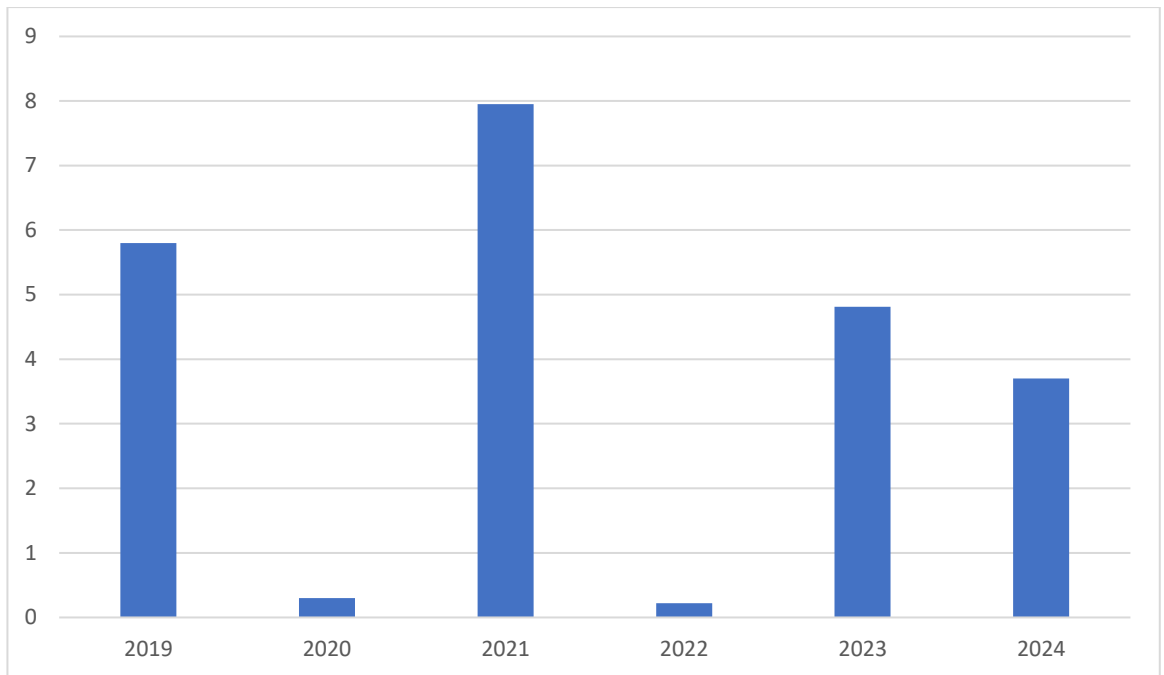


Рисунок 2.1 Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну з 2019 по 2024 роки.

Джерело: складено автором на основі [66].

міжнародних інвесторів до українського аграрного та енергетичного секторів [66].

Починаючи з 2022 року, обсяги ПІІ зазнали різкого скорочення через повномасштабне вторгнення Росії, що значно підвищило ризики для інвесторів. У 2022 році надходження інвестицій впали до 0,22 млрд USD, після чого у 2023 році спостерігалось часткове відновлення — 4,82 млрд USD, завдяки реінвестованим прибуткам та підтримці міжнародних партнерів. Проте 2024 рік продемонстрував зниження до 3,33 млрд. USD, що свідчить про продовження високих ризиків та стримування нових інвестиційних проєктів [73]. Загалом динаміка ПІІ у 2019–2024 роках відображає вплив зовнішніх та внутрішніх факторів — пандемії, війни, економічної невизначеності та макрофінансової стабільності на інвестиційний клімат України.

В умовах глобальної нестабільності розробка заходів щодо поліпшення функціонування агропромислового комплексу стає все більш актуальною. Це

неможливо без значних інвестицій у високотехнологічні виробничі потужності і новітні технології в рослинництві та тваринництві.

Сьогодні більшості компаній потрібні великі інвестиції для модернізації основних засобів виробництва і розширення його обсягів, впровадження інноваційних технологій, закупівлі нових сортів рослин і порід худоби, інших інноваційних капіталомістких інвестиційних проектів. Фахівцям у галузі державного управління та керівникам сільськогосподарських підприємств необхідно знайти нові форми і методи залучення активів до інноваційно-інвестиційної діяльності та її стратегічних секторів [39].

Серед країн світу Україна має сприятливі кліматичні умови, значний ресурсний потенціал і сформовані традиції сільськогосподарського виробництва. Однак агропромисловий комплекс характеризується високими ризиками, недостатнім рівнем ефективності в порівнянні з розвиненими країнами, низьким інноваційним потенціалом, ресурсної орієнтацією, зниженням конкурентоспроможності та безпеки сільськогосподарської продукції, нераціональним використанням природних ресурсів. На рис. 2.2 показано динаміку частки ПІІ, вкладених в АПК України, за період 2019-2024 рр.

Як бачимо з рис. 2.2, протягом останніх років прямі іноземні інвестиції в Україну суттєво скоротились. Пандемія 2020 спричинила різке зниження капіталовкладень, російська агресія з 2022 року підсилила різкого зниження ПІІ у цьому періоді. Водночас, частина інвестицій з 2023 року — це переважно реінвестування існуючого прибутку, а не нові капіталовкладення — це свідчить про обережність інвесторів, але й про їхню віру в бізнес. 2024 рік характеризується подальшим зниженням, що відображає затримку у відновленні масштабних інвестицій [58].

Сільськогосподарські підприємства повинні не тільки володіти достатнім інноваційним та інвестиційним потенціалом, а й вміти ефективно його використовувати. Результатом ефективного використання інвестиційних

Частка ПІІ, вкладених у агропромисловий комплекс України (% у загальному обсязі ПІІ)

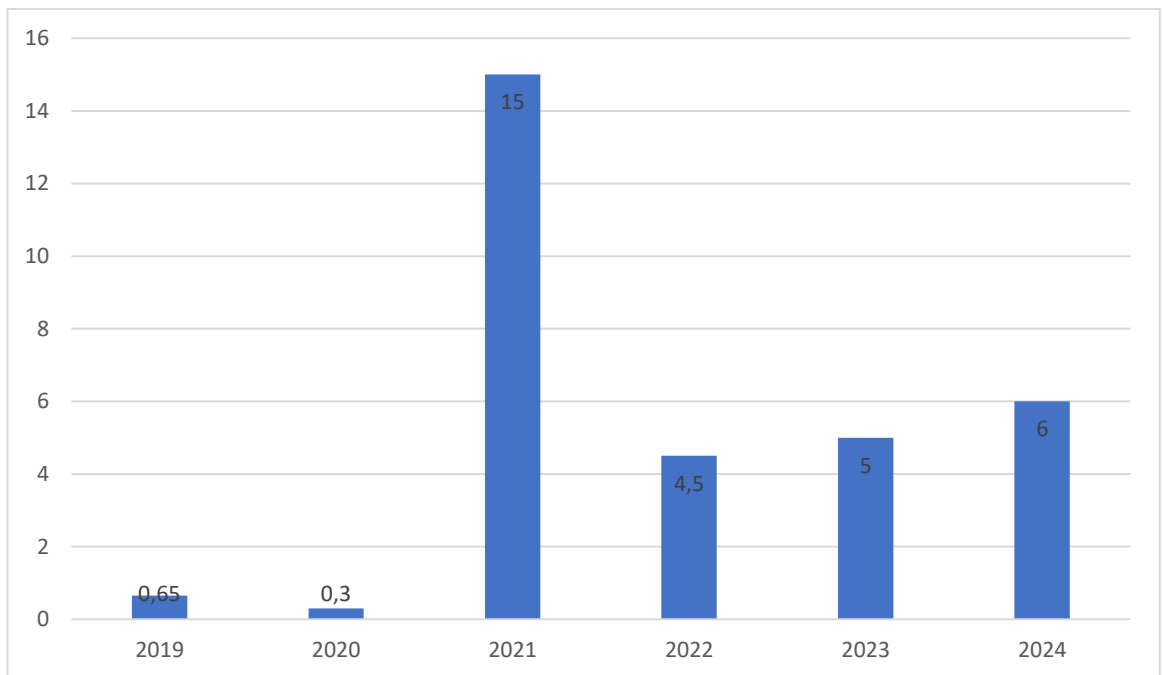


Рисунок 2.2 Частка ПІІ, вкладених у агропромисловий комплекс України (% у загальному обсязі ПІІ) (Складено автором)

Джерело: складено автором на основі [200].

фондів є поліпшення показників економічної діяльності і фінансового стану сільськогосподарських підприємств і галузі в цілому.

У зв'язку з загостренням існуючих проблем постає питання регулювання інвестиційної діяльності ТНК. У Табл. 2.2 наведено дані щодо активів найбільших ТНК в агропромисловому секторі України. Транснаціональні фірми монополізують ринок і захоплюють монопольне становище в державних фінансових системах, де відсутній державно-правовий захист інтересів невеликих і середніх суб'єктів інвестиційних правовідносин. Крім того, складністю цих відносин полягає в неможливості визначити джерело інвестування, так як транснаціональні корпорації реалізують свою діяльність на території інших країн і власність їх за походженням має ніяк не державний, а міжнародний вид. Певні транснаціональні компанії в фінансовому взаємовідносини вважаються сильнішими, ніж державні. Вони

Таблиця 2.2 Активи найбільших ТНК в агропромисловому секторі України

Компанія	Активи
Cargill (США)	Співвласник глибоководного зернового терміналу Neptune у порту Південний (Южний): технічна потужність \approx 5 млн т/рік, осадка 16 м; проєкт реалізовано разом із MV Cargo за підтримки EBRD/IFC, оцінена вартість \approx \$150 млн
Bunge (США)	2 олієекстракційні заводи (Миколаїв і Дніпро) та зерновий експортний термінал; історично інвестувала \$180 млн у миколаївський комплекс (олійний завод + термінал + зберігання).
ADM (США)	зерновий портовий термінал в Одесі, олійноекстракційний завод у Чорноморську, мережа 5 внутрішніх та 1 річного елеваторів, трейдинг-офіс у Києві. Хоча ADM тимчасово призупинила свою діяльність в Україні через безпекову ситуацію, компанія продовжує підтримувати українських аграріїв та виступає за відновлення експортних можливостей країни.
COFCO International (Китай)	Новоалексеївський елеватор в Херсонській області. Термінал у Миколаївському морському торговому порту, збудований у 2016 році за \$75 млн. Термінал Дунайської судоходно-стивідорної компанії в Миколаєві.
Bayer (Німеччина)	насінневий завод у Почуївці (Житомирська обл.): з 2023 р. інвестує €60 млн у розширення (нові сушарки, енергоустановка, склади, укриття), виробництво насіння кукурудзи для України та експорту.
Corteva Agriscience (США)	насінневий завод у селі Стасі, Полтавська область. Загальні інвестиції в будівництво заводу склали понад 56 мільйонів доларів США. Завод у Стасі забезпечує понад 60% попиту українських сільгоспвиробників на насіння преміальної генетики.
CHS Inc. (США)	інвестувала \$40 мільйонів у портовий термінал «Олімпекс Купе Інтернейшнл» в Одесі.

Джерело: Складено автором на основі [110; 107; 97; 175; 118; 4; 119; 115].

здійснюють великі капіталовкладення, які можуть встановлювати структуру і долю економіки певних держав. Дані суб'єкти інвестиційних відносин з'явилися в міжнародних економічних відносинах в другій середині ХХ століття [58].

Виходячи з дослідження NGO Oakland Institute, що ґрунтується на даних US Department of Agriculture понад 9 млн га української орної землі (понад 28 %) контролюють великі агрохолдинги [206] — серед яких є як ТНК, так і фонди багатьох розвинених країн. Це свідчить, що ТНК мають значний вплив на українське агропромислове середовище та його інфраструктуру — через масштаб земельного контролю, інвестиції у логістику, зберігання та переробку.

Отже, ТНК є важливою складовою розвитку АПК України, в умовах триваючої війни АПК набуває все більшої значущості в національній економіці, що в свою чергу потребує підвищеної уваги для забезпечення економічної безпеки. Існує нагальна необхідність впровадження контролю за інвестиційною діяльністю таких компаній заради можливості збалансувати активне залучення інвестицій та контроль за походженням активів, які потенційно можуть мати негативні впливи.

Для підвищення ефективності функціонування аграрного сектору доцільно зосередити увагу на вдосконаленні механізмів взаємодії з транснаціональними корпораціями. Зокрема, необхідно створювати сприятливі умови для формування партнерських відносин між національними виробниками та ТНК, забезпечувати трансфер сучасних технологій і управлінських практик, модернізувати матеріально-технічну базу підприємств, оптимізувати податкове навантаження, а також удосконалювати систему державної підтримки інноваційних проєктів. Важливим напрямом є підвищення конкурентоспроможності малих і середніх аграрних господарств шляхом їх інтеграції у міжнародні виробничо-збутові ланцюги. Одночасно має функціонувати ефективна система моніторингу та регулювання діяльності ТНК у вітчизняному агропромисловому комплексі з метою забезпечення

балансу між національними економічними інтересами та глобальними бізнес-стратегіями корпорацій [51].

Ефективний розвиток сільського господарства неможливий без використання методів та інструментів економіко-математичного моделювання та комп'ютерного прогнозування ймовірнісних показників врожайності, ризиків втрат через погодні умови чи розповсюдження шкідників і хвороб. На жаль, вітчизняних розробок у цій галузі вкрай мало, принаймні у відкритому доступі. У роботах іноземних науковців розглядаються питання оцінювання еластичності попиту на експорт різних сільськогосподарських культур, насамперед таких масових у споживанні, як кукурудза, соя і пшениця. За допомогою економіко-математичних моделей оцінюють і прогнозують ціни доставки, оптимальні знижки, достатній рівень субсидування, еластичність попиту і пропозиції з урахуванням сезонних і територіальних умов тощо [88].

Через значні економіко-політичні проблеми в Україні викликані вторгненням РФ загальний розмір ПІІ суттєво зменшився. Однією з основних причин було виведення інвесторами ряду активів, особливо фінансового сектора. Однак, Україна має значні можливості для залучення зарубіжних інвесторів та вважається багатообіцяючим ринком.

Упродовж останніх чотирьох років (2020–2024) сільське господарство України демонструвало спадання на тлі глобальної кризи спричиненої пандемією, агресії Російської Федерації та зростанням глобальних безпекових ризиків. Наявність 42,7 млн га сільськогосподарських угідь, що становлять близько 28% світових запасів чорноземів, у поєднанні з помірним кліматом створює унікальну природну основу для вирощування широкого асортименту сільськогосподарських культур із високою врожайністю [122]. Вигідне географічне розташування та розвинена інфраструктура роблять інвестиції в аграрний сектор України привабливими та відкривають значні можливості для іноземних інвесторів. Найбільшу частку українського експорту становлять кукурудза, пшениця та ячмінь, тоді як соняшникова олія традиційно забезпечує найвищі валютні надходження до економіки країни.

Водночас протягом тривалого періоду аграрний сектор України залишався малопривабливим для іноземних інвесторів через наявність інституційних бар'єрів, високих ризиків та недостатність локальних знань, необхідних для започаткування і ведення бізнесу в країні [90]. Хоча низка перешкод зберігається, підхід до їх подолання зазнав суттєвих змін. Законодавчі реформи спрямовані на зниження ризиків, пов'язаних із веденням бізнесу в Україні. Одним із ключових бар'єрів для іноземних інвестицій до 2021 року була заборона на купівлю та продаж сільськогосподарських земель.

Відкриття ринку сільськогосподарських земель в Україні стало одним із ключових реформаторських кроків, спрямованих на підвищення ефективності аграрного сектору та залучення інвестицій, про що свідчить підвищене надходження ПП у 2021 році. Доступ до прозорого і законодавчо врегульованого ринку земель створює передумови для залучення як внутрішніх, так і іноземних інвесторів, сприяючи модернізації виробничих процесів, впровадженню нових технологій, підвищенню продуктивності сільськогосподарських підприємств та поглибленню міжнародної інтеграції вітчизняної економіки. Інвестиційна привабливість АПК зростає завдяки наявності чітких правил купівлі-продажу землі, гарантій прав власності та прозорих механізмів фінансування аграрних проєктів. Водночас відкриття ринку потребує ефективного регулювання для запобігання концентрації земельних ресурсів у руках окремих суб'єктів, захисту прав малих та середніх фермерських господарств і забезпечення рівного доступу до кредитних та страхових інструментів [149].

Разом з тим, відкриття ринку землі несе певні ризики та небезпеки. По-перше, існує загроза концентрації земель у руках великих корпорацій або іноземних інвесторів, що може призвести до витіснення дрібних фермерів та зростання соціальної напруги у сільських громадах. По-друге, необмежений доступ до ринку може стимулювати спекулятивні процеси та різкі коливання цін на землю, що зменшить стабільність аграрного сектору [158].

Крім того, відсутність достатньої системи контролю та моніторингу може спричинити недобросовісне використання земельних ресурсів, ерозію ґрунтів та деградацію екосистем. Недооцінка цих аспектів може зменшити довгострокову ефективність реформи і навіть негативно вплинути на продовольчу безпеку країни.

Отже, формування прозорого ринку землі є стратегічно важливим фактором підвищення інвестиційної привабливості українського АПК, стимулювання економічного розвитку регіонів та інтеграції України у світові аграрні ринки. Успішна реалізація цієї реформи значною мірою залежить від збалансованої державної політики, ефективного правового регулювання земельних відносин та комплексного контролю за діяльністю учасників ринку [121].

З 1 липня 2021 року, коли ринок землі офіційно відкрився, до 1 січня 2024 року в обігу перебувало близько 832,4 тис. га сільськогосподарських земель, що становить 2% від загальної площі сільгоспугідь в Україні. У 2024 році середнє зростання вартості землі склало 19,4%, а за перше півріччя 2025 року — ще +13,3% [28]. Найшвидше зростали ціни в центральних областях, тоді як у західних зростання мінімальне через високу стартову базу.

Земельна реформа сприяла залученню інвестицій у аграрний сектор, підвищенню прозорості ринку та зменшенню корупційних ризиків. Вона також дозволила власникам землі більш ефективно використовувати свої активи, що позитивно вплинуло на економічний розвиток сільських територій.

Доцільним є розширений аналіз трьох провідних компаній з іноземним капіталом, які активно реалізують інвестиційні стратегії в агропромисловому комплексі України:

1. Cargill — одна з найбільших агропродовольчих транснаціональних корпорацій США, що працює в Україні з 1991 року. Компанія інвестувала понад \$500 млн в український аграрний сектор.

Основні напрями:

- торгівля зерновими та олійними культурами;

- переробка та виробництво харчових інгредієнтів, кормів та олії;
- портова інфраструктура (термінали у порту «Південний», співвласність у Neptune);
- експорт до ЄС, Азії, Близького Сходу.

Діяльність та інвестиції:

Зерно та олія:

- один з найбільших експортерів зернових (пшениця, кукурудза) та соняшnikової олії з України;
- потужності з переробки насіння соняшника в Донецькій області (до 2014 року) та співробітництво з Viterra.

Інфраструктура:

- інвестиції у Neptune grain terminal у порту «Южний» (≈\$150 млн, відкритий 2019);
- участь у розвитку залізничної логістики для аграрного експорту.

Фінансова підтримка фермерів:

- програми кредитування агровиробників;
- контракти на поставку із передоплатою.

Корма та харчові інгредієнти:

- завод у Каховці (до війни) з виробництва кормів для тварин;
- поставки харчових інгредієнтів для кондитерської та молочної промисловості.

Війна в Україні суттєво вплинула на діяльність компанії Cargill. Частина виробничих потужностей була втрачена — зокрема активи у Каховці та на територіях Донецької області, що призвело до значних збитків [142]. Зabloковані порти Чорного моря змусили компанію змінювати логістичні маршрути, переорієнтовуючи експортні потоки через дунайські порти. Попри труднощі, Cargill активно долучалася до реалізації міжнародної «зернової ініціативи» під егідою ООН, яка забезпечила часткове відновлення експорту українського зерна морським шляхом.

Окрім економічної діяльності, компанія відіграла і гуманітарну роль. Cargill виділила понад 10 мільйонів доларів на допомогу українцям, що постраждали від війни: кошти спрямовувалися на забезпечення харчування, підтримку евакуаційних програм та відновлення базових потреб громад. Таким чином, компанія не лише адаптувалася до нових умов роботи, а й зробила внесок у підтримку українського суспільства під час кризи [110].

Компанія Cargill відіграє важливу роль в українській економіці, насамперед як один із найбільших експортерів зернових та олійних культур. Її діяльність забезпечує значний приплив валютних надходжень до держави та підтримує міжнародний імідж України як надійного постачальника продовольства. Водночас компанія робить внесок у розвиток місцевих громад завдяки створенню робочих місць і підтримці фермерів через програми фінансування та довгострокові контракти.

Разом із позитивними ефектами існують і ризики. Сильна присутність Cargill на ринку впливає на конкурентне середовище в галузі та робить її певною мірою залежною від діяльності великої транснаціональної корпорації. Водночас у кризових умовах війни компанія довела здатність адаптувати логістику та продовжувати експорт, що стало критично важливим для аграрного сектору та економіки в цілому. Таким чином, значення Cargill для України полягає не лише в економічному вимірі, а й у соціальній та стратегічній підтримці під час воєнних викликів.

2. Archer Daniels Midland (ADM) — одна з найбільших агропромислових корпорацій світу зі штаб-квартирою в Чикаго (США). Основні напрями її діяльності: закупівля, переробка та експорт зернових і олійних культур, виробництво харчових інгредієнтів, кормів і біопалива.

В Україні ADM працює з початку 2000-х років, діючи через дочірнє підприємство ТОВ «АДМ Юкрейн». Компанія входить до «великої четвірки» світових трейдерів зерна разом із Cargill, Bunge та Louis Dreyfus.

Діяльність та інвестиції в Україні:

- елеватори та портові термінали: ADM володіє та орендує потужності для зберігання та перевалки зернових у портах Чорного моря (особливо в Одеському регіоні);
- закупівельна мережа: компанія має широку систему закупівлі зернових і олійних культур у фермерів по всій Україні.
- Інвестиції: до початку війни ADM вкладала значні кошти у розвиток інфраструктури — модернізацію елеваторів, підвищення ефективності логістики, а також розширення портових потужностей [87].

Війна в Україні суттєво вплинула на діяльність компанії Archer Daniels Midland (ADM). Частина активів у південних регіонах країни була пошкоджена або втрачена, а традиційні експортні маршрути через чорноморські порти стали обмеженими. Це змусило компанію переорієнтувати логістику на дунайські порти та інші альтернативні шляхи, щоб зберегти доступ українського зерна та олійних культур на світові ринки. Важливою складовою цієї стратегії стала участь ADM у реалізації міжнародної «зернової угоди», яка дозволила частково відновити морський експорт. Попри серйозні виклики, компанія не залишила український ринок, демонструючи довгостроковий інтерес до його розвитку.

З економічної точки зору, ADM є одним із ключових постачальників валютних надходжень для України, оскільки забезпечує значні обсяги експорту зернових та олійних культур. Діяльність компанії сприяє інтеграції України у світові продовольчі ланцюги та забезпечує робочі місця, а також підтримку фермерів через контракти й закупівельні програми. Соціальна роль ADM полягає в тому, що компанія сприяє збереженню стабільності аграрного сектору навіть у складних умовах війни.

3. Bunge — один з найбільших світових гравців у сфері агробізнесу та харчової промисловості, активно працює в Україні понад 20 років. Її діяльність охоплює зберігання зернових, переробку олійних культур, експорт соняшникової олії та трейдинг зернових. Україна є стратегічним ринком для компанії завдяки потужному аграрному потенціалу. За останні роки Bunge

зробила великі інвестиції у розвиток інфраструктури, зокрема у порт «Миколаїв», але війна 2022 року суттєво вплинула на логістику та експортні можливості. Незважаючи на виклики, компанія зберігає присутність, підтримує локальних фермерів та інтегрується в нові ланцюги постачання.

Діяльність та інвестиції в Україні.

Переробка олійних культур:

- один з найбільших заводів з переробки соняшнику в Миколаєві;
- виробництво соняшникової олії, шроту, біопалива.

Експортна інфраструктура:

- будівництво та експлуатація зернового та олійного терміналу в Миколаєві (інвестиція понад \$180 млн);
- логістика зерна через річкові та морські маршрути.

Трейдинг і закупівлі:

- закупівля зернових і олійних культур у фермерів;
- активна присутність на міжнародних біржах.

Війна в Україні суттєво вплинула на діяльність компанії Bunge. Зокрема, значних пошкоджень зазнала інфраструктура в Миколаєві, де розташований один з ключових виробничо-експортних комплексів компанії. Унаслідок блокади Чорного моря та загроз безпеці Bunge була змушена змінювати логістичні маршрути, перенаправляючи частину експорту через дунайські порти та залізничні шляхи. Компанія також брала участь у реалізації «зернової угоди», яка дозволяла частково стабілізувати постачання українського зерна на світові ринки та підтримати глобальну продовольчу безпеку.

Поряд із економічною діяльністю Bunge приділяє значну увагу соціальній відповідальності. Під час війни компанія підтримувала своїх працівників та місцеві громади, реалізовувала програми гуманітарної допомоги та співпрацювала з міжнародними організаціями для забезпечення продовольчих потреб уразливих груп населення. Таким чином, Bunge демонструє не лише роль великого інвестора та експортера, але й активного соціального партнера в умовах кризи.

Оцінка впливу глобальних інвестиційних стратегій транснаціональних корпорацій на агропромисловий сектор України свідчить про поступове зростання інтересу міжнародних гравців до українського сільського господарства, що підтверджується реалізацією масштабних інвестиційних проєктів. Найбільш активними учасниками цього процесу є компанії Cargill, Bunge та ADM.

Аналіз сучасного стану агропромислового комплексу України засвідчив, що агропромисловий сектор є однією з фундаментальних галузей національної економіки, від ефективності функціонування якої залежить продовольча безпека держави, стабільність роботи суміжних галузей, їх конкурентоспроможність та загальний розвиток економіки країни.

Аналіз діяльності інвестиційного механізму ТНК в агропромисловому комплексі показав наявність низки проблемних аспектів, серед яких: неефективне використання наявних активів та ресурсів, застосування застарілих технологій і засобів виробництва, а також відсутність чіткої та систематизованої протекціоністської політики держави. Водночас встановлено, що у 2016–2018 рр. спостерігався високий рівень капітальних інвестицій в АПК України, зокрема зростання на 15,6 % у 2016–2017 рр. та на 5,8 % у 2017–2018 рр., що позитивно вплинуло на розвиток галузі [210].

Як зазначає Онегіна В. М., інвестиційні процеси є ключовими для сталого розвитку, інноваційності та конкурентоспроможності аграрних підприємств, а також для забезпечення продовольчої безпеки України. Доведеним є наявність тісного зв'язку між прибутком та обсягами інвестицій, що підтверджує його визначальну роль як основного джерела фінансування інноваційного розвитку аграрних підприємств [56].

Оцінка діяльності ТНК в АПК України засвідчила, що одним із ключових елементів формування ефективного, конкурентоспроможного та високопродуктивного сільськогосподарського виробництва є активізація інвестиційної діяльності. Залучення коштів необхідно для забезпечення можливості модернізації виробничих процесів, впровадження новітніх

технологій та оновлення матеріально-технічної бази агропромислових підприємств.

Для забезпечення збалансованого розвитку аграрного сектору України необхідно впроваджувати ефективні механізми регулювання діяльності ТНК, зокрема, через законодавче обмеження концентрації земельних ресурсів, посилення екологічних стандартів, підтримку малого та середнього агробізнесу, а також стимулювання інвестицій у високотехнологічні та екологічно безпечні виробництва. Важливою умовою є збереження контролю над стратегічними ресурсами та розробка комплексної політики співпраці з міжнародними інвесторами, що враховуватиме як інтереси національної економіки, так і глобальні тенденції розвитку аграрного сектору. Незважаючи на позитивне в цілому значення транснаціональних компаній для національної економіки, слід зазначити, що їх поява часто означає монополізацію ними ринку інтернаціональних інвестицій. О. О. Томілін відзначає, що ефективне регулювання міжгалузевих економічних відносин між сільськогосподарськими виробниками, заготівельними, переробними, сервісними та торговельними підприємствами має бути спрямоване на вдосконалення державної кредитно-фінансової та інвестиційної політики, а також на раціональне поєднання інноваційного розвитку з інвестиційною підтримкою аграрного сектору [83].

Таким чином, інвестиційна діяльність ТНК є ключовим фактором розвитку аграрного сектору України, що включає в собі позитивні і негативні аспекти. Для досягнення сталого розвитку необхідний зважений підхід до залучення іноземних інвестицій, що передбачає ефективне регулювання, стимулювання інновацій, підтримку вітчизняних виробників та забезпечення екологічної стійкості сільськогосподарського виробництва.

Відповідно до думки автора, розвиток та діяльність сучасних міжнародних компаній відображає об'єктивну закономірність сучасних міжнародних відносин.

2.3 Вплив ефекту дуальної взаємодії глобалізації та локалізації на безпеку аграрного сектору національної економіки

Глобалізація та локалізація є двома важливими процесами, які одночасно впливають на розвиток аграрного сектору національної економіки. Їхній вплив має дуальний характер, створюючи як можливості для економічного зростання, так і ризики для продовольчої, екологічної та економічної безпеки. Для кращого розуміння цих процесів необхідно детальніше розглянути їхні аспекти та наслідки.

Глобалізація економічного та соціального середовища є однією з головних тенденцій сучасного розвитку світових взаємовідносин, яка суттєво впливає на розвиток як світової спільноти в цілому, так і на розвиток окремих країн. Ці наслідки відчують на собі практично всі галузі національних економік світу, і аграрний сектор не є виключенням.

З початком процесу глобалізації, локалізації та інтернаціоналізації пов'язана якісно нова епоха в формуванні інтернаціонального підприємництва, коли на перше роль стають міжнародні фірми і міжнародні банки. Дані компанії з'явилися значно раніше, однак тільки недавно почала з'являтися своєрідна міжнародна економіка, в якій змагаються основні інтернаціональні компанії. Конкуренція даних фірм часто вважається більш гострою, ніж на державному рівні, застосовуються принципово інші методи конкурентної боротьби.

Найбільші з транснаціональних корпорації є надзвичайно потужними економічними структурами, капітал яких та накопичені ресурси часто перевищують фінансові можливості багатьох держав. Їхня діяльність охоплює численні національні ринки, що забезпечує їм значну економічну та стратегічну перевагу у глобальному масштабі.

У контексті сучасних процесів глобалізації ТНК формують єдині інтегровані мережі виробництва та постачання, стандартизують технології та управлінські практики, що сприяє швидкому розповсюдженню інновацій і

транснаціонального капіталу. Водночас спостерігається тенденція до локалізації — адаптації стратегій та продуктів до специфіки окремих національних ринків, культурних особливостей та регуляторних умов. Це поєднання глобального охоплення та локальної адаптації дозволяє корпораціям ефективно конкурувати в різних економічних середовищах і одночасно впливати на формування національних економічних політик [40].

ТНК дедалі більше виступають як самостійні економічні суб'єкти, здатні визначати тенденції розвитку окремих галузей, регулювати глобальні ланцюги постачання та впливати на стандарти виробництва. Для урядів держав це означає необхідність врахування їхнього впливу не лише при формуванні зовнішньоекономічної політики, а й при регулюванні внутрішнього ринку та стимулюванні національної економічної конкурентоспроможності [11].

Таким чином, сучасні ТНК одночасно виступають носіями глобалізаційних процесів та агентами локалізації, що робить їх ключовими акторами у трансформації світової економічної системи та визначає нові вимоги до стратегічного управління національними економіками в умовах зростання глобальних ризиків [75].

Очолюючи верхівку світогосподарських взаємозв'язків, ТНК все більш впливають на інтернаціональні взаємини у цілому. Спільна Робота з міжнародними компаніями становить велику роль для розвинених країн і країн, що розвиваються, в питанні удосконалення умов для вигідного партнерства між корпораціями і державами в цілому, максимізації прибутку і розвиненості регіонів, зниження ймовірності приходу фінансової кризи в країнах.

ТНК, що функціонують на території приймаючих держав, проявляють все зростаючий вплив на їх економіку і політику. Вони інтенсивно впливають на процес виробництва, реалізацію і розташування продукції, що неминуче веде до формування протиріч серед фінансовими інтересами цих країн і інтересами ТНК. Дані протиріччя особливо відчутні в моменти загострення суспільно-політичних відносин, внутрішніх і міжнародних економічних криз.

У подібні етапи уряди країн позбавляють допомоги підрозділу ТНК і посиляють свої зусилля на захист інтересів державних фірм. Виходячи з цього, можливе свідчення про періодичний негативний вплив ТНК на економіку індустріально розвинених держав, в той час як його позитивний вплив є постійним.

Термін «глобалізація» має численні інтерпретації та визначення в науковій літературі, однак спільним елементом у всіх підходах є взаємозв'язок. Її можна визначити як процес зростаючої взаємної пов'язаності та інтеграції спільних елементів, заснованих на пропозиції, попиті та продуктивності, коли економічні, соціальні, політичні та культурні процеси виходять за межі традиційних географічних кордонів. У цьому сенсі глобалізація передбачає світовий обмін товарами, капіталом, людьми, технологіями, ідеями, а також проблемами охорони здоров'я (наприклад, пандемією), що призводить до реконфігурації відносин і стимулює появу нових форм глобальної взаємодії та громадянства. Усе це функціонує за умови впорядкованого й стабільного розвитку, однак проблема постає тоді, коли виникають різноманітні збої, що порушують цей усталений порядок — як це сталося під Російсько – Української війни чи під час пандемії. У таких випадках відбувається загальний колапс системи, зумовлений взаємозалежністю ринків, що сформувалася внаслідок цих глобальних зв'язків. Таким чином, те, що раніше здавалося ефективним рішенням для доступу до аграрних ринків, може швидко перетворитися на глобальний хаос.

Глобалізація сприяє доступу до різноманітних ринків і ресурсів завдяки розвитку транспорту та логістики, що дозволяє країнам брати участь у міжнародній торгівлі та інвестиційних процесах . Проте вона водночас генерує значні ризики та вразливості, особливо у випадках масштабних збоїв [49]. Термін «глобалізація» стосується процесу взаємодії та інтеграції між людьми, компаніями та урядами з різних частин світу. Вона охоплює економічні, соціальні, технологічні, культурні та політичні виміри, сприяючи формуванню більш взаємопов'язаного світу.

Хоча глобалізація значною мірою сприяла економічному зростанню та розвитку, вона водночас виявила внутрішні вразливості у взаємопов'язаних ринках. Пандемія COVID-19 є яскравим прикладом того, як логістика JIT, що вважалася характерною рисою глобалізованої економіки, виявилася надзвичайно крихкою. Підприємства, які поклалися на ефективні системи управління запасами, зіткнулися з серйозними труднощами під час розриву ланцюгів постачання, що призвело до дефіциту життєво необхідних товарів і значного зростання цін.

Триваючий конфлікт між Росією та Україною ще раз демонструє ризики, пов'язані з традиційною моделлю глобалізації. Оскільки Україна є важливим експортером ключових сільськогосподарських продуктів — зокрема кукурудзи, пшениці, ячменю, а також добрив, необхідних для світового виробництва продовольства, війна порушила ці ланцюги постачання, що спричинило різке підвищення цін і зростання продовольчої небезпеки в багатьох регіонах світу. Залежність від українського виробництва зернових привернула увагу глобальних агропромислових ринків, що спричинило інфляційні процеси та зростання вартості сировини, зокрема соняшникової олії.

У міру того як країни намагаються впоратися з наслідками цих порушень, потреба у підвищенні стійкості ланцюгів постачання стає дедалі очевиднішою. Диверсифікація джерел постачання та розвиток місцевих виробничих потужностей можуть допомогти зменшити ризики, пов'язані з надмірною залежністю від глобальних ринків. Політикам слід усвідомити важливість створення надійних систем, здатних витримувати кризи та гарантувати продовольчу безпеку населення.

Головним фактором впливу ТНК на аграрний сектор є надання спрощеного доступу до зовнішніх ринків. Участь ТНК відкриває для аграрного сектору доступ до світових ринків, що дає можливість розширити експорт продукції. Зокрема, країни з високим аграрним потенціалом можуть забезпечувати світову спільноту зерновими, олійними культурами, м'ясом та

іншими продуктами. Це створює значний приплив валютних надходжень і стимулює економічне зростання.

Позитивна роль ТНК як посередників у міжнародній торгівлі традиційними сільськогосподарськими продуктами - постачання знань про ринок, доступ до нього, логістика та інші важливі елементи експорту (які зменшують або усувають трансакційні витрати для виробників з країн, що розвиваються). Зростаюча концентрація домінування на ринку міжнародних торгових компаній вважається головною причиною збільшення розриву між світовими та внутрішніми цінами (тобто експортними цінами країн, що розвиваються) на такі продукти, як пшениця, рис і цукор, який збільшився більш ніж удвічі за період з 1974 по 1994 роки [167]. Висока концентрація також є причиною зменшення вигоди, яку отримують країни, що розвиваються, від експорту агропромислової продукції. Коли частка чотирьох найбільших компаній на ринку перевищує 40%, конкурентоспроможність ринку починає знижуватися, а розрив між споживачами і виробниками збільшується [113].

Історично ТНК, пов'язані з сільським господарством, виникли в невеликій кількості розвинених країн, часто в колишніх колоніальних державах. Сьогодні країною походження здебільшого залишаються розвинені країни, але починає збільшуватись частка країн, що розвиваються. Багато ТНК з ринків країн, що розвиваються, починали як звичайні торговці, набули знань, можливостей і досвіду для успішної конкуренції на міжнародних ринках з традиційними ТНК. Водночас, хоча торговельне посередництво залишається важливою функцією, ТНК з країн, що розвиваються, перетворюються на менеджерів глобальних ланцюгів поставок. У багатьох приймаючих країнах, що розвиваються, саме локальні ТНК є ключовими гравцями в експортоорієнтованому та внутрішньому сільському господарстві, створюючи, підтримуючи та збільшуючи експорт, забезпечуючи необхідну сировину, допомагаючи цим країнам використовувати та розвивати свої конкурентні переваги. Однак відкритість зовнішніх ринків супроводжується

ризиками. Світові торговельні війни, економічні санкції чи зміни в політиці великих імпортерів можуть раптово знизити попит на продукцію, завдаючи збитків національним виробникам [187].

Взаємини серед державами які формуються і ТНК - непрості, що обумовлюється частим розбіжністю інтересів, а також асиметрією влади. Подібна асиметричність відчувається одночасно ж, як тільки ці дві сторони намагаються максимізувати власну вигоду. компанія, як правило, економічно значно потужніше, ніж велика частина країн, що розвиваються. Вони часто намагаються застосовувати власну силу, для того щоб проявити вплив на місцеві уряди, змушуючи їх зменшити власні податкові зобов'язання або досягаючи отримання спеціальних пільг в економічній області, інфраструктурі, охорони ринку і т.д. Як відповідні акцій у багатьох країнах використовуються заборони і обмеження, а також націоналізації і експропріації майна.

Все ж в більшості випадків (особливо при наявності національних програм направлених формування взаємовідносин з транснаціональними корпораціями) країни, що розвиваються, виграють від наявності ТНК. Працівники і постачальники, що обслуговують нові компанії, поряд з національною економікою, що отримує податки, виграють більше, ніж втрачають конкуруючі локальні інвестори. Широке залучення іноземного капіталу за підтримки ТНК сприяє зменшенню безробіття в державі. З організацією виробництва в державі тих виробів, які раніше імпортували, виключається потреба в їх імпорті. Фірми, що виробляють конкурентоспроможну на міжнародному ринку продукцію і орієнтовані у головному на експорт, в істотному ступені сприяють зміцненню зовнішньоторговельних позицій держави і збільшення її конкурентоспроможності в системі міжнародного господарства [198].

Глобальне поширення технологій сприяє трансформації аграрного сектору. Інновації у сфері точного землеробства, автоматизації виробництва, застосування генетично модифікованих культур дозволяють підвищити

ефективність використання ресурсів і продуктивність. Це сприяє зниженню собівартості продукції та підвищенню її конкурентоспроможності за рахунок розвитку науково-технічної складової.

Разом із тим, імпортозалежність технологій створює додаткові ризики. У разі геополітичних конфліктів чи торговельних обмежень країни можуть втратити доступ до важливих компонентів, таких як насіння, добрива або обладнання. Глобалізація посилює взаємозалежність між країнами, що робить аграрний сектор чутливим до глобальних викликів, таких як зміна клімату, пандемії чи енергетичні кризи. Наприклад, зростання цін на паливо або добрива безпосередньо впливає на собівартість аграрної продукції, знижуючи її конкурентоспроможність [152].

Варто також відзначити, що процес глобалізації чинить значний вплив на кон'юктурні процеси у структурно-функціональному забезпеченні аграрної сфери України. Так, ще донедавна, традиційні галузі сільськогосподарського виробництва, такі як цукрова галузь, яка базувалася на використанні вітчизняного буряку, зараз під впливом більш економічно вигідного та дешевого імпортного тростинного цукру, практично згорнула свою діяльність. Крім того, специфіка розвитку економічних відносин, викликаних глобалізаційними процесами, характеризується значним коливанням цін на сировинну продукцію, в тому числі і аграрного сектору. Тому, аби убезпечитися від впливу зовнішніх чинників, необхідно впровадження комплексної структурної перебудови аграрного виробництва у напрямку освоєння продукції з високою додатковою вартістю, через широке застосування горизонтальної, а головне вертикальної інтеграції.

Історичний досвід показує, що країни з низьким рівнем розвитку отримують серйозні проблемами пов'язані з адаптацією в процесі інтеграції в глобальну економічну систему, де основна небезпека їх очікує, в тому, що в умовах зниження регулюючої функції національних держав зменшують їх можливості контролювати вплив зовнішнього середовища.

У свою чергу, переваги від глобалізаційних процесів мають отримати ті галузі, які традиційно формували основний потенціал експорту країни. Наразі Україна має всі можливості зайняти достойну нішу серед ведучих гравців аграрного ринку.

Необхідно відзначити, що попри сприятливі природні чинники аграрний сектор України гальмує свій розвиток через обрану стратегію, спрямовану виробництва продукції з низькою додатковою вартістю. Це робить цю галузь вкрай вразливою до впливу зовнішніх чинників, через значні коливання цін, низьку ефективність тощо (див. Додаток Е). Крім того, моно виробництво високорентабельних культур, на яких переважно спеціалізується вітчизняний агробізнес, створює загрозу екологічної безпеки країни, через недотримання системи сівозмін, виснаження ґрунтів тощо. Вектор розвитку аграрного сектору в умовах глобалізації має бути спрямований не на створення одномоментного економічного ефекту, а на принципах забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств, з урахуванням всіх складових, починаючи із зростання продуктивності праці, залучення інноваційних технологій, вдосконалення земельних відносин, і як наслідок, розвитком соціальної сфери села та його мешканців [55].

Починаючи з другої половини 2010-х років у світовій економіці чітко простежується тенденція до послаблення глобалізаційних імпульсів і повернення до практик локалізації. Різке накопичення глобальних шоків — пандемія COVID-19, повномасштабна війна в Україні, геополітичне суперництво між провідними центрами сили, порушення ланцюгів постачання, енергетична криза — сприяли переформатуванню економічного мислення, у межах якого пріоритетами стають національна стійкість, стратегічна автономія, контроль над критичною інфраструктурою та безпекою постачання. Це призводить до поступового демонтажу елементів попередньої глобалізаційної моделі, орієнтованої на вільний рух капіталів, ліберальну інтеграцію та домінування транснаціональних корпорацій як ключових акторів глобального виробництва [191].

Ця трансформація безпосередньо впливає на зміну характеру регуляторних інструментів як на національному, так і міжнародному рівнях. Глобальні виробничі ринки переходять до етапу, де ключовим фактором зростання стає не лише вартість виробництва, а й здатність інституцій ефективно управляти ризиками ланцюгів постачання. Посилення регуляторних обмежень і нових промислових підходів змінює доступ до критичних ресурсів і перерозподіляє інвестиційні потоки. Відповіддю стає модель керованої стійкості, що поєднує стимулювання з обмежувальними механізмами, координацію між учасниками ринку, прозорість постачання, диверсифікацію джерел та кризове планування. Для відкритих економік пріоритетом є вибіркова локалізація ключових елементів виробництва без втрати переваг глобальної спеціалізації [16].

Міжнародні інститути, що формували нормативне поле для глобального бізнесу впродовж кількох десятиліть — СОТ, МВФ, ОЕСР, ЮНКТАД — дедалі частіше втрачають універсальність та ефективність через зростаючу фрагментацію регуляторного середовища. На зміну універсальним угодам приходять регіональні чи двосторонні домовленості, які більш гнучко враховують політичні й безпекові міркування. Регуляція, орієнтована на відкритість, поступається місцем політиці вибіркового протекціонізму, а екстериторіальне застосування норм (наприклад, у вигляді санкцій чи обмежень на експорт технологій) стає звичною практикою. "Провідна роль переходить до суперечності між глобалізацією, яка розвивається з боку сумісності і реалізується, перш за все, через інформаційно-технологічні та фінансово-економічні механізми, і локалізацією, яка розвивається з боку роздільності і реалізується через просторово-територіальні форми" [19].

Національні держави знову набувають центральної ролі у формуванні економічного курсу. Державна підтримка критичних секторів, стратегічне субсидування, розширення повноважень регуляторів іноземних інвестицій, розвиток галузевих індустріальних політик — усе це свідчить про повернення держави до активної участі у формуванні економічних результатів. Зростає

роль локальних стандартів та правил, особливо в сферах корпоративної відповідальності, екології, технологічного контролю. Під впливом соціальних, екологічних та безпекових викликів дедалі більше країн запроваджують власні регуляторні підходи до діяльності транснаціонального бізнесу, обмежуючи його мобільність і уніфіковану поведінку на різних ринках [101].

Цей зсув не означає повної відмови від глобалізації, але вказує на зміну її якості. Сучасна глобальна економіка дедалі більше перетворюється на мозаїку регіоналізованих правил, у якій транснаціональні корпорації змушені адаптуватися до множинності нормативних середовищ і зростаючої залежності від політичних процесів. В умовах такої "геоекономічної багатовекторності" функції регуляторних інструментів змінюються: вони перестають бути лише засобами економічного стимулювання чи забезпечення правового порядку, й усе частіше виконують роль важелів стратегічного впливу та управління ризиками у просторі між державою, ринком і транснаціональними акторами [180].

Локалізація є одним з основних способів підвищення стійкості аграрного сектору, головною рисою якої є підтримка внутрішнього виробництва сільськогосподарської продукції. Локалізація спрямована на розвиток місцевого виробництва, що дозволяє забезпечити стабільність постачання продовольства та зменшити залежність від імпорту. Застосування державних програм підтримки, таких як субсидії, пільгове кредитування та розвиток кооперативів, сприяє збереженню економічної активності в сільській місцевості [146].

Розвиток місцевого виробництва відіграє ключову роль у забезпеченні продовольчої безпеки. Локалізація сприяє формуванню резервів продовольства та зменшує вразливість до зовнішніх шоків. Локалізація сприяє збереженню традиційних методів господарювання, розвитку регіональної ідентичності та підтримці місцевих сортів культур і порід тварин. Це дозволяє створити унікальні продукти, які мають попит на нішевих ринках. Розвиток

локального виробництва насіння, добрив і техніки дозволяє знизити залежність аграрного сектору від зовнішніх постачальників. Це особливо важливо в умовах економічних чи політичних криз, які можуть обмежити доступ до імпортованих ресурсів [102].

Формування гібридної глобально-локальної системи виступає одночасно як прояв суперечностей між процесами глобалізації та локалізації, так і як механізм їх трансформації та розв'язання. У контексті конфлікту відбувається перехід окремих дисбалансних елементів економічних систем до нового стану відносної рівноваги, що створює основу для подальшого відновлення й розвитку. Зазначена рівновага не обов'язково відповідає попередньому рівню економічного розвитку — вона може характеризуватись його зниженням, а також супроводжуватись перерозподілом економічного простору та ресурсного потенціалу. Водночас гібридність ситуації, що передбачає одночасну присутність елементів війни та миру, формує умови для своєчасного вирішення структурних суперечностей, запобігаючи їхньому накопиченню та загостренню в майбутньому. Дослідження свідчать, що пандемія підкреслила важливість локальних джерел постачання та виробництва, що спонукало багато аграрних компаній до впровадження гібридних стратегій з метою забезпечення продовольчої безпеки та сталого розвитку. Наприклад, інтеграція місцевих сільськогосподарських практик із глобальними рамками ланцюгів постачання дала змогу компаніям краще задовольняти потреби споживачів і мінімізувати перебої. Такий подвійний підхід особливо корисний для малих і середніх підприємств агропродовольчого сектору, оскільки він дозволяє їм ефективно використовувати місцеві ресурси, реалізовувати продукцію на локальних ринках і водночас виходити на глобальні ринки [143].

Російсько-Українська війна підкреслила недоліки глобалізації аграрної галузі. Війна порушила традиційні ланцюги постачання та підвищила волатильність цін на продукти харчування, змусивши аграрні компанії адаптувати свої стратегії дистрибуції та продажів до місцевих умов.

Наприклад, компанії дедалі більше зосереджуються на просуванні продукції місцевого походження, що не лише підтримує регіональну економіку, але й відповідає зростаючому попиту споживачів на сталість, етичність та культурну специфіку регіону. Ця зміна чітко простежується в маркетингових стратегіях кількох агропродовольчих брендів, які дедалі частіше підкреслюють місцеві культурні елементи та практики, щоб краще резонувати зі споживачами. Крім того, дослідження показують, що локальні бренди часто мають більшу зрозумілість та емоційний зв'язок із споживачами, ніж глобальні, особливо на ринках, що розвиваються. Це набуває особливої актуальності в час, коли споживачі та державні органи дедалі більше переймаються походженням і якістю своєї їжі. Завдяки впровадженню гібридних стратегій локалізації агропродовольчі компанії можуть ефективніше комунікувати свою відданість локальному постачанню та сталому розвитку, зміцнюючи тим самим імідж бренду та лояльність споживачів.

Деякі приклади успішної гібридної стратегії можна спостерігати у ланцюгу постачання сої в Бразилії, де місцеві агровиробники використали надані можливості для протидії домінуванню на ринку, який на 60% контролюють іноземні транснаціональні компанії. Інвестуючи у виробництво місцевого насіння та розвиток регіональних торговельних компаній, бразильські агропродовольчі підприємства зміцнили свої внутрішні ланцюги постачання, підвищивши стійкість до коливань на світовому ринку. Такий підхід не лише підтримує місцеву економіку, але й узгоджується з глобальними цілями сталого розвитку, демонструючи успішне застосування локалізації через локальне виробництво та споживання. Наголос на місцевому виробництві дозволив бразильським компаніям ефективніше долати наслідки пандемії та міжнародних конфліктів, забезпечуючи стабільне постачання основних товарів.

Інший цікавий приклад успішної локалізації можна спостерігати в Нігерії, де в умовах пандемії COVID-19 перевірялася стійкість продовольчих

систем, що призвело до зростання залежності від місцевих джерел харчових продуктів і розвитку регіонального сільського господарства, підтримуваного громадою [103]. Цей зсув відображає стратегію гібридної локалізації, коли місцеві виробники відіграють дедалі важливішу роль у задоволенні потреб споживачів у часи невизначеності. Зосередження уваги на місцевих закупівлях не лише допомогло зберегти продовольчу безпеку, але й зміцнило соціальні зв'язки та підтримало місцеві економіки малих і середніх аграрних виробників.

Пандемія також спричинила значні зміни у поведінці споживачів, зокрема зростання популярності онлайн-покупок продуктів місцевого виробництва. Ця адаптація ілюструє, як компанії використовують цифрові технології для задоволення місцевих уподобань, зберігаючи при цьому зв'язок із глобальними ланцюгами постачання. Інтеграція місцевих служб доставки з глобальними платформами електронної комерції є прикладом успішної гібридної стратегії глокалізації, яка задовольняє поточні потреби, водночас забезпечуючи ширший доступ до ринку.

Разом із тим війна між Росією та Україною спонукала українських аграрних виробників до інвестицій у цифрові технології та розвитку наукової співпраці з провідними країнами у сфері агропромислових практик, що сприяє підвищенню їхніх виробничих потужностей та розширенню доступу як до місцевого, так і до глобального ринку. Ця цифрова трансформація є прикладом також є прикладом гібридної стратегії локалізації, яка поєднує місцеві аграрні практики з глобальними технологічними досягненнями, тим самим підвищуючи загальну ефективність і стійкість [178].

Крім того, дослідження підкреслюють стійкість місцевих продовольчих ланцюгів під час пандемії. Наприклад, дослідження місцевих продовольчих систем у США показало, що коротші ланцюги постачання забезпечували більшу гнучкість і здатність швидко реагувати на зміни у споживчому попиті. Така адаптивність є ключовою ознакою глокалізації, коли місцеві виробники можуть оперативнo коригувати свою продукцію відповідно до поточних

ринкових умов, тим самим підвищуючи ефективність ланцюга постачання загалом. Акцент на локальних джерелах і виробництві не лише пом'якшив наслідки перебоїв у ланцюгах постачання, але й зміцнив довіру споживачів до місцевих продовольчих систем.

Локалізація в агропродовольчій галузі, попри свій значний потенціал у подоланні наслідків глобалізації, стикається з низкою суттєвих бар'єрів для впровадження, які можуть обмежувати її ефективність. Ці бар'єри можна класифікувати за економічними, регуляторними, культурними та інфраструктурними чинниками, кожен з яких здатний перешкоджати формуванню локалізованих агропродовольчих систем, що ефективно поєднують глобальні практики з місцевими потребами.

Одним із головних бар'єрів є економічний, оскільки сектор переважно контролюється великими агропромисловими та агропродовольчими корпораціями, які, як правило, володіють основними виробничими та дистрибуційними потужностями. Ці структури часто користуються ефектом масштабу, що дозволяє їм пропонувати продукцію за нижчими цінами, ніж ті, які можуть забезпечити місцеві виробники. Така цінова конкуренція може знеохочувати споживачів купувати місцеві продукти, що негативно впливає на розвиток локальних сільськогосподарських систем. Існує також поширене уявлення, що продукти місцевого виробництва є дорогими, а їх доступність залежить від сезонності та бюджетних обмежень, що може стримувати споживачів від підтримки місцевого агровиробництва. Крім того, нестача фінансової підтримки для багатьох місцевих фермерів поглиблює ці проблеми, ускладнюючи їхню здатність конкурувати з усталеними глобальними ланцюгами постачання.

Регуляторні рамки також можуть створювати суттєві перешкоди для процесів локалізації. Політика, що надає перевагу великомасштабним аграрним господарствам, часто формує нерівні умови конкуренції для місцевих виробників. У цьому контексті суворі вимоги до безпечності харчових продуктів можуть непропорційно впливати на дрібних фермерів, які

не мають достатніх ресурсів для дотримання складних стандартів. У деяких регіонах відсутність чітких нормативів щодо місцевого виробництва продуктів харчування призводить до невизначеності та непослідовності, що додатково ускладнює створення ефективних локальних продовольчих систем.

Культурні чинники відіграють ключову роль у сприйнятті та успішності ініціатив глокалізації. У багатьох випадках споживачі мають глибоко вкорінені переваги на користь глобальних брендів, сприймаючи їх як символи якості або соціального статусу. Така культурна упередженість створює значну перешкоду для місцевих виробників, які намагаються утвердити свої бренди на ринку, домінованому глобальними компаніями. Крім того, глобалізація харчової культури призводить до уніфікації смаків, що ускладнює конкуренцію для місцевих продуктів, якщо вони не зможуть ефективно донести свою унікальну цінність і підкреслити регіональну ідентичність. Серед локальних трендів України можна виділити певну дуальність в питанні кооперації. Як показують дослідження, між об'єктивною економічною потребою в кооперації та реальною готовністю деяких виробників існує розрив («ефект ножиць»), зумовлений соціально-психологічними чинниками [59]. Проте переважна кількість виробників виявляє зацікавленість в подальшому розвитку та організації кооперативного руху та інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки. Пріоритетним фактором подальшого розвитку різних сфер і галузей національної економіки є аграрна кооперація, яка є невід'ємною складовою частиною агропромислового виробництва України. В зв'язку з низькою інвестиційною привабливістю сільського господарства та певною обмеженістю ресурсного потенціалу, саме кооперація є тим потужним локомотивом у подальшому формуванні та розвитку агропромислового виробництва [82]. Основне ж завдання держави полягає у формуванні культурної цінності та споживчої прихильності до місцевих продуктів та розвитку галузі у протистоянні з всеохопним впливом глобального ринку [181].

Інфраструктурні обмеження можуть суттєво знизити ефективність зусиль із впровадження гібридних стратегій локалізації. У багатьох регіонах бракує належної інфраструктури для підтримки місцевих продовольчих систем — транспортних мереж, складських потужностей і каналів розподілу. Такий дефіцит спричиняє підвищення рівня псування та втрат продовольства, що додатково знеохочує місцеве виробництво. Інтеграція локальних продовольчих систем у наявні ланцюги постачання є складним і ресурсомістким процесом, який вимагає значних інвестицій та координації між різними зацікавленими сторонами. За відсутності належної інфраструктури місцеві виробники можуть мати труднощі з ефективним виходом на споживача, що зменшує потенційний вплив глокалізації на розвиток продовольчої системи.

Розглядаючи питання локалізації в Україні можна констатувати, що держава не створила базового господарського комплексу внутрішнього соціально-економічного розвитку. Її структура у своїх основоположних моментах визначається не внутрішніми потребами економічного розвитку, а зовнішнім попитом сировинного характеру (відношення експорту, який має переважно сировинний характер, до ВВП коливається в Україні близько 50%). Країни, в яких ринкові відносини будувалися за класичним (а не інверсійним) типом, спочатку насичували внутрішній ринок, а потім уже виходили на зовнішній ринок у тих секторах, де мали порівняльні переваги. Якщо навіть унаслідок глобалізації внутрішня структура змінювалася, ці зміни відбувалися на базі розвиненого внутрішнього ринку і усували його відносні недосконалості.

Глобалізація та локалізація можуть діяти синергетично, якщо їх інтегрувати у комплексну національну стратегію розвитку. Наприклад, впровадження глобальних технологій у локальне виробництво дозволяє підвищити ефективність, тоді як збереження місцевих традицій гарантує стабільність та унікальність продукції [54].

Попри потенційну комплементарність, між цими процесами існують і конфлікти. Зокрема, домінування імпортової продукції може витіснити місцевих виробників, що призводить до занепаду локального виробництва. Державна політика повинна бути спрямована на врівноваження цих інтересів.

Для мінімізації ризиків необхідно впроваджувати стратегії, які поєднують переваги глобалізації та локалізації. Наприклад, експорт високотехнологічної аграрної продукції може співіснувати з державними заходами щодо підтримки малих фермерів і розвитку регіональної інфраструктури. «Головне завдання полягає у структурному реформуванні, за допомогою якого вдалося б подолати базову деструкцію і створити базовий господарський комплекс, орієнтований на задоволення потреб громадян і суб'єктів господарювання в Україні та створення відповідної цьому комплексу інституційної архітектури. Це стало б основою збалансованого розвитку внутрішнього ринку, зміни правил гри в економіці та суспільстві, вирішення соціальних проблем та нарощування експортного потенціалу, але вже на здоровій (а не деформованій) структурній основі, та створило б умови безпечного» [29].

Дуальна взаємодія глобалізації та локалізації визначає сучасний стан та перспективи розвитку аграрного сектору. Глобалізація створює нові можливості для інтеграції у світову економіку, забезпечуючи доступ до технологій та ринків. Локалізація, у свою чергу, гарантує стійкість і незалежність сектору, зберігаючи національні ресурси та культурну спадщину. Для досягнення довгострокової економічної стабільності необхідною є розробка моделі розвитку аграрного сектору, яка враховуватиме як світові тенденції, так і специфіку національної економіки, створюючи тим самим ефективну систему забезпечення стабільності та конкурентоспроможності національного агропромислового комплексу в умовах глобалізації.

Аналіз сучасного стану та напрямків діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) в аграрному секторі України засвідчив їхню значну роль у

розвитку економіки країни. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ), що надходять від ТНК, сприяють модернізації виробництва, підвищенню конкурентоспроможності українських підприємств, запровадженню передових технологій та розширенню ринків збуту.

Однак, попри позитивний вплив ТНК, їхня діяльність має і негативні наслідки. Одним із ключових викликів є монополізація ринку, що призводить до зменшення ролі місцевих виробників та їхньої можливості конкурувати. Додатково, інтенсивне використання природних ресурсів, активне застосування добрив, пестицидів та генетично модифікованих культур може спричинити екологічні проблеми, включаючи деградацію ґрунтів і забруднення водних ресурсів.

Задля створення сприятливого інвестиційного середовища та ефективного використання потенціалу ТНК необхідно:

- запровадити законодавчі механізми, що обмежуватимуть монополізацію ринку;
- розвивати прозорість та передбачуваність економічної та політичної політики;
- удосконалювати інвестиційну інфраструктуру;
- запроваджувати суворі екологічні норми та стандарти;
- підтримувати малий та середній бізнес у сільському господарстві;
- стимулювати інновації та розвиток високотехнологічного виробництва.

Таким чином, попри певні ризики та виклики, ТНК відіграють ключову роль у розвитку аграрного сектору України. Для забезпечення сталого економічного зростання необхідний зважений підхід до залучення іноземних інвестицій, що враховуватиме як економічні, так і соціальні та екологічні аспекти. Взаємодія між державою, ТНК та національними виробниками має бути спрямована на досягнення балансу між глобалізаційними процесами та інтересами локальної економіки, що дозволить підвищити ефективність аграрного сектору та забезпечити його довготривалий розвиток.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз сучасного стану та напрямів діяльності транснаціональних корпорацій в аграрному секторі України дає підстави стверджувати, що їхній вплив на розвиток національного агропромислового виробництва є системним, багатовимірним і водночас суперечливим. З одного боку, діяльність ТНК стимулює структурну модернізацію галузі, сприяє впровадженню сучасних технологій, розширює експортні можливості та забезпечує притік прямих іноземних інвестицій. З іншого боку — формує низку економічних, соціальних, інституційних і екологічних ризиків, що потребують належної державної уваги та регуляторного супроводу.

Важливо, що присутність транснаціонального капіталу в аграрному секторі України стала наслідком поєднання внутрішніх та зовнішніх чинників. До перших належать: наявність високого природно-ресурсного потенціалу, якісних ґрунтів, порівняно дешевої та кваліфікованої робочої сили, вигідне географічне положення та логістичні переваги. До других — глобальні тенденції формування продовольчої безпеки у світі, інтенсифікація міжнародної конкуренції, а також стратегічна зацікавленість країн-імпортерів у стабільних каналах постачання агропродовольчої продукції. Україна стала одним із ключових центрів інвестування для ТНК, насамперед у сферах торгівлі, переробки олійних культур, виробництва харчових продуктів, логістики та експорту зерна.

Незважаючи на позитивний вплив ТНК, їхня роль в аграрному секторі не є однозначною. Ключовим позитивним ефектом виступає модернізація виробничої бази: завдяки іноземним компаніям поширюються сучасні технології, впроваджуються ефективні агротехнічні системи, зростає продуктивність великих агропідприємств. Поряд із цим міжнародні корпорації формують сучасну інфраструктуру зберігання та транспортування сировини

— портові термінали, елеватори, логістичні комплекси, що інтегрує Україну в глобальні ланцюги доданої вартості.

Водночас встановлено, що залучення транснаціонального капіталу супроводжується низкою істотних негативних проявів. Найбільш критичними з них є монополізаційні тенденції: найбільші агрохолдинги й корпоративні структури з іноземною юрисдикцією контролюють значну частину ринку, що обмежує конкуренцію та ускладнює діяльність малих і середніх фермерських господарств. Концентрація понад третини українських сільськогосподарських земель у руках компаній з іноземним капіталом і офшорними структурами підвищує ризики економічної залежності та втрати контролю над національними ресурсами.

Суттєвою проблемою є використання тіньових схем ухилення від оподаткування, зокрема через офшорні компанії-посередники, експортну недооцінку продукції, фіктивні підприємства та непрозорі операції із земельними активами. Це призводить до втрати значних сум бюджетних надходжень, що негативно позначається на фінансовій безпеці держави та стримує розвиток інвестиційного клімату.

Важливим напрямом аналізу стали екологічні та соціальні наслідки діяльності ТНК. Доведено, що орієнтація транснаціональних структур на високоприбуткові культури, насамперед соняшник і кукурудзу, призвела до істотної зміни структури посівів. В окремих господарствах частка цих культур перевищує 50% площ, що спричиняє деградацію ґрунтів, погіршення екосистем та зростання техногенного навантаження. Скорочення частки тваринництва, притаманного великим корпоративним структурам, негативно впливає на зайнятість сільського населення і підсилює міграційні процеси.

Не менш значущим є той факт, що високі обсяги залучених іноземних інвестицій у харчову промисловість значною мірою контрастують із низьким рівнем їх концентрації безпосередньо у сільському господарстві. Таким чином, ТНК значно більше зацікавлені у сферах швидкого обороту капіталу — трейдингу, виробництві олії, переробних комплексах — аніж у розвитку

глибокої переробки чи інноваційних напрямів. Внаслідок цього Україна залишається, переважно, експортером сировини з низькою доданою вартістю.

Окремої уваги потребує порівняння ефективності корпоративних структур та інших виробників. Хоча великі агрохолдинги демонструють вищу продуктивність і середню врожайність порівняно з дрібними виробниками, їхні показники не завжди перевищують середні по областях. Це свідчить, що реальна економічна ефективність діяльності ТНК не завжди відповідає рівню їхнього ресурсного забезпечення. Частково це пов'язано із штучним заниженням показників урожайності для мінімізації податкових зобов'язань, частково — із низькою мотивацією оптимізувати структуру виробництва на засадах сталого розвитку.

Водночас необхідно зазначити, що значення ТНК у стимулюванні інновацій не є вирішальним: понад 87% інвестицій у модернізацію аграрних підприємств становлять власні кошти українських компаній. Це означає, що науково-технічний прогрес у галузі відбувається переважно за рахунок внутрішніх ресурсів, тоді як внесок ТНК має епізодичний і вибірковий характер.

Загалом, попри домінування як позитивних, так і негативних ефектів, присутність ТНК в аграрному секторі України залишається важливим елементом його інтеграції у глобальну економіку. Однак загальне враження свідчить, що транснаціоналізація українського аграрного виробництва поки не забезпечує системного зростання доданої вартості, розвитку переробної промисловості чи формування стійких інноваційних відносин.

На підставі здійсненого дослідження можна констатувати, що для підвищення ефективності співпраці України з ТНК необхідним є:

- зміцнення інституційної та правової спроможності держави;
- оптимізація податкової політики та посилення контролю за діяльністю офшорних компаній;
- стимулювання розвитку переробної галузі та виробництва продукції з високою доданою вартістю;

- посилення антимонопольного регулювання;
- запровадження чітких екологічних норм і системи моніторингу за станом земель;
- підвищення прозорості земельних операцій;
- стимулювання участі українських виробників у глобальних ланцюгах вартості.

Таким чином, діяльність ТНК в аграрному секторі України має значний потенціал для розвитку національної економіки, однак реалізація цього потенціалу можлива лише за умови системного державного регулювання, формування сприятливого інституційного середовища та забезпечення стратегічного балансу між інтересами національних виробників, суспільства та глобального бізнесу.

Положення та висновки, що були викладені у цьому розділі, були опубліковані у статтях автора [38], [39] та [40].

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ І МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Суперечності та проблеми взаємовідносин держави і ТНК

Науковці, що працювали над тематикою ТНК наприкінці ХХ та початку ХХІ століття, наголошували, що стрімке збільшення масштабів транснаціональних корпорацій, а також споріднені процеси — зокрема формування глобалізованої та високо концентрованої індустрії професійних корпоративних послуг — суттєво трансформували розподіл влади в системі міжнародної політичної економії. Попри це, участь бізнесу як транснаціонального актора й надалі залишалася маргіналізованою у межах дослідницького поля міжнародної політики. Лише окремі критичні праці періодично привертала увагу до масштабності впливу цих процесів, демонструючи, серед іншого, що близько 40 відсотків контролю над економічною вартістю світових ТНК сконцентровано — через складну мережу взаємопов'язаних структур власності — у групи з приблизно 147 корпорацій. Однак навіть такі показові, хоч і фрагментарні, емпіричні свідчення не призвели до того, що корпорація стала усталеним та систематично досліджуваним об'єктом у сфері міжнародної політики.

Ця дослідницька упередженість становить суттєву проблему, з огляду на помітне посилення ролі та впливу транснаціональних корпорацій у порівнянні з національними державами в умовах поглиблення глобалізаційних процесів, а також на визначальну участь великих компаній у конструюванні неоліберальної моделі капіталізму, починаючи з 1980-х років. Транснаціоналізація, або ж процес денационалізації, сфер виробництва та фінансових потоків відкрив перед корпораціями нові й дедалі ширші можливості для релокації виробничих потужностей, залучення до розгалужених і складно регульованих глобальних ланцюгів створення

вартості, а також для уникнення спроб держав здійснювати регулювання й оподаткування корпоративної діяльності. Як наслідок, великі корпоративні структури сформували глибоко вкорінену структурну позицію влади на глобальному рівні. Це свідчить про тривалу та системну трансформацію взаємин між державними інститутами та капіталом, особливо в контексті міжнародної політики. Влада держави та корпорацій більше не обмежується рамками національних економік країн походження, а реалізується у значно ширшому полі глобального капіталістичного простору [2].

Класичні теоретичні підходи в галузі міжнародних відносин традиційно розглядають транснаціональні корпорації як суб'єкти, підпорядковані суверенній владі держав: вони здатні впливати на міждержавні взаємини, проте не розглядаються як повноцінні та рівнозначні актори міжнародної системи. Така позиція вважається проявом державоцентристського бачення. Водночас представники дослідницьких напрямів, що зосереджуються на аналізі транснаціонального капіталізму або глобального врядування, концептуалізують корпоративну владу поза рамками національної держави. Зокрема, теоретичні підходи, характерні для дослідження транснаціонального капіталізму, висувають корпоративні структури та, ширше, транснаціонально організовані форми влади як ключовий детермінант у формуванні глобалізованої епохи.

У сучасній інтегрованій економіці сільське господарство змінило свою традиційну роль і стало важливим сектором, що генерує економічне зростання та забезпечує значну зайнятість сільського населення. У цьому контексті сільське господарство робить значний внесок у досягнення Цілей сталого розвитку, в якому підприємства з іноземним капіталом відіграють важливу роль. Підприємства з іноземним капіталом надають необхідні фінансові ресурси та ноу-хау не лише з точки зору виробництва, але й з точки зору управлінських та маркетингових стратегій. Тим не менш, зміни в сільському господарстві викликали масові дебати щодо впливу ТНК на економічну стабільність і добробут сільських регіонів.

Вплив ТНК на агропродовольчий сектор є дуже складним і вимагає ширшого підходу до розуміння всієї структури сільського господарства, щоб збалансувати потреби, обмеження та виклики.

У контексті трансформації глобальної економіки, переорієнтації та реструктуризації класичних економічних структур, ТНК стали визначальним фактором, що формує нові тенденції на майбутнє. Сільське господарство стало прибутковим економічним фактором, який відіграє важливу роль у національній економіці, не тільки забезпечуючи населення продуктами харчування, але й сприяючи подоланню бідності в сільській місцевості. Сучасне сільське господарство впроваджує результати технологічної та цифрової революцій у свою поточну діяльність, просуваючи та застосовуючи високоефективні та продуктивні моделі агробізнесу та інноваційні методи ведення сільського господарства.

Для багатьох країн сільське господарство є основним сектором економіки, який забезпечує дохід сільському населенню, і в аграрному секторі зайнята значна частина місцевої робочої сили. Крім того, кількість та якість сільськогосподарської продукції впливає на здоров'я населення та розвиток торгівлі.

У цьому аналітичному контексті спостерігається значне звуження можливостей державної влади, яка виявляється менш дієвою порівняно з високою мобільністю та адаптивністю транснаціонального капіталу, що дедалі більше дистанціюється від традиційної моделі національних держав. Якщо державоцентричний підхід схильний недооцінювати масштаби та механізми корпоративної влади в сучасній міжнародній політиці, то радикальне твердження концепції транснаціонального капіталізму про те, що національна держава як фаза розвитку капіталізму нібито вичерпала себе, фактично веде до висновку про втрату державами значущості для розуміння глобальних владних структур. Для всебічного та збалансованого осмислення ролі бізнес-акторів у міжнародній політико-економічній сфері необхідним є

налагодження конструктивного теоретичного діалогу між цими двома підходами.

Загалом визнається, що держави та корпоративні структури перебувають у стані взаємної залежності. Компанії спираються на державні інститути у забезпеченні безпеки, стабільності та гарантуванні прав власності, які є необхідними передумовами для здійснення економічної діяльності. Водночас держави покладаються на корпорації як на ключові джерела зайнятості населення та формування податкової бази. У науковій літературі зазвичай виокремлюють дві провідні аналітичні позиції, що трактують і пояснюють місце та вплив корпоративної влади в міжнародній політиці: з одного боку — державоцентричний підхід, а з іншого — концептуальні засади транснаціонального капіталізму. Прихильники державоцентризму підкреслюють визначальну роль національної держави як основного аналітичного суб'єкта, тоді як прибічники підходу транснаціонального капіталізму, навпаки, зменшують її значущість у контексті дослідження глобалізаційних процесів. У цьому сенсі обидва підходи пропонують різні відповіді на фундаментальне питання про те, хто саме є носієм влади в міжнародній системі. Хоча обидві перспективи є певним узагальненням більш комплексних і нюансованих теоретичних позицій, вони водночас відображають ключову інтелектуальну трансформацію, що розгорталася у зв'язку з посиленням глобалізаційних тенденцій з 1980-х років.

Прихильники державоцентричного підходу стали авторами одних із перших системних досліджень, присвячених аналізу ролі транснаціональних корпорацій у сфері міжнародної політики. Спираючись на специфіку післявоєнного періоду «вбудованого лібералізму», Реймонд Вернон у своїй класичній праці окреслив широкий спектр викликів, що постали перед системою національних держав у зв'язку зі зростанням масштабів і впливовості ТНК. У рамках післявоєнного світового порядку, який відзначався виразно державоцентричним характером, жорстким контролем капіталів, фіксованими валютними курсами та обмеженою кількістю угод про

вільну торгівлю, національні уряди мали реальні інструменти для регулювання економічних процесів через корпоративістські механізми, як це демонстрував досвід країн Західної Європи [205].

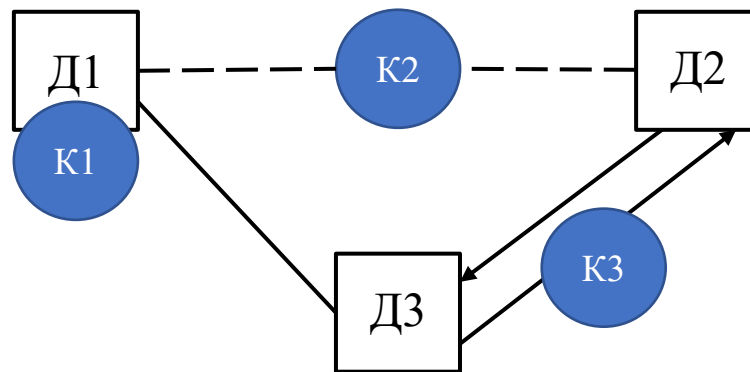


Рисунок 3.1 Державоцентрична перспектива на державну та корпоративну владу в міжнародній системі.

Джерело: складено автором

Дх позначають держави, а Кх — корпорації. Взаємини між державами можуть бути конфліктними (наприклад, між Д2 і Д3), кооперативними (між Д1 і Д2) або нейтральними (між Д1 і Д3). Корпорації можуть виконувати різні функції, зокрема бути спільними для Д1 і Д2 (К2), використовуватися Д3 проти Д2 (К3) або виступати активом Д1 (К1).

Однак ситуація докорінно змінилася після розпаду Бреттон-Вудської системи в 1971 році та стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Трансформація міжнародних виробничих моделей сприяла значному послабленню бар'єрів для транскордонного руху капіталів. Цей глибинний структурний зсув створив передумови для активної інтернаціоналізації корпоративного сектору: обсяги прямих іноземних інвестицій подвоїлися у період з 1972 по 1975 роки та надалі зросли до безпрецедентних масштабів; процеси транснаціоналізації виробництва ще більше прискорилися, а ТНК поступово утвердилися як провідні актори нової фази фінансіалізованого капіталізму.

У контексті трансформації владних відносин, що поступово відсунули національну державу на периферію глобальної системи, Реймонд Вернон запропонував концептуалізувати взаємодію сфери національних держав і сфери транснаціональних корпорацій як дві системи, кожна з яких може бути корисною для іншої, але водночас містить риси, що вступають у суперечність. Метою його підходу було окреслення характерних форм напруження та можливих механізмів їх розв'язання, які виникають у процесі взаємодії між цими двома «системними» утвореннями [205].

Разом із тим, попри використання терміна «транснаціональні», корпорації, що становили предмет аналізу Вернона та його сучасників, у той період були переважно феноменом північноатлантичного регіону: до завершення 1970-х років глобальні потоки прямих іноземних інвестицій концентрувалися здебільшого між США, Великою Британією та Нідерландами. Ба більше, саме Сполучені Штати відіграли визначальну роль у трансформації Бреттон-Вудського порядку у подальшу архітектуру неоліберальної глобалізації. Унаслідок цього дослідники міжнародних відносин того часу доходили висновку, що ТНК функціонує як транснаціональний актор саме тому, що вона втілює національні інтереси провідної світової держави — США.

Таким чином, первинна концепція двох систем була згодом деталізована через більш виразно державоцентричну інтерпретацію ролі транснаціональних корпорацій, яка наголошувала на взаємодії американської гегемонії та корпоративної влади як ключового рушія процесів глобалізації. Цю динаміку можна охарактеризувати як складну структуру відносин між корпораціями, державами базування та приймаючими країнами, що дедалі сильніше політизує процеси іноземного інвестування як усередині країн, так і на міжнародному рівні.

Попри те що ця дослідницька перспектива визнавала зростання потенційних можливостей ТНК, її можна розглядати як таку, що переосмислює та водночас зміцнює значення національного суверенітету в

ранній фазі глобалізації. У підсумку, хоча суверенні держави й зазнали суттєвих змін під впливом нових глобальних умов, вони продовжують залишатися провідними акторами міжнародної системи.

Корпоративні структури можуть виступати інструментом зміцнення двосторонніх дипломатичних відносин або використовуватися для реалізації геополітичних інтересів держави. Водночас, незважаючи на те, що Реймонд Вернон ще на ранніх етапах розвитку дисципліни звертав увагу на зростання впливу корпоративних акторів, державоцентрична орієнтація в межах класичного підходу міжнародної політичної економії залишалася переважно незмінною. У той же час зростання ролі акторів, відмінних від держав, стало одним із ключових викликів для подальшого розвитку дисципліни. Хоча це завдання спочатку розглядалося як перспективне завдання для майбутніх досліджень, накопичена емпірична база свідчить про те, що ці процеси вже фактично відбулися, демонструючи активну участь корпорацій у глобальних владних відносинах.

Частка сільського господарства у світовій торгівлі в довгостроковій перспективі зменшується, що відображає структурний зсув у світовому економічному виробництві та попиті від сільського господарства до переробної промисловості та сфери послуг. В абсолютному вираженні сільськогосподарське виробництво і торгівля зростали, але повільніше, ніж промисловість і сфера послуг. В результаті частка сільськогосподарської продукції у світовому експорті впала з третини на початку 1960-х років до 10% на початку 21-го століття [44]. В останні роки зростання цін на сільськогосподарську продукцію у 2020-2022 роках тимчасово змінило тенденцію до зниження, але повторне падіння цін у 2023 році робить ймовірним відновлення довгострокової тенденції до відносного зниження значення сільськогосподарської продукції у світовій торгівлі.

Роль ТНК у сільськогосподарському експорті приймаючих країн переважно відрізняється від ролі ТНК у промисловому експорті. В останньому випадку участь ТНК часто набуває форми прямих іноземних інвестицій,

особливо у випадку технологічно складної продукції. У цьому випадку ТНК є одночасно і виробником, і експортером, забезпечуючи приймаючу країну повним пакетом виробничих ресурсів, необхідних для експорту. Вони також несуть ризики експортного проекту. У випадку сільського господарства ТНК найчастіше не є виробниками експортної продукції. Як зазначалося вище, вони рідко беруть участь у сільському господарстві (хоча в багатьох випадках ситуація змінюється) і натомість зосереджуються на подальших операціях у ланцюжку постачання та створення вартості, таких як переробка, надання послуг, необхідних для експорту, маркетинг та продаж продукції кінцевим споживачам. У багатьох випадках вони надають ресурси, необхідні для успішного експорту, такі як ринкова інформація, насіння, технології, ноу-хау, диференційовані товарні знаки і, що найважливіше, знання міжнародних ринків і доступ до них. Порівняльна перевага країни в сільськогосподарському виробництві не перетворюється автоматично на експорт. Хоча деякі приймаючі країни набули і розвинули потенціал і технології, необхідні для успішного експорту сільськогосподарської продукції, від простої до складної, є низка країн, які цього не зробили. Тому не слід недооцінювати роль ТНК у підвищенні конкурентоспроможності національного сільськогосподарського експорту. Ця роль залежить від продукції, приймаючих країн та стратегій окремих ТНК. Хоча існують деякі загальні закономірності цієї ролі, завжди є багато винятків [70].

ТНК часто брали участь в експорті як виробники, володіючи чи орендуючи виробничі потужності сільського господарювання в багатьох країнах. В результаті хвилі націоналізації в країнах, що розвиваються в 1960-х і 1970-х роках та розвитку ланцюжків доданої вартості, заснованих на контрактному сільському господарстві та інших угодах, основними формами ТНК у цих сировинних галузях є міжнародні торговельні та переробні компанії. Для деяких сировинних товарів невелика кількість ТНК домінує на міжнародних ринках. Важлива роль, яку традиційно відіграють міжнародні торговельні компанії та посередники в торгівлі традиційними

сільськогосподарськими продуктами, не зазнала суттєвих змін, а для деяких товарів навіть зроста.

Окрім спотових операцій, ТНК купують продукцію у місцевих фермерів через різні форми контрактів, а також через угоди на спотовому ринку. Контракти гарантують попит і пропозицію. У контрактах обумовлюється кількість, ціна та якість продукції, а також розподіляються ризики між сторонами. Типовим прикладом контракту між транснаціональною компанією та виробником є так звана система аутгровер. Ця система допомагає фермерам отримувати від ТНК матеріали та послуги, такі як насіння, добрива, капітал, знання та технології, необхідні для ефективного експортного виробництва. ТНК зазвичай отримують сиру або напівоброблену продукцію, яку вони надалі переробляють отримуючи більше доданої вартості.

ТНК як посередники у міжнародній торгівлі традиційними сільськогосподарськими продуктами виступають постачальниками знань про ринок, доступу до нього, логістики та інших важливих елементів експорту (які зменшують або усувають трансакційні витрати для локальних виробників). Зростаюча концентрація домінування на ринку міжнародних торгових компаній вважається головною причиною збільшення розриву між світовими та внутрішніми цінами (тобто експортними цінами) на такі продукти, як пшениця, рис і цукор, який збільшився більш ніж удвічі за період з 1974 по 1994 роки. Висока концентрація також є причиною зменшення вигоди, яку отримують приймаючі країни. За даними Світового банку, коли частка чотирьох найбільших компаній на ринку перевищує 40%, конкурентоспроможність ринку починає знижуватися, а розрив між споживачами і виробниками збільшується.

Зменшення зацікавленості ТНК в сільськогосподарському виробництві призвів до зменшення їхньої безпосередньої ролі в експорті сільськогосподарської продукції. Проте ця роль не зникла зовсім, та є ознаки того, що вона відновлюється в низці приймаючих країн та окремих продуктах. Японські ТНК харчової промисловості постачають на внутрішній ринок

Японії сільськогосподарську та рибну продукцію, що експортується (деяких випадках і перероблену) з азійських та бразильських приймаючих країн. ТНК Сполучених Штатів інвестують у Латинську Америку, щоб забезпечити цілорічний експорт фруктів та овочів. Китайські прямі іноземні інвестиції все більше зосереджуються на сільськогосподарській сировині. Як повідомляється, такі інвестиції здійснюються в Африці та Латинській Америці.

Нові сфери експортно-орієнтованих ПІІ включають зернові та цукрову тростину для виробництва біопалива та олійні культури для виробництва біодизеля. Це може свідчити про часткову зміну тенденції відходу від сільськогосподарського виробництва. Оскільки цукрова тростина для виробництва етанолу, через технічні особливості процесу, має бути перероблена протягом 24 годин після збору, плантації цукрової тростини зазвичай купуються разом з переробними заводами. З іншого боку, ТНК країн, що розвиваються, націлилися на плантації та потужності для виробництва овочів і біодизеля. Швидше за все, це здебільшого експортоорієнтовані ПІІ.

Як зазначалося раніше, основною формою участі ТНК в експорті традиційної сільськогосподарської продукції з країн є посередництво та надання різноманітної сировини, необхідної для експорту, на основі контрактних угод. Однак у всіх цих видах продукції ТНК можуть брати і беруть участь у безпосередньому виробництві на експорт (тобто здійснюють ПІІ). Експортно-орієнтовані ПІІ, ймовірно, зростатимуть, оскільки все більше країн відкривають свої двері для ПІІ у виробництво традиційних продуктів і намагаються вирішити складні земельні питання, які досі стримували ПІІ.

Іноземні прямі інвестиції розглядаються як одна з багатьох бізнес-стратегій, які використовують ТНК, до яких також належать аутсорсинг, франчайзинг, офшор, стратегічні альянси, угоди про співпрацю, а також різні стратегії зменшення активів, що пов'язані зі поширенням цифрової економіки. Ці стратегії дозволили ТНК поступово розірвати ланцюжок створення

вартості, що веде до поглиблення розподілу праці, складніших рішень щодо регіонального розвитку [81].

З 1970-х років вплив ТНК на світову економіку стрімко зростає. Середньорічні надходження ПІІ 2010–2019 роках склали 1613 млрд дол. США, що в 67 разів більше надходжень 1970–1979 роках (24 млрд дол.). Надходження ПІІ до країн, що розвиваються зросли в 106 разів (675 млрд дол. проти 6,4 млрд дол. США), тоді як середнє надходження до розвинених країн зросли в 49 разів (\$878 млрд дол. проти \$18 млрд дол.) [208]. Очікується, що 2020-ті роки стануть десятиліттям глибоких змін у світовій економіці, які сильно вплинуть на глобальні потоки ПІІ з потенційно великими наслідками для розвитку країн, що розвиваються [209].

Дослідники, що працювали в рамках підходу транснаціонального капіталізму, у 1980–1990-х роках почали активно відмовлятися від державоцентричних інтерпретацій у критичному аналізі трансформацій міжнародного середовища. Центральним елементом їхніх міркувань стало посилення масштабів діяльності та зростання системної домінантності корпоративних акторів у глобальній політичній економії. З огляду на те, що глобальні обсяги прямих іноземних інвестицій (у відсотковому відношенні до світового ВВП) після завершення холодної війни продемонстрували експоненціальне зростання — і більш ніж подвоїлися до кінця 1990-х років — а транснаціональні бізнес-спільноти почали формувати дедалі тісніші взаємозв'язки, нова архітектура світового економічного порядку дедалі частіше описувалася термінами «транснаціональний» або «глобальний» капіталізм.

Важливим чинником прискореної інтернаціоналізації корпоративного сектора стало зростання кількості транснаціональних злиттів та поглинань. Світові обсяги ЗіП збільшилися з приблизно 500 млрд доларів США на рік на початку 1990-х до пікових показників, що сягали майже 5 000 млрд доларів у 2007 та 2015 роках. Паралельно з безперервним зростанням загального обсягу глобальних ЗіП частка транснаціональних угод демонструвала стабільну

тенденцію до збільшення з 1980-х років, досягнувши вперше приблизно 50 відсотків у 2017 році [162]. Цей активний розвиток злиттів і поглинань сприяв формуванню ситуації, за якої великі транснаціональні корпорації за обсягом доходів перевищували більшість держав світу.

Дослідження, що аналізували транснаціональний капіталізм, інтерпретують процеси зростання транснаціоналізації крізь призму концепції транснаціонально інтегрованої, а водночас конфліктної гегемонії, до складу якої входять також транснаціональні еліти. Ці еліти просувають ідеї «нового конституціоналізму», формуючи інституціоналізовані структури глобального управління та правові практики, які часто функціонують поза прямим контролем національних держав і безпосереднім впливом виборців на глобальному рівні. Внаслідок високої мобільності капіталу та значної організаційної спроможності транснаціональних еліт глобальні владні відносини зазнають суттєвої трансформації, унаслідок чого національні держави вже не можуть розглядатися як єдині релевантні актори в сучасній глобальній структурі влади.

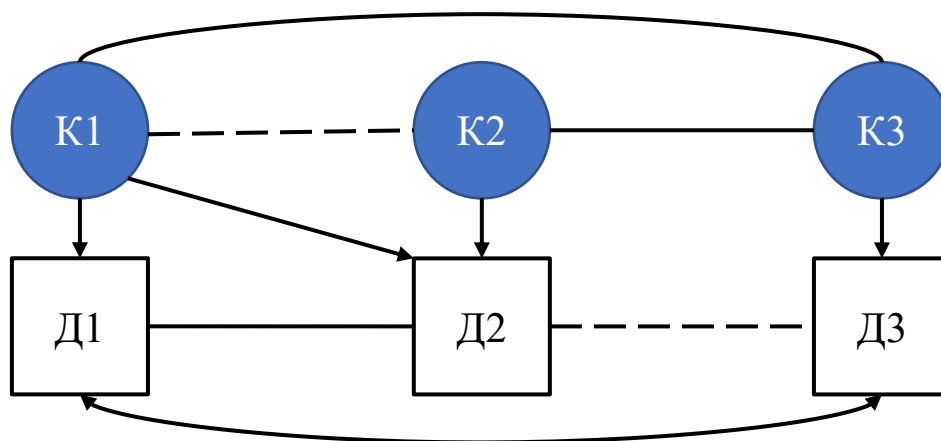


Рисунок 3.2 Перспектива транснаціонального капіталізму щодо співвідношення державної та корпоративної влади в міжнародній системі.

Джерело: розроблено автором

Позначення Дх використовуються для держав, а Кх — для корпорацій. У межах цієї концепції корпоративна влада значною мірою відокремлюється від традиційної сфери міжнародної політики та спрямовується на вплив щодо держав. Взаємини між державами (наприклад, конфліктні між Д1 і Д3) та між корпораціями (наприклад, нейтральні між К1 і К2 або кооперативні між К1 і К2) формуються та функціонують як відносно автономні й відокремлені одна від одної структури.

Крім того, орієнтуючись на проблематику регулювання, слід звернути увагу на значення виробничих та фінансово-майнових мереж, до яких інтегровані корпорації, і які формують простір реалізації їхньої корпоративної влади. Такі підходи до аналізу нової владної позиції корпорацій у історичній динаміці транснаціонального капіталізму акцентують відносну автономію фірм щодо інших соціальних акторів, зокрема держави. У межах власних мереж корпорації, як правило, виступають головними агентами управління, при цьому їхня легітимність не обов'язково залежить від інших суб'єктів або соціальних інституцій.

Відповідні корпоративні актори демонструють певну ступінь відокремленості від національних держав і займають домінуючі позиції в міжнародній політиці, оскільки їхні власники та керівники мають тісні зв'язки з політичними та економічними елітами держав. Водночас центри прийняття рішень поступово переміщуються на транснаціональний рівень, де традиційні національні механізми регулювання та контролю або втрачають ефективність, або значною мірою обмежуються.

Існуючі зв'язки ПШ з місцевими фірмами є передумовою для розвитку вертикальних зв'язків дочірніх компаній транснаціональних корпорацій та місцевих фірм, які потенційно є важливою довгостроковою вигодою від ПШ для приймаючих регіонів. Вторинні ефекти ПШ поділяються на горизонтальні та вертикальні. Горизонтальні ефекти стосуються ненавмисного впливу іноземних фірм на місцеві фірми в тій самій галузі, тоді як вертикальні ефекти є як ненавмисними, так і навмисними впливами на місцевих постачальників і

клієнтів іноземних дочірніх компаній. Якщо припустити, що ТНК, є більш ефективними, ніж місцеві фірми, діяльність іноземних дочірніх компаній в економіці приймаючої країни заохочуватиме місцеві фірми ставати більш ефективними, щоб залишаються конкурентоспроможними. Місцеві фірми можуть підвищити продуктивність шляхом копіювання кращого обладнання та організації виробництва іноземних дочірніх компаній (демонстраційний ефект). Побічний ефект продуктивності також може виникати як наслідок відносин постачальників між іноземними дочірніми компаніями та місцевими фірмами в ситуаціях, коли іноземні дочірні компанії є більш вимогливими покупцями, ніж місцеві фірми, що змусить місцеві фірми підвищувати якість наданих послуг [189]. Також через мобільність працівників закордонних дочірніх компаній до місцевих фірм можуть поширюватися Ноу-хау та знання.

Взаємодія між компаніями сама по собі не гарантує розвитку вторинних ефектів, оскільки вони залежать від спроможності місцевих фірм до поглинання, яка вважається вирішальною для їх здатності отримувати вигоду від ПШ. Поглинаюча здатність місцевих фірм значною мірою залежить від їх можливостей науково-дослідних робіт. Тому, вигоду від вторинних ефектів, а отже і від позитивних довгострокових ефектів ПШ, більш імовірно, отримають розвинуті країни.

Проте виміряти побічні ефекти ПШ в приймаючих регіонах це складна задача. Економісти здебільшого використовують економетричні методи для оцінки існування та масштабу вторинних ефектів в економіках приймаючих країн, які не розкривають процеси їх утворення.

Наприкінці 1970-х та у 1980-х роках політекономічні підходи набули все більшого значення в економіці. Основна увага більше не зосереджувалася лише на наслідках ПШ в розвинутих країнах, а й на становищі та ролі країн, що розвиваються, у світовій економіці та новому міжнародному поділі праці, яка тоді була типовою індустріалізацією менш розвинених країн, спричиненою ПШ і одночасним занепадом особливо трудомістких галузей промисловості в більш розвинених країнах, а також посиленням нерівномірним розвитком.

Проаналізувавши вплив нового міжнародного поділу праці на регіональний розвиток на більш розвинені країни, можна пов'язати зміни на регіональному рівні зі зростаючими рівнями інтернаціоналізації.

Науковці наголошують на посиленні територіального відокремлення різних економічних функцій, таких як дослідження та розробки, виробництво, що потребує кваліфікованої робочої сили від масового виробництва [138]. Це пояснюється тим що великі корпорації, які перебувають під постійним тиском щодо зниження вартості робочої сили, користуються просторовою нерівністю, налагоджуючи виробництво певних товарів у країнах, що розвиваються, через низьку заробітну плату, доступну напівкваліфіковану робочу силу та обмежену традицію опору профспілок. Прямі іноземні інвестиції, що використовують такий розподіл праці, ще більше знижують ступінь місцевого контролю, посилюють регіональну нерівність шляхом збільшення виводу прибутків і дивідендів з приймаючої країни, а також підвищують вразливість регіонів перед силами глобальної конкуренції. Низьку позицію в глобальних ланцюгах постачання країн, що розвиваються, слід пояснювати не тільки внутрішніми характеристиками, а їхньою позицією та функцією в ширшій національній та міжнародній економіці, яку можна розуміти лише як єдину інтегровану систему.

Спеціальний поділ праці більше не пов'язував економічні труднощі багатьох регіонів, виключно з внутрішніми прямими іноземними інвестиціями та зовнішнім контролем, оскільки новий міжнародний поділ праці змушував уцілілі вітчизняні компанії дотримуватися подібних корпоративних стратегій раціоналізації, злиття, придбання, переміщення та зовнішні ПІІ. Ці стратегії дедалі більше впливали на регіони в рідних економіках, що часто призводило до втрати робочих місць і закриття виробництв, які, як правило, зосереджувалися в країнах, що розвиваються. Це ще більше підвищило їх вразливість, одночасно продемонструвавши, що власність місцевих фірм не є панацеєю. Замість права власності на ступінь місцевих і регіональних зв'язків філій сильніше впливають різні ролі, які ці філії відіграють у різних

просторових структурах (ієрархія частин процесу). Зовнішня власність сама по собі не викликає такі проблеми, як відсутність діяльності з високою доданою вартістю або відсутність місцевих матеріальних зв'язків, але це посилює їх. Підхід спеціального поділу праці також підкреслив необхідність зосередитися на складних корпоративних стратегіях ТНК, що впливають на приймаючі країни, а не лише на ПШ, враховуючи також роль політичних сил та інституцій у регіональній реструктуризації.

Таким чином, підходи міжнародного та спеціального поділу праці підкреслили роль ПШ в нерівномірному розвитку в різних просторових масштабах і тісний зв'язок між збільшенням значення ТНК у світовій економіці та їх регіональними та місцевими економічними ефектами [164]. Посилення уваги до процесів, що відбуваються на локальному та регіональному рівнях, призвело до розвитку нового регіоналізму в економічній географії, що вказує на важливість підходів міжнародного та спеціального поділу для перспективи розвитку глобальної виробничої мережі.

Становлення глобальних виробничих мереж наголошує на важливості інтеграції країни у транснаціональні виробничі мережі для їх успішного економічного розвитку. Відбувається аналіз того, як і де вартість створюється, збільшується, фіксується і як це впливає на потенціал економічного розвитку різних місць та регіонів. Підхід глобальної виробничої мережі розглядає ролі та різноманітні відносини різних фірм та нефірмових суб'єктів. Однак тут основна увага приділяється ПШ, які є для ТНК лише одним із багатьох способів організації та координації, на додаток до різних форм та стратегічних поєднання інвестицій та торгівлі. Це може пояснити, чому важливість ПШ у сучасному регіональному економічному розвитку не завжди повністю визнається з точки зору глобальної виробничої політики, особливо порівняно з відповідним підходом глобальних ланцюжків створення вартості, незважаючи на спроби об'єднати дослідження глобальної виробничої мережі з дослідженнями ПШ та регіонального розвитку.

Проблему економічного розвитку у приймаючій країні, розглядається як результат стратегічного поєднання локальних активів і потреб ТНК, орієнтованих на отримання прибутку. Одним із можливих способів формування стратегічного зв'язку є ПШ. Таким чином, три основні види стратегічного об'єднання (місцевий, функціональний та структурний) також відображають відмінності у характері та ролі горизонтальних та вертикальних ПШ у регіонах, що займають різні позиції у міжнародному та національному поділі праці. Країни походження ТНК переважно пов'язані з глобальною виробничою мережею через місцеві зв'язки. Вони, здебільшого, залучають горизонтальні ПШ у виробництво та послуги з вищою доданою вартістю. Вони мають у своєму розпорядженні непропорційно велику частку штаб-квартир і наукомістку діяльність ТНК з більш високою доданою вартістю, такою як науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, продажі, з яких ТНК отримують значно більші прибутки, ніж від виробничих операцій [129]. Штаб-квартири корпорацій мають владу та контроль над розподіленими по всьому світу операціями ТНК, що додатково збільшує залучення вартості в материнську економіку за рахунок репатріації прибутку, стратегій переміщення прибутку та трансфертного ціноутворення.

Менш розвинені регіони є переважно отримувачами вертикальних ПШ і пов'язані з глобальними ланцюгами доданої вартості через структурні зв'язки. ТНК створюють дочірні компанії та зв'язки з постачальниками здебільшого з міркувань скорочення витрат (регіони з дешевою робочою силою) або забезпечення доступу до природних ресурсів (регіони джерела сировини). Більшість іноземних дочірніх компаній і субпідрядних завдань зосереджуються на виробництві у формі стандартизованого експортно-орієнтованого складання, видобутку корисних копалин або рутинних функцій обслуговування, в той час як їм бракує адекватного розвитку стратегічних невиконавчих функцій з високою доданою вартістю, які забезпечуються штаб-квартирою ТНК і науково-дослідними центрами з країни базування ТНК. Це призводить до нижчої якості створення вартості в регіонах, де приймаються ПШ.

Створення та збереження вартості на основі ПП призводить до менших довгострокових ефектів економічного розвитку порівняно з країною походження. Крім того, і регіони з дешевою робочою силою, і регіони джерела сировини характеризуються асиметричними відносинами між ТНК і владою приймаючих регіонів та є вразливими до потенційного деінвестування, переміщення та закриття заводів ТНК. Таким чином, незважаючи на короткострокові економічні вигоди від ПП у вигляді робочих місць та економічного зростання, багато приймаючих країн є прикладом менш сприятливого входження в глобальний ланцюг вартості.

Розвинені країни, зазвичай пов'язані з глобальним ланцюгом вартості через функціональні зв'язки. З точки зору ТНК, ці регіони відрізняються більшим балансом між внутрішніми та зовнішніми ПП, сумішшю горизонтальних і вертикальних ПП, а також більш розвиненими місцевими компаніями, які здатні до виходу на міжнародні ринки. Це забезпечує більшу регіональну автономію, меншу залежність від іноземного капіталу та технологій, а також більше якісне створення вартості.

Прихильники як державоцентричної, так і транснаціональної капіталістичної перспективи надають обґрунтовані аргументи на підтримку власних інтерпретацій сучасних владних відносин у глобальній політичній економії. З позиції державоцентричного підходу, процес транснаціоналізації виробництва не свідчить про завершення епохи національної держави: існують переконливі емпіричні докази того, що окремі держави як специфічні форми політичної організації здатні адаптувати й трансформувати власні владні інструменти у відповідь на виклики нової ери глобалізованого капіталізму.

Формування стратегічних зв'язків на основі ТНК часто є дуже політизованим процесом, який залежить від сприятливого інституційного середовища, що навіть важливіше для потенційного відокремлення від структурних зв'язків і повторне з'єднання у функціональні або місцеві стратегічні зв'язки [123]. Відокремлення від структурних зв'язків може

відбутися шляхом деінвестування або за допомогою стратегічної регіональної та промислової політики. Враховуючи несприятливе інституційне середовище в багатьох приймаючих країнах, сталого, стратегічного зв'язку досягти важко.

Держави продовжують виступати ключовими акторами у взаємодії з корпоративними суб'єктами, зокрема в стратегічно важливих секторах, завдяки наявності суверенних фондів та державних підприємств.

Водночас аргументи, що спираються на перспективу транснаціонального капіталізму, наголошують на тому, що нова глобальна структура надає принципову перевагу корпораціям у порівнянні з державами. Ця трансформація створила умови, за яких високогнучкі та мобільні транснаціональні корпорації здатні впливати на глобальні владні відносини способами, що дедалі більше обмежують можливості національних держав у міжнародній політиці. Транснаціональний простір дедалі більше формується під впливом корпоративних еліт, професійних корпоративних сервісів та транснаціонально організованих моделей виробництва, торгівлі та власності, що значною мірою зменшує сферу впливу держави. Підсумовуючи, процес глобалізації спричинив скорочення простору для агентності національних держав і одночасне розширення впливу транснаціональних корпорацій.

З огляду на наведене, немає підстав для серйозних емпіричних або теоретичних сумнівів щодо трансформації владних відносин між корпоративними та державними акторами в останні десятиліття. Слід визнати одночасно змінену, але все ще значущу роль національних держав та глибоку структурну трансформацію у бік транснаціонального капіталізму. Основна теза полягає в тому, що динаміку цих взаємних інвестиційних та владних відносин слід аналізувати й інтерпретувати у їхньому реальному контексті: навіть за умов поширення транснаціонального капіталізму державна влада не зникла, а лише зазнала трансформації. Сучасні процеси в міжнародній політиці, таким чином, не можна пояснювати виключно через призму державної або корпоративної влади, оскільки вони формуються в результаті

взаємодії та співвідношення владних відносин між цими двома типами акторів.

Роль держави в зусиллях по з'єднанню/роз'єднанню економічних зав'язків є вирішальною і відображається у потребі до розуміння результатів регіонального розвитку різних державних політик у контексті глобальної мережі вартості. Переговорні повноваження держави з ТНК зменшилися головним чином через тенденції лібералізацію ПШ, багатосторонні правила та зобов'язання Світової організації торгівлі щодо інвестиційної політики та двосторонніх інвестиційних договорів.

У цьому контексті транснаціональні корпорації та держави виступають ключовими центрами соціальної сили, які конкурують за контроль та реалізацію власних інтересів у рамках глобального капіталізму. Вони інтегровані у складні мережеві структури влади, що поєднують різноманітні характеристики, зокрема мережі власності, елітні зв'язки та інші організаційні взаємозв'язки. Такий підхід демонструє відхід від традиційної концепції, яка трактує держави та «ринки» як протилежні принципи або системи в міжнародному середовищі. У цьому сенсі транснаціональні корпорації розглядаються не як підпорядковані суб'єкти, а як акторами, які стоять на рівні держав у глобальній системі.

В останні роки низка держав, зокрема Бразилія, Китай і Росія, асоціюється з моделлю економічного розвитку, що передбачає високий рівень державної власності в корпораціях. Такі моделі часто позиціонуються як альтернативи класичним ринковим формам капіталізму, і в науковій літературі їх позначають термінами «державний капіталізм», «політичний капіталізм» або «ринкова економіка під керівництвом держави». По суті, ці поняття описують модель економічного зростання, що контрастує з класичними західними ліберальними економіками та характеризується різноманіттям формальних і неформальних кооперативних відносин між різними державними інституціями та окремими компаніями.

Державний капіталізм зазвичай досліджується в межах підходу порівняльного капіталізму, який фокусується на аналізі специфічних інституційних конфігурацій, що включають формальні та неформальні взаємозв'язки між бізнесом і державою, зокрема високий рівень державної власності, низькі стандарти захисту праці та відносно обмежені обсяги прямих іноземних інвестицій. Основна увага приділяється розумінню особливостей інституційних угод у конкретних національних контекстах, відповідно до теоретичних положень літератури про варіанти капіталізму. Хоча цей підхід є безперечно важливим і дає цінні аналітичні інсайти, він недостатньо висвітлює наслідки державного капіталізму для міжнародної політики та глобальних владних відносин.

Протягом останнього десятиліття дослідники стикалися з численними несподіваними та нетиповими подіями, які підкреслюють значення корпорацій у сфері міжнародної політики. Найбільш помітним прикладом у цьому контексті є фінансова криза 2008 року, її причини та наслідки, однак вона не єдина серед таких явищ.

Лише систематичне аналітичне фокусування на корпораціях як акторах, інтегрованих у глобальні владні відносини, дозволяє сформувати цілісне уявлення про їхню структурну владу в глобальній системі. У межах дослідження міжнародної політики корпорації слід розглядати як соціальну силу, що аналітично стоїть на рівні держав.

Державні органи як власники корпорацій можуть використовувати їх для нарощування власного потенціалу влади та впливу на економіки інших суверенних держав, діючи за межами національних кордонів.

Деякі висновки, що випливають із літератури з порівняльного капіталізму, зокрема унікальна модель розвитку Китаю та її вплив на глобальний економічний порядок, можуть бути простежені через мережі транснаціональної державної власності. Це також дозволяє виявити потенціал агентності корпорацій: транснаціоналізація великих державних власників здійснюється через компанії, які формують взаємозв'язки, про які йшлося в

попередньому обговоренні внутрішніх та зовнішніх державних інвестицій. Застосування детальної, орієнтованої на акторів аналітичної рамки, що включає корпорації, сприяє глибшому розумінню специфіки цих процесів.

З одного боку, держави використовують корпорації як інструмент просування власних інтересів на національному та міжнародному рівнях; з іншого боку, транснаціональні корпорації використовують державні структури для реалізації власних стратегічних і економічних цілей.

Цей ключовий феномен включає як держави, так і корпорації, виступаючи активними та взаємно зіставленими акторами. Офшорні фінансові центри, або податкові гавані, комерціалізують свій суверенітет для залучення фінансової діяльності іноземних приватних осіб та транснаціональних корпорацій, здебільшого за рахунок держав «оншорного» типу. Транснаціональні корпорації використовують податкові гавані для мінімізації глобальних податкових зобов'язань, а також для обходу регуляторних вимог і підзвітності. Останні дослідження демонструють, що застосування даних на рівні компаній у рамках мережевого аналізу дозволяє отримати нові інсайти щодо взаємодії між офшорними юрисдикціями та транснаціональними корпораціями.

Замість того, щоб аналітично пріоритетизувати держави над корпораціями або політику над ринковими акторами, доцільно визнавати корпорації та держави як взаємно зіставлених акторів міжнародного середовища, які реалізують владу один над одним у конкретних просторово-часових умовах.

Узагальнюючи викладене, можна стверджувати, що взаємовідносини між державами та транснаціональними корпораціями формуються у складному полі суперечностей, де поєднуються елементи взаємозалежності, конкуренції та структурної асиметрії. З одного боку, держави залишаються незамінними носіями політичної влади, здатними формувати інституційні рамки, забезпечувати регуляторний нагляд та створювати умови для економічного розвитку. З іншого боку, ТНК володіють мобільністю,

ресурсною концентрацією та глобальною організаційною спроможністю, що дозволяє їм істотно впливати на національні економіки та міжнародні владні конфігурації. У сільськогосподарському секторі ця взаємодія набуває особливої ваги, оскільки корпоративні інтереси та державні стратегії розвитку не завжди збігаються, що породжує додаткові ризики для приймаючих країн. Відтак, ефективне врегулювання цих суперечностей вимагає переосмислення ролі держави, розвитку інституційної спроможності та формування збалансованих механізмів регулювання, які одночасно враховують глобальні виклики й національні пріоритети.

3.2. Напрямки державного регулювання діяльності ТНК в Україні

Державна політика забезпечення економічної безпеки формується з урахуванням необхідності стимулювання науково-технічного прогресу, визначення його пріоритетних напрямів, скорочення диспропорцій у рівнях економічного та соціального розвитку країни, а також підвищення інвестиційної активності суб'єктів господарювання. Її роль у впровадженні інноваційної моделі розвитку полягає у створенні сприятливих умов для розробки, впровадження та поширення нововведень шляхом реалізації ефективних механізмів державного стимулювання. Ключовими елементами такої політики мають бути: формування належної правової бази, яка регламентує інноваційну діяльність; законодавче закріплення частки національного доходу, що спрямовується на підтримку інновацій; запровадження податкових стимулів для фізичних і юридичних осіб, які здійснюють інноваційну діяльність; заохочення інноваційно-підприємницької активності закладів вищої освіти та підвищення зацікавленості науковців у створенні й комерціалізації інновацій. Важливим аспектом державної політики у цій сфері є також забезпечення пріоритетного ресурсного забезпечення інноваційних проєктів, що сприятиме підвищенню

конкуренстоспроможності національної економіки та зміцненню її безпекового потенціалу [27].

Аналіз ступеня державної підтримки аграрного сектору України виявив регресійні тренди державного регулювання. Встановлено, що Україна має одні з найнижчих обсягів державної підтримки, відсутність статистично значущого зв'язку між річними значеннями підтримки виробників та значні коливання цього показника. Серед ключових напрямів покращення визначено збільшення обсягів державної підтримки та впровадження стратегічного планування в систему державного регулювання аграрного сектору [41].

Регулювання корпоративного сектора в Україні здійснюється органами як загальної, так і спеціальної компетенції, що відповідає практиці, поширеній у більшості країн світу. На рівні законодавчих органів ухвалюються нормативно-правові акти, які мають силу закону та визначають загальні засади функціонування корпоративного сектора економіки. В Україні до органів спеціальної компетенції належить, зокрема, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, яка видає підзаконні нормативні акти, обов'язкові до виконання всіма учасниками корпоративного управління. Аналогічні органи державного регулювання функціонують і в інших країнах, забезпечуючи дотримання корпоративних стандартів та прозорість діяльності акціонерних товариств.

Контроль за діяльністю учасників корпоративного сектора в Україні здійснюють Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна та інші органи в межах наданих їм повноважень. Особливо важливу роль у системі регулювання корпоративних відносин відіграє Антимонопольний комітет, діяльність якого спрямована на запобігання монополізації ринків, розробку відповідних регуляторних приписів і здійснення контролю за їх виконанням. Подібні інституції існують у більшості держав світу, і хоча вони можуть мати різні організаційні форми та назви, їхня головна мета єдина — забезпечення конкурентного середовища та захист ринкових відносин від зловживань.

В Україні законодавчо встановлено правила та приписи, спрямовані на обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у сфері підприємницької діяльності. Антимонопольний комітет України наділений широкими повноваженнями, зокрема щодо контролю за створенням, злиттям, приєднанням, ліквідацією суб'єктів господарювання (у тому числі господарських товариств, асоціацій, концернів та інших об'єднань підприємств), а також за придбанням або набуттям у власність, управління чи користування часток (акцій, паїв) і активів у вигляді цілісних майнових комплексів чи структурних підрозділів підприємств. Згідно з чинним законодавством, оренда цілісних майнових комплексів або їхніх структурних частин може здійснюватися виключно за згодою Антимонопольного комітету або його уповноважених органів.

Внутрішнє законодавство України передбачає підпорядкування діяльності філій та дочірніх підприємств транснаціональних корпорацій нормам національного права. Правове регулювання цієї сфери здійснюється на основі низки законодавчих актів, які визначають правовий статус, порядок діяльності та умови інвестування іноземних суб'єктів господарювання. Зокрема, відповідні положення містяться в Законах України «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про інвестиційну діяльність», «Про захист іноземних інвестицій», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження», «Про концесії», «Про підприємництво», «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування» та інших нормативно-правових актах. Додатково механізми реалізації зазначених норм конкретизуються у підзаконних актах, зокрема в Інструкції про порядок реєстрації представництв іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні та інших нормативних

документах, що регламентують порядок функціонування структурних підрозділів іноземних компаній на території держави.

Щодо регулювання надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, ключовим нормативно-правовим актом у цій сфері є Закон України «Про режим іноземного інвестування». Цей закон визначає основні правові, економічні та організаційні засади залучення і використання іноземних інвестицій, забезпечуючи іноземним інвесторам рівні права з національними суб'єктами господарювання. Закон гарантує захист іноземних інвестицій від примусового вилучення (експропріації), можливість вільного вивезення прибутків і дивідендів, а також надання певних податкових та митних пільг при здійсненні імпорتنих операцій. Зокрема, іноземні інвестори мають право безмитного ввезення устаткування та іншого майна як внеску до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями. Крім того, законодавством передбачено гарантію стабільності правового режиму іноземного інвестування: пільги та гарантії, встановлені Законом України «Про режим іноземного інвестування», діють протягом щонайменше десяти років з моменту їх надання, що створює передбачувані умови для довгострокової інвестиційної діяльності в Україні.

Відповідно до положень нормативно-правових актів, що регулюють антимонопольну політику в Україні, будь-яке новостворене підприємство, а також операції зі злиття чи поглинання за участю іноземного інвестора підлягають обов'язковому погодженню з Антимонопольним комітетом України. Така вимога спрямована на запобігання надмірній концентрації капіталу, обмеженню конкуренції та виникненню монопольного становища на ринку. Таким чином, практично всі іноземні інвестори перед початком здійснення господарської діяльності на території України мають пройти процедуру отримання відповідного дозволу Антимонопольного комітету. Ця процедура є досить тривалою та складною, а в окремих випадках — недостатньо прозорою, що може створювати додаткові адміністративні

бар'єри для залучення іноземних інвестицій та уповільнювати процес інтеграції України у світовий економічний простір.

Антимонопольний комітет України здійснює державний контроль за дотриманням законодавства у сфері захисту економічної конкуренції, а також запобігає, виявляє та припиняє порушення у цій сфері. До його повноважень належить контроль за концентрацією суб'єктів господарювання, погодження узгоджених дій між ними, а також регулювання цін (тарифів) на товари та послуги, що виробляються або реалізуються суб'єктами природних монополій [3]. Водночас в Україні існують законодавчо встановлені обмеження щодо частки іноземної власності у статутному капіталі компаній у низці стратегічно важливих галузей: зокрема, у страхуванні, видавничій справі, сфері телекомунікацій, виробництві зброї та алкогольної продукції – не більше 49%, а у стратегічних підприємствах, включаючи телевізійні та радіомовні компанії, – до 30%.

Таким чином, законодавчо-нормативна база, що регулює процес створення та функціонування транснаціональних корпорацій в Україні, є частково сформованою. Проте у вітчизняному правовому полі досі відсутній окремий закон, який би комплексно регламентував діяльність ТНК на території держави. Наявні нормативно-правові акти лише опосередковано стосуються цього питання, а поняття «транснаціональна корпорація», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», «підприємство з іноземними інвестиціями ТНК» у них взагалі не визначені. Це, у свою чергу, ускладнює проведення якісного статистичного аналізу впливу діяльності ТНК на економіку України, оскільки зазначені категорії не виокремлюються у статистичній звітності як самостійні елементи.

Відсутність належного державного регулювання у агропромисловому комплексі України є суттєвим стримувальним чинником для забезпечення сталого економічного розвитку країни. Недостатня координація між органами виконавчої влади, відсутність чітких механізмів контролю за діяльністю великих агрохолдингів та транснаціональних структур у цій сфері призводять

до дисбалансів у розподілі ресурсів, зниження ефективності використання земельного фонду та посилення соціально-економічної нерівності у сільській місцевості [17]. Така ситуація ускладнює формування прозорого ринкового середовища, сприяє тінізації аграрного бізнесу та знижує інвестиційну привабливість галузі. У результаті відсутність належного регуляторного впливу з боку держави в аграрному секторі створює загрозу продовольчій безпеці та підриває потенціал агропромислового комплексу як стратегічного напрямку економіки України.

Як зазначає В. М. Соболев на основі інституціонального підходу та концепції реляційної економіки, в Україні регуляторна політика значною мірою відповідає не правовими нормами, а впливу неформальних елітних груп, що підпорядковують державні інститути власним інтересам. Формальні антикорупційні механізми часто нейтралізуються мережами політичних, економічних і силових зв'язків, які забезпечують перерозподіл ресурсів у приватних інтересах. Основні чинники посилення таких практик, зокрема зростання непрозорості в умовах воєнного стану, обмеження громадського контролю, використання санкційних інструментів поза судовими процедурами, тінізація зовнішньоекономічної діяльності та непрозора кадрова політика у сферах розподілу ресурсів [77].

Попри це, прибутки транснаціональних корпорацій демонструють стійку тенденцію до зростання, незалежно від глобальних економічних коливань. Завдяки розгалуженій системі філій та дочірніх структур ТНК мають можливість оптимізувати податкові зобов'язання, переміщуючи прибутки до юрисдикцій із пільговими податковими режимами, тоді як у країнах основного виробництва нерідко декларуються збитки. Така практика посилює необхідність глибшого вивчення економічної діяльності ТНК як особливого типу суб'єктів господарювання, що суттєво впливають на фінансову стабільність і конкурентоспроможність національної економіки.

Використовуючи приховані методи трансферу прибутків у формі внутрішньофірмових операцій з товарами та послугами між підрозділами,

транснаціональні корпорації виводять доходи з-під національного контролю, що створює можливості для ухилення від оподаткування та обходу правових обмежень — особливо при переміщенні прибутків із країн, що розвиваються. Паралельно така практика дозволяє приховано субсидувати окремі філії (наприклад, для підтримки низьких цін без ризику звинувачень у демпінгу). Один із найпоширеніших прийомів полягає у застосуванні трансфертного ціноутворення у внутрішній торгівлі між філіями, яке фактично не є ринковою угодою у звичайному розумінні: корпорація продає товар сама собі, отже й товар, і суми, сплачені за нього, залишаються у межах єдиного корпоративного власника, лише змінюючи своє юридичне «розташування» в структурі фірми.

Політика трансфертного ціноутворення повинна бути узгодженою зі стратегіями маркетингу, виробництва та матеріально-технічного забезпечення і сприяти досягненню визначених корпоративних цілей. При її формуванні беруться до уваги обмежувальні заходи як у країні базування, так і в країні-реципієнті, зокрема податкові режими, рівень конкурентоспроможності на світовому і місцевому ринках, антидемпінгові обмеження, митні тарифи, імпорتنі квоти, імовірність інфляції та девальвації, можливості перерахунку та трансферу прибутку тощо [85].

У США транснаціональні корпорації зобов'язані застосовувати в операціях між господарсько-розрахунковими підрозділами, відповідальними за прибуток, метод «витягнутої руки», покликаний запобігти уникненню оподаткування. Цей підхід застосовується при наданні управлінських, технологічних, маркетингових та інших послуг, при оренді майна, а також при продажі товарів і нерухомості. Податкове відомство США визначає три основні методи визначення трансфертних цін: метод відносних вільних цін (коли трансферна ціна встановлюється на рівні продажних цін, що застосовувались у відносинах із третіми сторонами), метод перепродажної ціни (коли трансферна ціна формується як перепродажна ціна за вирахуванням нормального прибутку посередника) та метод, заснований на собівартості (застосовується, якщо неможливо використати два попередні методи), коли

ціна визначається шляхом додавання до собівартості нормального прибутку [170].

Механізм маніпуляцій трансфертними цінами полягає в навмисному завищенні або заниженні цін на продукцію, послуги, патенти чи ліцензії, що постачаються материнською компанією своїм дочірнім підрозділам або між окремими підрозділами. У таких умовах цінами можна цілеспрямовано оперувати: для таємного переказу прибутків з країни з високим оподаткуванням в офшорні юрисдикції достатньо продати товари філії, розташованій в офшорі, за штучно заниженою ціною (або, навпаки, купити в неї за завищеною). Для дочірнього підрозділу в країні з високим оподаткуванням така угода може призвести до декларування збитків, тоді як корпорація в цілому виявляється у виграві, оскільки збитки однієї філії компенсуються прибутками іншої; аналогічно можливе використання внутрішньофірмового обміну послугами та ліцензіями. Як інструмент прихованого руху фінансових ресурсів такий механізм має додаткові переваги: різко завищені або занижені ціни можуть привернути небажану увагу податкових органів, тоді як через нематеріальну природу послуг їхня реальна вартість менш очевидна, і відхилення від ринкових параметрів можуть залишатися менш помітними.

Особливо важливо підкреслити, що трансфертне ціноутворення, використане як засіб ухилення від оподаткування, одночасно посилює кредитно-фінансовий централізм міжнародних корпорацій. Таємно виведені прибутки втрачають безпосередню приналежність до філії, яка їх заробила, і часто стають недоступними для оперативного використання цього підрозділу, що сприяє концентрації фінансових ресурсів на материнському або центральному корпоративному рівні.

Таким чином, зростання масштабів використання трансфертного ціноутворення транснаціональними корпораціями створює низку системних викликів для національних економік, у тому числі для України. Особливо гостро ця проблема проявляється в агропромисловому комплексі, де значна

частка капіталу зосереджена у великих агрохолдингах, багато з яких мають складну корпоративну структуру з елементами офшорної реєстрації. Через механізми внутрішньофірмового ціноутворення та використання посередницьких компаній, зареєстрованих у податкових гаванях, прибутки українських підприємств штучно занижуються, а фінансові потоки переносяться за межі країни.

Водночас значна частина таких коштів повертається у вигляді реінвестицій в аграрний сектор України з тих самих офшорних зон, що формально створює ілюзію притоку іноземних інвестицій. Насправді ж відбувається внутрішня рециркуляція українського капіталу, замаскована під іноземні вкладення, що дозволяє агрохолдингам отримувати податкові пільги, доступ до державних програм підтримки інвесторів та інші переваги. Така практика не лише спотворює статистику іноземних інвестицій, але й зменшує податкові надходження до державного бюджету, поглиблює фінансову нерівновагу та підриває прозорість економічного середовища.

Отже, недостатній рівень регуляторного контролю за трансфертним ціноутворенням у поєднанні з високою концентрацією аграрного бізнесу та активним використанням офшорних схем становлять одну з ключових загроз для фінансової безпеки держави. Усунення цих дисбалансів потребує посилення моніторингу операцій ТНК, створення ефективних механізмів обміну податковою інформацією з іноземними юрисдикціями та підвищення прозорості структури власності агрохолдингів.

Отже, активізація діяльності транснаціональних корпорацій і зростання їхнього впливу на національну економіку зумовлюють необхідність посилення механізмів забезпечення економічної безпеки держави. Як свідчить світовий досвід, економічна безпека виступає ключовою складовою національного суверенітету, гарантією стабільності соціально-економічних процесів та необхідною умовою сталого розвитку суспільства [68]. У цьому контексті формування ефективної системи взаємодії держави з транснаціональними корпораціями є одним із пріоритетних напрямів державної політики.

Забезпечення економічної безпеки у відносинах із ТНК належить до найважливіших стратегічних завдань більшості країн світу, а аналіз і адаптація успішного міжнародного досвіду у цій сфері виступають дієвими інструментами підвищення стійкості та ефективності національної економіки.

Досвід країн Європейського Союзу показує, що забезпечення національної економічної безпеки чинить вирішальний вплив на закріплення за державою чіткого місця у глобальному світі, яке відповідало б його геостратегічним значенням і потенціалу. Саме тому, на сьогоднішній день адаптація досвіду країн Євросоюзу щодо забезпечення економічної безпеки повинна стати одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики України не тільки з точки зору досягнення стійкості й ефективності національної економіки, але і з позиції довгострокової стратегії національного розвитку. Ця необхідність є особливо актуальною у сфері інвестиційної політики, про що свідчить порівняльний аналіз Ефективності інвестицій в основний капітал у сільськогосподарському секторі європейських країн (див. Додаток Є), який підтверджує суттєве відставання України за цим ключовим показником.

В Європейському Союзі регулювання діяльності ТНК розглядається з позиції об'єднання у світовій економічній системі. ЄС диктує важливість європейської інтеграції з метою досягнення високого рівня конкурентоспроможності в умовах глобалізації [69]. Окремо кожна країна-член Євросоюзу має меншу кількість економічних ресурсів, ніж інші потенційно ворожі розвинені країни та їх комерційні структури. Ефект синергії, що досягається через взаємний обмін ресурсами визначає здатність Європейського союзу забезпечувати високий рівень економічної безпеки і конкурентоспроможності. Кінцева мета регулювання в ЄС – формування повністю інтегрованої Європи з однаковим рівнем життя у всіх країнах-учасниках.

Більшість країн Європейського Союзу у своїх національних доктринах визначають одним із пріоритетних завдань економічної політики створення сприятливого та збалансованого європейського простору розвитку через

поглиблення процесів європейської інтеграції та реалізацію активної політики сусідства ЄС із державами Східної Європи, Південного Кавказу, Центральної Азії та Середземноморського регіону. Водночас, на наш погляд, концепцію регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у межах Європейського Співтовариства доцільно розглядати насамперед у контексті системи регуляторних підходів окремих держав-членів, їхніх національних доктрин, програм і стратегій формування ефективних механізмів контролю та координації участі ТНК у національних економіках.

Аналіз підходів до регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у країнах Європейського Союзу переконливо свідчить, що ефективність регуляторної політики залежить від комплексу економічних, правових і інституційних чинників. Для того щоб уникнути ситуації, за якої національна економіка втратить контроль над ключовими секторами та стратегічними ресурсами, Україні необхідно здійснити послідовну роботу щодо вдосконалення нормативно-правової бази, підвищення прозорості економічного середовища, протидії корупційним практикам і зниження впливу тіньових структур на діяльність ТНК. У цьому контексті важливим є не лише усвідомлення сутності та ролі регуляторних механізмів на різних рівнях (міжнародному, національному, регіональному, корпоративному), але й практична реалізація ефективних управлінських рішень, спрямованих на наближення системи регулювання діяльності ТНК в Україні до стандартів і принципів, що застосовуються в країнах Європейського Союзу.

Безумовно, адаптація будь-якого зарубіжного досвіду до умов України являє собою не копіювання всієї системи регулювання, а лише поетапне впровадження окремих елементів, інструментів, методів, програм. Досвід зарубіжних країн слід запозичувати, ґрунтуючись на подібності завдань, цілей, пріоритетів національних стратегій [32]. Необхідно враховувати рівень економічного розвитку, розвитку інститутів управління, забезпечення і контролю над безпекою, використовуючи системний підхід та порівняльний аналіз.

Для того щоб мінімізувати ризик виникнення становища держави без власного незалежного економічного майбутнього, Україні доцільно провести цілеспрямовану роботу у напрямку виходу з довгострокової економічної кризи, розробки механізму запобігання реальних загроз, організацію системи боротьби з корупцією, різними кримінальними елементами в економіці. Враховуючи вище викладене, дуже важливо не лише розуміння змістовного наповнення економічної безпеки на різних управлінських рівнях (глобальному, національному, регіональному, локальному), але й конкретні практичні дії управлінських структур у напрямку зближення рівня економічної безпеки України до показників європейського рівня [32].

З 2017 року Україна запровадила міжнародні стандарти інвестування та діяльності транснаціональних корпорацій. Це стало можливим завдяки підписанню угоди з Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) про приєднання України до Декларації про міжнародні інвестиції та транснаціональні корпорації [193]. Застосування міжнародних стандартів щодо діяльності транснаціональних корпорацій означає впровадження національного режиму для цих великих суб'єктів господарювання, які є центрами впливу на економічні процеси. У сучасних умовах це має важливе значення для розвитку аграрного сектору економіки України, оскільки саме аграрні транснаціональні корпорації справляють вагомий вплив на формування національного агробізнесу [114]. Серед них найпотужнішими вважаються Cargill (рослинництво, тваринництво, харчова продукція), McDonald's, Nestle, KraftFoods (ТМ «Люкс»), Lactalis (ТМ «Президент»), Kernel (ТМ «Щедрий Дар», «Стожар»), Pepsico, Danone («Даніссімо», «Актімель»). Продукція цих компаній добре відома українському споживачеві, оскільки відзначається високою якістю та значним рівнем рекламної підтримки. Їхні ринкові позиції забезпечуються не лише наявністю фінансових, трудових, матеріально-технічних та інноваційних ресурсів, а й раціональністю їх використання та високим рівнем менеджменту. Водночас українські сільськогосподарські виробники через нестачу коштів, недосконалу

систему кредитування та недостатню державну підтримку не можуть створити належну інфраструктуру. Так, рівень матеріально-технічного забезпечення аграріїв підтверджується невтішними даними: якщо у 2017 р. було придбано 3688 тракторів, то у 2018 р. – лише 305 одиниць, у 2019 р. – 209 одиниць, що свідчить про тенденцію стрімкого скорочення закупівель сільськогосподарської техніки [92].

Необхідно враховувати ще одну важливу особливість національного АПК – переважання приватноправових відносин у сфері аграрних відносин, що істотно впливає на завершення земельної та аграрної реформ. Так, 31 березня 2020 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо обігу сільськогосподарських земель», яким передбачено запровадження ринку землі з 1 липня 2021 року. Перспектива участі транснаціональних корпорацій у земельних відносинах пояснюється тим, що вони можуть бути зареєстровані як національні суб'єкти господарювання у формі відповідних дочірніх компаній. Це, безперечно, посилює їх інтерес до інвестування в аграрний сектор України [93].

Важливим фактом є те, що аграрний ринок виявився найбільш стабільним у контексті пандемії COVID-19, яка суттєво вплинула на стан світових інвестицій [211]. Більше того, в умовах загального скорочення інвестицій та поширення пандемії транснаціональні корпорації не лише залишаються учасниками економічних відносин, але й набувають ролі у забезпеченні прав людини, зокрема права на охорону здоров'я та доступ до необхідних товарів [100].

Попри глобальну економічну кризу, пов'язану з пандемією, транснаціональні корпорації продовжують виявляти зацікавленість аграрним сектором економіки України, яка останнім часом суттєво зросла, що, безперечно, пояснюється перспективою відкриття ринку сільськогосподарських земель. Хоча іноземні компанії позбавлені права безпосередньо брати участь у земельному ринку, вони можуть створювати національні підприємства, які матимуть право та можливість придбавати

землю, що фактично стає капіталом ТНК. Це свідчить про активізацію їхньої присутності в українському агробізнесі.

Водночас національне законодавство не передбачає системного регулювання діяльності ТНК. У зв'язку з цим уряд України позбавлений можливості встановлювати певні обмеження та соціальні зобов'язання для таких суб'єктів. Це становить суттєвий розрив у відносинах між ТНК, державою та суспільством. Специфіка правового регулювання діяльності аграрних ТНК також не враховується, що може негативно впливати на розвиток національного аграрного сектору, оскільки ТНК здійснюють вагомий вплив на ціноутворення сільськогосподарської продукції, розподіл внутрішніх аграрних ринків та продовольчу безпеку держави. У зв'язку з цим виникає необхідність чітко закріпити правові положення, які б забезпечили оптимальне регулювання складних і багатовимірних правовідносин за участю аграрних ТНК.

У Хартії економічних прав та обов'язків держав (1974 р.), ухваленій резолюцією Генеральної Асамблеї ООН [203], закріплено, що кожна держава має право регулювати і контролювати діяльність транснаціональних корпорацій у межах своєї національної юрисдикції та вживати заходів для забезпечення відповідності такої діяльності її законам, положенням та нормативам, а також її економічній і соціальній політиці. При цьому ТНК не повинні втручатися у внутрішні справи держави перебування (п. 2 ст. 2 Хартії).

У своїй діяльності ТНК мають керуватися положеннями Декларації про міжнародні інвестиції та транснаціональні корпорації від 21 червня 1976 р., яку підтримала Україна, але ще не ратифікувала. Згідно з Декларацією, ТНК зобов'язані:

- дотримуватися норм національного законодавства;
- сприяти економічному, соціальному та екологічному прогресу з метою досягнення сталого розвитку;
- утримуватися від пошуку та отримання вигод, не передбачених законами чи іншими нормативними актами, що стосуються прав людини;

– заохочувати розвиток місцевого потенціалу шляхом тісної співпраці з місцевими громадами.

Аналіз положень регулювання діяльності ТНК дає змогу виокремити три рівні:

- внутрішнє законодавство;
- двосторонні угоди між державами;
- міжнародні акти.

Найбільш перспективним є міжнародно-правове уніфікування положень, що регламентують створення та функціонування ТНК [6]. Це означає, що уніфіковані норми, включені до відповідних універсальних міжнародних договорів, впроваджуються у національні правові системи держав-учасниць [48].

В Україні поняття ТНК і досі не визначено на рівні національного законодавства. До їх діяльності частково застосовується ч. 3 ст. 120 Господарського кодексу України [18], згідно з якою корпорація визнається договірним об'єднанням, створеним на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, із делегуванням органам управління корпорації окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

У структурі українського агробізнесу діяльність ТНК становить важливий компонент, що активно впливає на розвиток агропромислового сектору держави. Аграрні ТНК як складні інтегровані суб'єкти господарювання в Україні здебільшого створюються завдяки іноземним прямим інвестиціям, що відкриває доступ до новітніх технологій аграрного виробництва. Важливою рисою діяльності аграрних ТНК є те, що виробничий ланцюг за їхньої участі охоплює кілька держав. Наприклад, аграрна продукція, вирощена в Україні, може перероблятися, пакуватися в іншій країні та реалізовуватися у кількох державах. Такі ланцюги створюють додану вартість, у якій беруть участь як національні, так і іноземні суб'єкти. Діяльність аграрних ТНК може мати як позитивні, так і негативні наслідки. З огляду на

глобалізаційні процеси, кліматичні зміни та постійну загрозу продовольчої нестачі, функціонування ТНК є необхідним елементом світової економіки.

Відсутність чіткого правового регулювання діяльності аграрних ТНК на рівні українського законодавства створює перешкоди для розвитку національних аграрних виробників, а також становить загрозу екологічній та продовольчій безпеці країни. Це є негативним явищем, яке потребує якнайшвидшого усунення.

Проблемні закупівельні практики ТНК та їх дочірніх компаній, які впливають на становище працівників приймаючих країнах, останнім часом набули актуальності у дискурсі КСВ. Водночас ця тема не є новою: ще у 2004 були опубліковані ґрунтовні дослідження, присвячені даній першопричині [197; 109]. Відновлений інтерес виник упродовж останніх років у зв'язку з появою нових багатосторонніх ініціатив, додаткових досліджень та інструментів.

Лідуючі компанії у глобальних ланцюгах вартості здатні чинити постійний «тиск вниз» на постачальників або демонструвати неефективність у процесах замовлення, не усвідомлюючи наслідків у нижніх ланках ланцюга. Як підсумовує Human Rights Watch: «Низькі закупівельні ціни та короткі терміни виробництва продукції у поєднанні з недосконалим прогнозуванням, несправедливими штрафами та несприятливими умовами оплати підсилюють ризики трудових зловживань» [174]. Деякі дослідники використовують узагальнений термін «sourcing squeeze» («закупівельний тиск»), яким позначаються як ці тиски, так і системні неефективності, що становлять першопричину проблем [98].

Закупівельні практики ТНК здатні «стискати» постачальників на всіх етапах виробничого циклу — від передвиробничої підготовки до етапів виробництва та післявиробничих процесів. Це проявляється у різних порушеннях: низькі заробітні плати, надмірні понаднормові роботи, небезпечні виробничі приміщення, кампанії проти профспілок та несанкціонований субпідряд, у межах якого практикуються ще гірші умови.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) рекомендує бізнесу розробляти показники та вживати коригувальних заходів, зокрема створювати «цінові моделі», які б забезпечували виплату гідних заробітних плат і належні умови праці, а також оптимізувати базу постачання.

Нині у науковому та практичному дискурсі дедалі частіше визнається, що закупівельні практики є однією з «першопричин» дефіциту гідних вакансій у нижніх ланках ланцюгів постачання, фактором, що сприяє проблемам, або принаймні серйозною напругою між задекларованими принципами КСВ і реаліями контрактних відносин. Неурядові організації (HRW, Oxfam) та багатосторонні ініціативи (ETI, FWF, FLA, ACT) використовують поняття «першопричин», щоб підкреслити серйозність цього ризикового фактора і необхідність системних рішень [186]. Бізнес-організації та коаліції компаній також починають визнавати закупівельні практики фундаментальним чинником у забезпеченні належної поведінки у сфері бізнесу.

З аналізу першопричин випливає і визнання поведінки держави перебування як іншої ключової проблеми: небажання (брак прихильності до прав людини) або неспроможність (в умовах ринкової конкуренції) держав може перешкоджати пошуку системних рішень. Отже, не лише практики закупівель, а й управління приймаючої держави підкреслюються як першопричина [166] та ключовий чинник у просуванні галузевих рішень. Такі стратегії КСВ вимагають як переконання, так і створення умов для держав приймати та підтримувати регуляторні рішення у сферах заробітної плати й свободи асоціації.

Міжнародна організація праці, яка є структурою системи ООН, досить пізно визнала виклик, який створюють глобальні ланцюги постачання, що виникли в наслідок діяльності ТНК, для захисту трудових прав. Стрімкі зміни у глобальних ланцюгах постачання залишили поза увагою традиційні моделі врядування — закони, колективні переговори між роботодавцями та працівниками, а також корпоративні програми КСВ. Дослідження МОП вказують на закупівельні практики лідируючих компаній як на «відсутню

ланку» у регуляторній архітектурі, оскільки традиційні моделі не враховують ці upstream-практики, які можуть бути першопричиною проблем. Водночас профспілки критикують програми КСВ, оскільки «вони виявилися неефективними, а, створюючи видимість дій, стали перешкодою для пошуку реальних рішень проблем низької оплати праці та надмірної тривалості робочого часу» [104].

У 2016 р. МОП провела Глобальне опитування щодо закупівельних практик і прямо застосувала метод «аналізу першопричин» у динаміці ланцюгів постачання. Було встановлено взаємозв'язок між закупівельними практиками ИНК та рівнем соціальної захищеності працівників у приймаючій країні [192]. В результаті чого, пошук було спрямовано на моделі регулювання, які поєднують участь провідних компаній, постачальників і профспілок за підтримки держави. Наприклад, дослідження МОП акцентує на доцільності моделей багатосторонніх переговорів учасників ланцюгів постачання через слабкість локального законодавства та корпоративної саморегуляції [96]. Сьогодні МОП прямо визначає закупівельні практики як першопричину і визнає, що виклики, які створюють ГЛП, підривають її традиційні регуляторні інструменти — колективні переговори та міжнародні договори. Організація активно шукає нові механізми із залученням різних акторів і важелів управління на всіх рівнях взаємодії з ТНК.

Таким чином, бізнес-стратегії та багатосторонні ініціативи нині визнають усі три першопричини (закупівельні практики, державне регулювання та внутрішні системні проблеми) як взаємопов'язані. Прогрес можливий лише за умови комплексного підходу, оскільки ці чинники взаємно зумовлюють і підсилюють один одного [159]. Новітні підходи враховують як верхній, так і нижній рівні ланцюгів постачання та визнають конкурентну динаміку, яка впливає як на бізнес, так і на держави. Водночас залишається важливим пам'ятати про розрив між політичними деклараціями і практикою. Разом із тим, спостереження за змінами у дискурсі КСВ, прикладами передової

практики від провідних компаній та інноваційними стратегіями зацікавлених сторін є особливо цінним.

Бізнес-дискурс та корпоративні практики здатні формувати регуляторне середовище та впливати на вибір правил, які розглядають запровадження обов'язкових вимог належної обачності. Зміст нових режимів обов'язкової належної обачності свідчить, що вони не ґрунтуються на концепції «групової відповідальності підприємства». Якщо проекти договору ООН, схоже, тяжіють у цьому напрямку [124], то моделі, які формуються у розвинених країнах, демонструють інший підхід. Ані проект Європейського парламенту, ані закони країн членів не «пробивають корпоративну завісу».

Європейським регуляторам належить визначати, які саме порушення обов'язків належної обачності можуть вважатися причинами завдання шкоди.

Таким чином, хвиля регуляторних норм про належну обачність у розвинених країнах не схиляються до концепції групової відповідальності ТНК — ні через законодавство, ні через судові рішення.

Як міжнародний, так і національний підходи підкреслюють, що належна обачність не повинна бути формальною «галочкою» у процесі регулювання діяльності багатонаціональних корпорацій, а має становити реальну спробу викоринити зловживання у ланцюгах постачання, звертаючись до першопричин і глибинних ризиків. Це створює потенційні підстави для взаємного посилення між міжнародним і національним рівнями регулювання [133]. Така динаміка може значно пришвидшитися з огляду на конкурентні причини: у державах із запровадженими чи запланованими законами про належну обачність бізнес може посилатися на конкурентні втрати й підтримувати міжнародне регулювання для «вирівнювання ігрового поля».

Водночас національні підприємства вибудовують із транснаціональними корпораціями відносини не лише як із джерелами доступних сировинних ресурсів чи потенційними інвесторами для використання виробничих потужностей, а як із повноправними стратегічними партнерами у сфері технологічного співробітництва. На сучасному етапі

спостерігається активне розширення спільних проєктів, спрямованих на модернізацію виробничих процесів, підвищення технологічного рівня виробництва та впровадження передових методів управління. Відбувається активне залучення іноземних інвестицій для реалізації інноваційних ініціатив, що супроводжується трансфером знань, новітніх технологій та управлінських практик. Значна увага приділяється підготовці кваліфікованих кадрів, розвитку системи професійної освіти та стимулюванню діяльності науково-дослідних і проектно-конструкторських структур. У результаті формується стійка тенденція до посилення інноваційного потенціалу української економіки, що забезпечує її поступову інтеграцію у глобальний технологічний простір [37].

Особливого значення у цьому процесі набуває інституціональний розвиток як економіки в цілому, так і окремих її стратегічних секторів, зокрема агропромислового комплексу. Сучасні виклики глобалізації та технологічної конкуренції вимагають формування ефективних інститутів, здатних забезпечити сталі правила взаємодії між державою, бізнесом та інвесторами. Розвиток інституціонального середовища в АПК України має базуватися на підвищенні прозорості ринку, зміцненні прав власності на землю та ресурси, удосконаленні механізмів державного контролю й підтримки, а також створенні сприятливого клімату для залучення інноваційних і технологічно орієнтованих інвестицій. Такі заходи сприятимуть не лише підвищенню ефективності аграрного виробництва, а й інтеграції галузі у світову продовольчу систему на засадах сталого розвитку [72].

З огляду на зазначене, доцільним є застосування диференційованого підходу до залучення прямих іноземних інвестицій з боку транснаціональних корпорацій. Такий підхід передбачає врахування специфіки окремих галузей економіки, рівня їх інноваційного розвитку та потенціалу до інтеграції у світові виробничі ланцюги [8]. Предметом зарубіжного інвестування можуть виступати як окремі підприємства, так і цілі галузеві комплекси, включно зі сферою послуг, що забезпечить комплексний розвиток національної

економіки, її інституціональне зміцнення та ефективну інтеграцію у глобальний економічний простір.

Найбільш привабливими для транснаціональних компаній в Україні залишаються агропромисловий комплекс, фінансовий сектор, енергетика, інформаційні технології та сфера торгівлі. Саме ці галузі мають високий експортний потенціал, здатність інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості та забезпечують стабільний приплив капіталу навіть у кризових умовах. Водночас війна посилює ризики для інвесторів: руйнується інфраструктура, зростає невизначеність та витрати на безпеку бізнесу. Тому надзвичайно важливим є створення прозорого та прогнозованого механізму регулювання інвестицій, узгодженого з європейськими стандартами. Це включає податкові стимули, захист прав власності, гарантії від воєнно-політичних ризиків та підтримку відновлюваної енергетики й цифрових технологій. Лише за умов ефективного регулювання та партнерства держави з міжнародними корпораціями ПІІ можуть стати реальним драйвером економічного відновлення України [43].

Подібним способом, в Україні слід створити свою стратегію в сфері залучення іноземного капіталу ТНК, акцентуючи зацікавленість в інноваційній напрямку формування економіки. Присутність цьому необхідно поєднати зусилля країни і від державних інвесторів і тільки на додаток приєднати зарубіжних інвесторів. Зарубіжний капітал здатний надати допоміжні ресурси з метою збільшення виробництва окремих компаній або секторів економіки, яким аж ніяк не приділяється належної уваги вітчизняними інвесторами, однак які представляють важливе значення для економіки України, і бути стимулом зміцнення ринкових взаємин у державі (тільки при присутності точної загальнодержавної політики, регулюючої цей процес) [184].

Отже, основними проблемами у формуванні інвестиційної діяльності іноземних ТНК: дисбаланс правового підґрунтя, значний тиск податкових організацій, значний рівень бюрократії та корумпованості, низький

платоспроможний попит жителів України, мала ясність приватизаційного процесу, є малоефективним функціонуюча судова влада, відсталість страхового та фондового ринку і т. д [26].

Проекти формування майбутньої роботи ТНК в Україні мають бути безпосередньо об'єднані з процесом розвитку української економіки і перспективами України здійснити функціонують макроекономічні реформи в державі. Власне, саме від можливості до реалізації макроекономічних реформ в Україні залежить її міжнародна оцінка, що в свою чергу вважається істотним підставою для стимулювання роботи ТНК в Україні. Проект роботи уряду повинна враховувати розроблені і зафіксовані механізми регуляції, які зобов'язані утримувати в собі як концепцію стимулів для залучення зарубіжних ТНК, так і систему, що запобігає потенційного негативного впливу транснаціоналізації.

Отже, національні регуляторні практики про належну обачність визнають усі три першопричини, проте не застосовують рішень на основі групової відповідальності підприємства. Така національна інституціоналізація пропонує альтернативу моделі, яка до цього часу домінувала у процесі розроблення договору ООН. Реакція ООН як багатосторонньої організації на законодавчі інновації в індустріально розвинених країнах визначатиме, чи посідатиме вона центральне чи маргінальне місце у цьому масштабному й інноваційному регуляторному процесі, що стосується ТНК і глобальних ланцюгів постачання.

Звичайно, адаптація міжнародного досвіду до умов України не може зводитися до простого копіювання існуючих інституційних моделей, а передбачає вибіркоче впровадження окремих елементів, інструментів та механізмів державного регулювання, з урахуванням національних економічних особливостей. Запозичення досвіду європейських країн має ґрунтуватися на подібності стратегічних цілей, завдань і пріоритетів державного розвитку, а також на системному підході до аналізу соціально-економічних умов. При цьому необхідно враховувати рівень розвитку

національних інститутів управління, системи контролю за економічною безпекою та стан правозастосовчої практики.

В умовах трансформації світової економіки особливої актуальності набуває впровадження позитивного досвіду Європейського Союзу у сфері регулювання діяльності транснаціональних компаній, адже саме ці структури дедалі активніше впливають на національні економіки, у тому числі через механізми трансфертного ціноутворення. Формування нової ідеології економічної безпеки в Україні має спиратися на принципи сталого розвитку, ефективного використання ресурсів та суворого дотримання нормативно-правових вимог, що забезпечують баланс між економічною вигодою та суспільними інтересами.

Для підвищення ефективності регулювання діяльності ТНК в Україні доцільно здійснити низку заходів, спрямованих на вдосконалення національної нормативно-правової бази. Серед них – стандартизація механізмів контролю за транснаціональним бізнесом, створення єдиного правового, адміністративного та організаційно-технічного простору на основі багатосторонніх міжнародних угод, а також підвищення рівня інформаційно-аналітичної забезпеченості систем регулювання. Особливу увагу слід приділити зміцненню інституційного потенціалу для моніторингу трансфертного ціноутворення, що дозволить запобігти штучному заниженню прибутків та виведенню капіталу в офшорні юрисдикції.

Варто наголосити, що саме агропромисловий комплекс України є однією з найуразливіших сфер у контексті використання схем трансфертного ціноутворення. Значна частка реінвестицій, що надходять в АПК з офшорних зон, насправді має ознаки повернення виведеного українського капіталу, що маскується під іноземні інвестиції. Це спотворює статистичну картину, підриває довіру до інвестиційного клімату та зменшує фіскальну ефективність держави.

Таким чином, удосконалення правового регулювання діяльності ТНК в Україні має враховувати баланс публічних і приватних інтересів, гарантії

екологічної та соціальної відповідальності компаній, а також створення ефективних механізмів протидії ухиленню від оподаткування через маніпулювання внутрішньофірмовими цінами. Лише за умов узгодження державних і корпоративних інтересів можливо досягти сталого розвитку економіки та підвищення рівня економічної безпеки держави.

3.3. Механізм формування інституційної архітекτονіки взаємодії держави і ТНК в аграрному секторі

Формування інституційної архітекτονіки взаємодії ТНК та держави має на меті формування сприятливих умов для продуктивної роботи та спонукання до досягнення мети виробництва в конкурентному середовищі за наявності різноманітних ризиків через оперативне виявлення та мінімізацію впливу наявних загроз. Водночас, належна увага до формування інституційної архітекτονіки взаємодії – це формування певного комплексу ключових показників, що засвідчують гармонійний стан середовища функціонування на певний час настання прогнозованого негативного/позитивного явища.

Стратегічною метою розвитку країни є стійке підвищення рівня життя населення й вихід на якісно нові соціальні стандарти у контексті динамічного економічного зростання. Зауважимо, що саме аграрний сектор має високу чутливість до впливу зовнішніх факторів, які досить важко спрогнозувати. Тому подолання зовнішніх загроз пов'язане з загальним економічним зростанням всієї країни, підвищенням лідерських позицій на міжнародній арені, посиленням ролі у напрямках вирішення загальносвітових проблем [40].

Однак внутрішні загрози все-таки є найнебезпечнішими для аграрного сектору. Вони, зазвичай, зумовлюються поточними економічними проблемами, є постійними, охоплюють одночасно соціально-економічні інтереси декількох суб'єктів, сприяють виникненню інших загроз.

Формування інституційної архітекτονіки має за мету впровадження певного позиціонування довгострокових принципів, які варто впроваджувати

з метою досягнення бажаної результативності аграрного виробництва. У процесі стратегічного планування, аналізу та реалізації все це буде сприяти ефективній організації поділу відповідних ресурсів шляхом встановлення пріоритетів зусиль та часу. Оскільки конкурентне поле лежить у площині боротьби за час, ресурси та капітал, то систематизація стратегічних імперативів дозволить обґрунтувати та обрати найбільш вдалі рішення, що якнайкраще дозволять досягти цілей співробітництва з ТНК.

Таким чином, основною тезою формування інституційної архітектури на сучасному етапі є стратегія забезпечення економічної взаємодії з ТНК, яка має встановлювати вектори поступу суб'єкта господарювання та має окреслити загальну мету стратегічного напрямку, в той час як уточнення дій з досягнення мети аграрного виробництва за різними напрямами відбувається шляхом розробки та впровадження функціональних стратегій, насамперед інноваційної.

Результативне функціонування національної економіки в середовищі зростаючої чисельності глобальних викликів та загроз вимагає моніторингу екзогенних та ендогенних процесів розвитку економічних факторів діяльності ТНК, загальний вплив яких окреслює параметри безпечної економічної-сфери.

Економічне середовище доцільно структурувати на дві взаємопов'язані складові: середовище прямого та середовище непрямого впливу. До середовища прямого впливу традиційно зараховують таких суб'єктів взаємодії, як споживачі, постачальники, посередники та конкуренти. Натомість середовище непрямого впливу охоплює сукупність економічних і політичних чинників, а також соціально-демографічні, природні, правові, технічні й технологічні компоненти зовнішнього середовища.

За результатами систематизації та узагальнення встановлено, що серед загроз розвитку економіки ендогенного характеру слід виокремити неефективне функціонування управлінської системи, недостатню зацікавленість і низький рівень відповідальності промислово-виробничого персоналу, неточну оцінку фактичного стану та кон'юнктури ринку,

ухвалення помилкових рішень щодо формування стратегії розвитку бізнесу, а також відставання суб'єктів господарювання у технологічній і виробничій сферах.

Однак досить часто саме середовище непрямого впливу визначає управлінські рішення, спрямовані на формулювання цілей, стратегії та тактики функціонування організації. У практичній діяльності необхідно враховувати, що кожна зі складових цього середовища за певних умов може впливати не лише на технології управління, а й на саму можливість існування бізнесу. Це зумовлено дією загроз екзогенного походження, які часто супроводжують діяльність ТНК, зокрема недобросовісна конкуренція, промислове шпигунство, а також постійні ризики для економічної безпеки бізнесу в державі, серед яких — тінізація економіки, поширення корупції, рейдерські захоплення, ухилення від сплати податків, погіршення якості та стану нормативно-правового забезпечення. Сукупність зазначених чинників формує умови ведення підприємницької діяльності та визначає рівень економічної безпеки бізнесу в контексті наявних взаємопов'язаних інституційних змін бізнес-середовища.

Виокремлення стимуляторів і дестимуляторів бізнес-діяльності в межах соціальних, економічних та законодавчих інститутів із використанням підходів компаративістики та інституціоналізму на основі порівняльного аналізу економічних систем, їх тенденцій і передумов розвитку дає змогу ідентифікувати ключові складові безпеки галузі. Це, у свою чергу, сприяє стабілізації державної економіки, формуванню передумов її стійкого розвитку та забезпеченню подальшого зростання.

Виходячи з наведеного, формування інституційної архітекτονіки взаємодії розглядається як комплексний компонент процесу лобювання та деталізації сукупності стратегічних завдань, що створює сприятливе підґрунтя для розроблення генеральних планів розширення та поглиблення стратегічно важливих конкурентних переваг аграрного сектору в міжнародному середовищі.

Отже, формування інституційної архітекτονіки взаємодії має бути спрямоване на реалізацію загальної стратегії соціально-економічного розвитку АПК, що забезпечить можливість у межах чинного законодавства застосовувати встановлені процедури державної реєстрації документів стратегічного розвитку, громадського обговорення, інформаційного забезпечення, моніторингу, контролю за їх реалізацією та визначення відповідальності за досягнуті результати.

Структура та зміст інституційної архітекτονіки взаємодії державою та ТНК мають включати цільові програми, проекти та заходи, які ефективно сприяють розвитку та впровадженню інновацій у відповідній галузі.

Вимоги до розробки та впровадження стратегії забезпечення архітекτονіки економічної взаємодії визначаються такими положеннями:

- забезпечення публічності процесу розробки та внесення змін до стратегії з обов'язковим залученням представників аграрного бізнесу, експертного громадського середовища, а також проведенням широкого суспільного та професійного обговорення;
- залучення до розробки стратегії спеціалізованих консалтингових організацій та науково-дослідних установ;
- дотримання вимог щодо змісту та періодичності публічної звітності про реалізацію положень стратегії, з регулярною публікацією звітів, що включають планові показники та оцінку їх досягнення;
- визначення відповідальності за виконання цілей стратегії та застосування санкцій у разі їх недотримання;
- наявність регламентів контролю за виконанням та переглядом стратегії;
- розробка та застосування програми фінансування заходів із реалізації стратегії, включаючи планування руху ресурсів та порядок внесення змін.

Вимоги до розробки мають забезпечуватися відповідним науково-практичним інструментарієм. З урахуванням наведеного пропонується алгоритм розробки та впровадження інституційної архітектури.

Моніторинг ключових макроекономічних показників та індикаторів соціально-економічного розвитку здійснюється в рамках інформаційно-аналітичної складової системи забезпечення економічного розвитку країни. Узагальненим результатом та головною метою діагностики фінансової безпеки, ідентифікації й раннього виявлення загроз, а також оцінки їхнього впливу на стан фінансової безпеки є визначення пріоритетних напрямів гарантування економічної безпеки держави.

Якісне виконання завдань інформаційно-аналітичного сектору стратегічного моніторингу діяльності ТНК створює фундамент для системного забезпечення національної економічної стабільності, зокрема: по-перше, воно дозволяє своєчасно ідентифікувати ключові фактори, умови, а також соціально-економічні явища і процеси, що генерують потенційні загрози, з подальшою аналітично обґрунтованою оцінкою їхнього впливу на стан економіки країни; по-друге, забезпечує формування пріоритетних стратегічних напрямів захисту економіки держави, реалізація яких відбувається через системну нейтралізацію актуальних загроз та превентивне запобігання потенційним ризикам; по-третє, створює можливість для оперативного, диференційованого та науково обґрунтованого коригування внутрішньої та зовнішньої економічної політики з урахуванням стратегічних орієнтирів та ключових пріоритетів забезпечення комплексного економічного розвитку держави.

Відсутність науково обґрунтованого механізму виявлення загроз ТНК та формування на його основі пріоритетних цілей забезпечення економічного розвитку держави свідчить про фрагментарність теоретико-методологічних підходів у сфері фінансової безпеки та про недостатнє впровадження комплексного підходу до її забезпечення.

Застосування системного підходу, який базується на превентивному запобіганні та нейтралізації загроз через моделювання процесів їх формування, прояву та поширення, дозволяє визначити структурно-логічну послідовність створення пріоритетних напрямів забезпечення економічної безпеки держави.

Ключовим елементом стратегічного планування під час реалізації механізму побудови архітектоніки взаємодії держави та ТНК є моніторинг вхідних даних щодо зовнішніх і внутрішніх чинників, умов, явищ, подій та процесів соціально-економічного розвитку країни, а також побудова на цій основі моделі формування, прояву та поширення загроз. Планування загроз передбачає ідентифікацію та раннє виявлення чинників, подій і процесів, які можуть перешкоджати або унеможливити реалізацію національних економічних інтересів. Модель має включати інформацію про характер та масштаб прояву загрози, її інтенсивність, динаміку й тенденції змін, а також передбачати оприлюднення прогнозованих наслідків негативних проявів загрози у процесі її реалізації.

Результати стратегічного моніторингу загроз ТНК повинні надходити до підрозділу стратегічного управління системи забезпечення фінансової безпеки держави з метою визначення пріоритетних напрямів державної політики щодо гарантування економічного суверенітету країни, протидії поширенню потенційних загроз та нейтралізації або мінімізації негативного впливу ідентифікованих реальних загроз [14].

Формування пріоритетних напрямів здійснюється на основі цільових стратегічних орієнтирів, які мають бути закріплені на законодавчому рівні у первинних нормативно-правових актах з питань фінансової безпеки. Під час обґрунтування варіантів стратегічних рішень визначаються суб'єкти, відповідальні за впровадження заходів реагування на загрози, а також джерела забезпечення реалізації альтернативних напрямів державної політики.

Основним цільовим стратегічним орієнтиром при формуванні пріоритетних напрямів забезпечення архітекtonіки економічної взаємодії України слід визначити підвищення конкурентоспроможності економіки.

Відповідно до класичної економічної теорії А. Сміта, економіка володіє здатністю до саморегулювання, а ринкова система через такі механізми, як відсоткова ставка та гнучкі ціни на товари й ресурси, спрямовує економічних агентів на підвищення фінансової активності та конкурентоспроможності продукції. Водночас кейнсіанська парадигма продемонструвала необхідність державного втручання через відповідні органи управління у функціонування ринкового механізму шляхом реалізації макроекономічної політики з метою розвитку наукомістких і високотехнологічних секторів економіки, а також створення інституційних, економічних і організаційних умов для масштабнішого відтворення виробничих ресурсів [52].

Виходячи з наведеного, економічна політика держави має бути спрямована на вдосконалення макроекономічного середовища функціонування бізнесу з метою стимулювання фінансової активності та розвитку підприємницьких структур, а також підтримки інноваційної діяльності через впровадження сучасних інноваційних моделей розвитку. Одночасно така політика повинна протидіяти інституційним перешкодам, зокрема корупції, тіньовій економіці, недоцільному відтоку капіталу та економічним злочинам, що створюють фундаментальні умови для підвищення конкурентоспроможності економіки.

Поглиблення спаду промислового виробництва, критичне зниження фінансової активності, збитковість підприємницької діяльності через падіння платоспроможного попиту населення, втрата інвестиційної привабливості держави в умовах зовнішньої агресії та наявність значних макроекономічних диспропорцій, бюрократичних бар'єрів у діяльності установ і деформацій інституційної структури можуть спричинити розгортання системної фінансової кризи та формування критичного рівня загроз фінансовій безпеці держави зі сторони ТНК. Для подолання цих викликів необхідне системне

реформування механізмів забезпечення фінансової безпеки держави на засадах випереджального управління, що базується на принципах індикативного прогнозування та довгострокового планування соціально-економічного розвитку країни.

Забезпечення взаємодії держави з транснаціональними корпораціями, яке ґрунтується виключно на застосуванні реактивних заходів у відповідь на вже реалізовані загрози, орієнтоване переважно на їхнє усунення або мінімізацію негативних наслідків для фінансової безпеки. Водночас за умов зростання рівня невизначеності, посилення глобальних економічних ризиків та збільшення масштабів і різноманітності загроз такий підхід демонструє обмежену результативність. Це обумовлює об'єктивну необхідність переходу до більш проактивної моделі державного регулювання, що передбачає впровадження комплексу превентивних заходів, спрямованих на своєчасне виявлення та попередження потенційних загроз фінансовій безпеці держави, пов'язаних з діяльністю транснаціональних корпорацій.

Відповідно до авторського підходу, упередження економічних загроз, що виникають у процесі діяльності транснаціональних корпорацій, доцільно розглядати як безперервний і системний процес реалізації взаємоузгоджених заходів організаційного, економічного та регуляторного характеру. Зазначені заходи здійснюються уповноваженими органами державної влади у взаємодії з іншими суб'єктами забезпечення фінансової безпеки держави та спрямовані на стримування поширення деструктивних чинників, локалізацію ризиків і запобігання їхньому негативному впливу на стратегічно важливі галузі національної економіки та фінансову систему загалом.

Згідно з даним концептуальним підходом, забезпечення архітекtonіки взаємодії держава-ТНК здійснюється в рамках національної стратегії економічної безпеки і передбачає розробку та впровадження комплексу заходів, спрямованих на превентивне запобігання потенційним загрозам, що можуть виникати під час реалізації національних фінансових інтересів [12]. Досягнення задовільного рівня економічного суверенітету в межах цього

підходу дозволяє переходити до реалізації тактичних механізмів підтримки взаємодії з ТНК, які орієнтовані на збереження досягнутого рівня та його подальше підвищення [15].

На відміну від запропонованого в даному дослідженні підходу, у вітчизняній науковій та практичній площині поняття «забезпечення» і «зміцнення» фінансової безпеки держави нерідко ототожнюються та використовуються як рівнозначні. Така термінологічна невизначеність свідчить про недостатній рівень розробленості теоретико-методологічних засад забезпечення економічного контролю країни, що, у свою чергу, негативно впливає на процес формування обґрунтованих і ефективних управлінських рішень. Відсутність чіткого розмежування зазначених категорій ускладнює розроблення дієвих практичних рекомендацій, спрямованих на гарантування фінансової та економічної безпеки держави в довгостроковій перспективі [13].

У сучасних умовах в Україні переважає практика так званого «пасивного» гарантування економічної безпеки держави, яка ґрунтується на ситуативному реагуванні органів державної влади на загрози, що вже реалізувалися. Зазначений підхід орієнтований передусім на ліквідацію або мінімізацію негативних наслідків дії окремих дестабілізуючих чинників для функціонування механізмів забезпечення економічної безпеки. Водночас така модель управління має виразно реактивний характер, не передбачає системного моніторингу та прогнозування ризиків і, відповідно, не забезпечує своєчасного запобігання потенційним загрозам, що істотно знижує загальну ефективність державної політики у сфері економічної безпеки.

Застосування виключно реактивних методів державного регулювання в умовах підвищеного рівня як зовнішніх, так і внутрішніх ризиків і загроз зумовлює поглиблення системних дисбалансів у фінансовій сфері та сприяє істотному загостренню кризових явищ. Такий підхід не забезпечує своєчасного виявлення дестабілізуючих чинників і, як наслідок, посилює

вразливість фінансової системи до негативного впливу макроекономічних шоків та структурних перекосів.

За зазначених умов функціонування національної економіки дедалі більше набуває інерційного характеру, коли економічна стабільність підтримується не завдяки цілеспрямованій і скоординованій державній політиці, а переважно за рахунок накопиченого потенціалу попередніх періодів. Це суттєво обмежує можливості держави щодо ефективного контролю за розвитком кризових процесів, знижує результативність антикризових заходів і ускладнює забезпечення стійкості та збалансованого розвитку економічної системи в середньо- та довгостроковій перспективі.

Виходячи з цього, нагальна потреба полягає у розробці та впровадженні нової, системної моделі гарантування економічної безпеки, яка передбачає не лише реагування на вже наявні загрози, а й комплексне попередження їх виникнення. У сучасних соціально-економічних умовах особлива увага приділяється створенню концептуального механізму формування організаційно-економічного процесу упередження загроз фінансовій безпеці на державному рівні, який забезпечує інтеграцію превентивних заходів у загальну систему економічного управління, підвищує ефективність контролю за фінансовими потоками та створює умови для довгострокового підвищення стійкості економіки та її конкурентоспроможності. На рис. 3.3 представлено авторське бачення такої концептуальної моделі.

Принцип швидкого нівелювання загроз і превентивності передбачає раннє виявлення потенційних ризиків із використанням даних внутрішньої та зовнішньої інформаційної складової системи економічної безпеки, а також своєчасне їхнє попередження за допомогою комплексного застосування економічних, організаційних, нормативно-правових, адміністративних та інституційних інструментів із урахуванням декількох прогнозних сценаріїв забезпечення економічної безпеки [36].

У запропоновану систему інтегрується блок аналітичного забезпечення економічної безпеки, який призначений для постійного збору та систематиза-



Рисунок 3.3 Концептуальна модель формування механізму інституційного регулювання економічної діяльності ТНК в Україні

Джерело: розроблено автором.

ції інформації, обчислення актуального рівня економічної безпеки, аналізу виявлених тенденцій, ідентифікації та моделювання загроз, оцінки їхнього

впливу на рівень економічної безпеки, а також для планування потенційних наслідків їхнього прояву для фінансової системи держави.

Функції державного управління процесом упередження загроз здійснює Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування Міністерства економіки, довкілля та сільського господарства України. До його основних завдань належить впровадження сучасних інформаційних технологій відповідно до потреб управління та удосконалення методології інформаційно-аналітичного забезпечення управлінських рішень. У межах контрольних функцій департамент забезпечує достовірність, актуальність та своєчасність статистичної інформації, організовує контроль у відповідності до потреб управління. Аналітичні функції включають оцінювання рівня економічної безпеки, ефективності та конкурентоспроможності окремих секторів економіки порівняно з міжнародними стандартами. Крім того, департамент здійснює планування та прогнозування, що передбачає моделювання загроз фінансовій безпеці та розробку державних програм-прогнозів економічного й соціального розвитку держави. Такий комплексний підхід забезпечує системне управління процесом упередження загроз діяльності ТНК і підвищує ефективність реалізації державної політики.

Засоби державного управління процесом упередження загроз суверенності національної економіки охоплюють сукупність економічних, організаційних, інституційних, адміністративних і нормативно-правових механізмів. До економічних інструментів належать податкові ставки та пільги, трансферти, бюджетні інвестиції, гранти, пільгове кредитування, облікова ставка, тарифи, валютні обмеження та інші фінансові важелі. Організаційні засоби передбачають державну підтримку, консультативний супровід, розвиток кадрового потенціалу та інформаційне забезпечення. Інституційні механізми реалізуються через бюджетні фонди, технопарки, бізнес-інкубатори, аналітичні центри та інші спеціалізовані структури. Адміністративні інструменти включають процедури реєстрації, легалізації, квотування, а також організацію конкурсних і тендерних процедур.

Нормативно-правове забезпечення охоплює систему рішень, стратегій, програм і планів, що формують правову та організаційну основу реалізації державної політики у сфері регулювання фінансових впливів [70].

Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України виконує функцію координації діяльності інституцій, які в межах своїх повноважень реалізують управлінські завдання щодо упередження загроз фінансовій безпеці. До таких інституцій належать галузеві міністерства та інші органи виконавчої влади, Національний банк України та відповідні державні структури. Водночас формування пріоритетних напрямів забезпечення фінансової безпеки національної економіки на основі уточнених даних аналітичного блоку, застосування відповідного інструментарію, затвердження управлінських рішень, а також контроль і оцінка досягнутих результатів належать виключно до компетенції Міністерства економіки, довкілля та сільського господарства України.

Запропонована концептуальна схема організаційно-економічного процесу упередження загроз фінансовій безпеці національної економіки забезпечує оперативне коригування державної економічної політики на основі системного збору й аналізу даних щодо її результативності, що спирається на зворотний зв'язок з інститутами громадянського суспільства. Зазначений підхід є особливо актуальним в умовах інтеграції України до міжнародної економічної системи та зростання вимог до забезпечення стабільності національної економіки.

У сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави економічна політика має бути спрямована на комплексне зміцнення всіх складових фінансової безпеки держави, базуючись на системному підході до складного полісистемного явища фінансової безпеки.

Проте, за результатами моніторингу загроз політико-економічній безпеці держави, було виявлено критичний стан окремих елементів фінансової безпеки України, зокрема інвестиційно-інноваційної та енергетичної, фінансової та соціально-демографічної сфер. У зв'язку з цим першочерговими

слід вважати заходи, спрямовані на усунення системних загроз у зазначених сферах, із подальшим упередженням появи нових ризиків та мінімізацією їхнього негативного впливу на реальний сектор економіки.

Державна економічна політика має бути орієнтована на усунення першопричин кризових процесів, зокрема шляхом відновлення платоспроможного попиту населення через реалізацію соціально спрямованих заходів. Це сприятиме зниженню загроз у соціальній і демографічній складових фінансової безпеки. Зростання реальних доходів населення можливе за умови дотримання базових соціальних стандартів, зокрема прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, відповідно до поточних соціально-економічних умов, сформованих під впливом кризових процесів після 2014 року.

Подолання тенденції скорочення реальних доходів населення сприятиме зниженню рівня соціальної напруженості та зміцненню довіри громадян до державної економічної політики в умовах її трансформації. В економічному вимірі це формує передумови для активізації інвестиційних процесів через зростання заощаджень населення та їх подальше залучення як інвестиційних ресурсів. На рис. 3.4 представлено напрми та методи рохвитуку архітектоніки взаємодії.

В умовах реалізації активної макроекономічної політики залучені ресурси ТНК повинні бути спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності, розвиток високотехнологічного виробництва та впровадження структурних змін в економіці, уникаючи сировинної орієнтації при реалізації інноваційної моделі розширення національної економіки.

Активізація інвестиційно-інноваційних процесів передбачає формування сприятливого інвестиційного середовища та конкурентоспроможного економічного простору на всіх рівнях економічної діяльності. У цьому контексті необхідно реалізувати комплекс заходів, спрямованих на усунення загроз у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності, а саме:

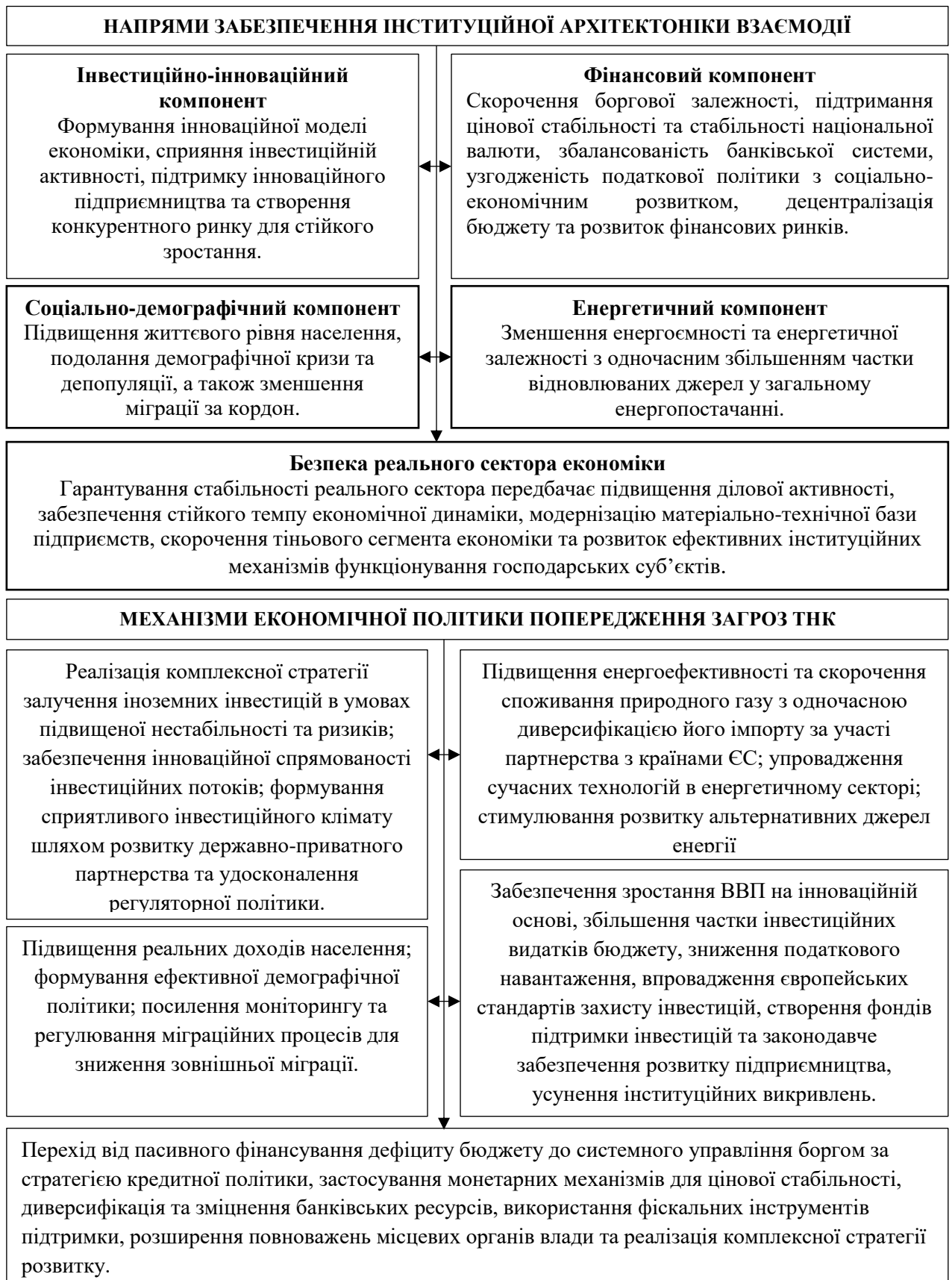


Рисунок 3.4 Напрями та методи розвитку архітектури взаємодії

Джерело: розроблено автором

- впровадження механізмів державно-приватного партнерства та забезпечення прозорості, стабільної інвестиційно-інноваційної діяльності;
- формування сприятливого інституційного та нормативно-правового середовища для здійснення бізнесу через реальне гарантування прав власності інвесторів та усунення колізій між законодавчими актами і повноваженнями органів державної влади, а також ліквідацію дублюючих функцій контрольних структур [22];
- спрощення адміністративних процедур та ліцензування діяльності установ із переходом на виключно електронну форму надання державних послуг;
- сприяння розширенню кількості суб'єктів підприємництва, зокрема малого та середнього бізнесу, через пільгове кредитування інвестиційно-інноваційних проектів та податкові стимули для їх реалізації;
- підвищення мотивації учасників економічної діяльності до формування та ефективного використання інвестиційних ресурсів у розвитку виробничих потужностей;
- розбудова фінансово-кредитної інфраструктури для підтримки розвитку економічних агентів шляхом створення спеціалізованих інститутів розвитку (інвестиційних банків, фондів фінансово-кредитного сприяння та гарантійних фондів) та підвищення ефективності реалізації інвестиційних проектів у реальному секторі економіки [32];
- стимулювання комерціалізації наукових досліджень та інтеграція їх результатів у виробництво через створення відповідної ринкової інфраструктури, зокрема технопарків і бізнес-інкубаторів;
- розробка та реалізація стратегії інноваційного розвитку країни із залученням провідних науково-дослідних установ та одночасним розширенням стратегічного міжнародного партнерства в ключових напрямках інноваційної діяльності;
- формування ефективної законодавчої бази та створення загальнодержавної інформаційної системи для обслуговування ринку цінних

паперів, що забезпечує прямий і прозорий зв'язок між інвестором та об'єктом інвестування [45].

В Україні спостерігається значна неузгодженість і фрагментарність реформування існуючого економічного сектора, а також відсутність чітко сформованих методів створення інституційної інфраструктури взаємодії з ТНК, яка забезпечувала б ефективне функціонування економіки держави. В умовах обмеженості фінансових ресурсів значна частина загроз із максимальним потенційним впливом на загальний стан економічного середовища та його складових концентрується у фінансовій сфері, зокрема в таких її елементах, як боргова, бюджетна, валютна та грошово-кредитна складові [76].

Виходячи з необхідності ліквідації як системних, так і додатково виникаючих загроз у фінансовому секторі, до основних напрямів економічної політики держави в межах забезпечення архітектоніки взаємодії відносяться: зменшення боргової залежності держави; забезпечення цінової стабільності та підтримка рівноваги на ринку грошової одиниці; гарантування сталого самовідтворювального процесу шляхом акумуляції достатніх обсягів фінансових ресурсів у банківській системі; комплексне та послідовне реформування грошово-кредитної політики; забезпечення відповідності податкової політики стратегічним напрямкам соціально-економічного розвитку країни; децентралізація бюджетних відносин; а також поетапне реформування фінансово-кредитної інфраструктури та створення всебічного законодавчого регулювання економічних відносин ТНК-держава.

Усунення системних загроз та мінімізація їхнього негативного впливу в рамках реалізації визначених напрямів регулювання економічних чинників держави створює передумови для переходу до активного процесу упередження загроз ТНК. Це включає стимулювання економічної активності, забезпечення високих темпів фінансового зростання, модернізацію матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання, детінізацію економіки та формування ефективної інституційної інфраструктури.

З огляду на динамічний характер системи регулювання державно-приватного партнерства з ТНК, виникає об'єктивна необхідність періодичного коригування актуальних напрямів її забезпечення, а також ключових заходів щодо упередження та ліквідації потенційних загроз, що забезпечує адаптивність економічної політики та стійкість національної фінансової системи.

У контексті розроблення прикладного інструментарію реалізації національної стратегії регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, адаптованої до імперативів післявоєнного економічного відновлення України, ключового значення набуває парадигмальний перехід від реактивного нагляду до моделі проактивного інституційного інжинірингу. Даний підхід передбачає не просто обмеження чи стимулювання іноземного капіталу, а цілеспрямоване проектування архітекτονіки аграрного ринку, де держава виступає активним архітектором регуляторного середовища.

Фундаментальним елементом запропонованої стратегії є запровадження механізму «регулятивних угод про розвиток». Цей інструмент базується на принципі взаємної відповідальності (кондиційності): надання ТНК доступу до преференційних режимів, інвестиційних гарантій та податкових індивідуальних стимулів детермінується виконанням чітких технологічних та структурних зобов'язань. Зокрема, йдеться про ініціювання проектів із високою часткою доданої вартості, що передбачають розбудову потужностей для глибокої переробки агропродукції, а також локалізацію наукомістких виробництв — від засобів захисту рослин до об'єктів сільськогосподарського машинобудування.

Сучасна промислова політика в аграрному секторі має бути реалізована через розбудову мережевих структур — агротехнологічних кластерів. У межах таких кластерів ТНК виконують роль системних інтеграторів та «центрів тяжіння», навколо яких консолідуються вітчизняні малі та середні аграрні підприємства. Це створює передумови для ефективного «експорту інститутів» — дифузії передових корпоративних стандартів, впровадження принципів

ESG (екологічна, соціальна та управлінська відповідальність) та імплементації складних цифрових екосистем управління виробничими циклами в практику національних господарюючих суб'єктів.

Важливим вектором удосконалення економічного регулювання є впровадження предиктивного моніторингу «критичної точки інституційного впливу». Такий діагностичний інструментарій дозволить органам державної влади здійснювати превентивну корекцію концентрації іноземного капіталу в стратегічних сегментах агропродовольчого ринку. Це мінімізує ризики монополізації та гарантує, що регуляторна політика буде спрямована не на короткострокову максимізацію експортних показників, а на зміцнення фундаментальної економічної безпеки та забезпечення соціально-економічної стійкості сільських територій.

Інтеграція зазначених рекомендацій у загальнодержавну програму поствоєнного відновлення дозволить трансформувати характер присутності ТНК в Україні: від моделі, орієнтованої на експлуатацію природно-ресурсного потенціалу, до формату стратегічного високотехнологічного партнерства. У підсумку, комплексна інституціоналізація оновлених «правил гри» забезпечить перехід національної аграрної системи на вищий рівень глобальної конкурентоспроможності, гармонізуючи інтереси транснаціонального бізнесу з векторами національного відтворення.

Таким чином, усунення системних загроз та упередження додатково виникаючих ризиків із мінімізацією їхнього негативного впливу на функціонування економічної системи держави, реалізацію національних економічних інтересів, цінностей та соціально-економічних пріоритетів належить до ключових завдань органів державної влади в рамках формування архітектоніки економічної політики держави відносно ТНК. При цьому вирішальне значення у визначенні пріоритетних напрямів гарантування економічної безпеки має система аналітичного забезпечення, яка виконує функції оцінки рівня фінансової безпеки, ефективності та конкурентоспроможності окремих секторів економіки, ідентифікації та

моделювання механізмів дії реальних і потенційних загроз на основі виявлених тенденцій у зовнішньому та внутрішньому інформаційному середовищі державної економічної системи, оцінки їхнього впливу та планування можливих результатів у середньо- та довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 3

Проведене дослідження напрямів і механізмів регулювання діяльності транснаціональних корпорацій у аграрному секторі національної економіки дозволяє дійти висновку, що у сучасних умовах глобалізації, геополітичної нестабільності та структурних трансформацій світового ринку роль державного регулювання суттєво зростає. ТНК, виступаючи одним з ключових драйверів інвестицій, технологічного оновлення та інтеграції аграрної економіки у глобальні ланцюги вартості, водночас є джерелом системних ризиків — економічних, інституційних, соціальних і безпекових. Це зумовлює потребу у формуванні комплексної, багаторівневої та стратегічно узгодженої системи регуляторних заходів, здатних забезпечити баланс між вигодами залучення транснаціонального капіталу та захистом національних інтересів.

Аналіз показує, що регулювання діяльності ТНК здійснюється у кількох взаємопов'язаних площинах — міжнародній, національній і корпоративній. На міжнародному рівні ключову роль відіграють документи, рекомендації та практики ООН, МОП, ЄС та інших міждержавних інституцій, спрямовані на забезпечення прозорості, соціальної відповідальності, дотримання трудових норм, екологічної безпеки та запобігання монополізації. Зокрема, міжнародні організації дедалі частіше наголошують на важливості багатосторонніх переговорних механізмів та колективних угод за участю країн, корпорацій і профспілок, що має компенсувати слабкість національних систем контролю. Водночас відсутність універсальних обов'язкових норм, таких як проект Кодексу поведінки ТНК, який так і не став міжнародно-правовим стандартом,

свідчить про суперечність інтересів країн-експортерів і реципієнтів капіталу та складність формування єдиної системи наднаціонального регулювання.

На національному рівні механізми контролю діяльності ТНК виявляються неоднорідними й потребують суттєвого доопрацювання. Україна, будучи країною з високим аграрним потенціалом та значним рівнем зацікавленості іноземних інвесторів, має як сильні, так і вразливі позиції у сфері регулювання потоків транснаціонального капіталу. Внутрішнє законодавство забезпечує базові умови доступу іноземних компаній до ринку, однак значною проблемою залишається можливість обходу державного контролю через складні організаційні структури ТНК, використання юрисдикцій із пільговим оподаткуванням, трансфертне ціноутворення та інші інструменти податкової оптимізації. Як наслідок, національні механізми виявляються менш ефективними порівняно зі здатністю корпорацій адаптувати свої бізнес-моделі до прогалів правового поля.

Однією з ключових проблем є необхідність удосконалення інституційної архітектури взаємодії держави та ТНК, що передбачає створення прозорих процедур, формування системи моніторингу ризиків, підвищення рівня економічної та продовольчої безпеки, а також впровадження європейських стандартів регулювання. За умов воєнних викликів, руйнування інфраструктури й підвищення інвестиційних ризиків особливої важливості набувають гарантії захисту прав інвесторів, узгодження податкових стимулів, захисту власності та забезпечення політичної стабільності. Саме ці механізми дозволяють створити середовище, у якому інвестиції ТНК стають реальним інструментом розвитку, а не джерелом додаткових загроз економічному суверенітету.

Втілення зарубіжного досвіду у сфері регулювання ТНК можливе лише на основі вибіркового та системного підходу. Європейський Союз демонструє ефективність інтеграційної моделі, що ґрунтується на синергії державних ресурсів і спільній економічній політиці. Проте безпосереднє копіювання відповідних механізмів є недоцільним. Україна повинна враховувати рівень

розвитку власних інститутів, стан правозастосовчої практики, специфіку ринку землі, проблеми економічної безпеки та особливості аграрної структури. Крім того, адаптація механізмів ЄС має здійснюватися поетапно, з акцентом на запровадженні стандартів корпоративної відповідальності, протидії монополізації, контролю за трансфертним ціноутворенням та зміцненні незалежних регуляторних органів.

У структурі регулювання діяльності ТНК важливе місце займає формування стратегії залучення іноземного капіталу, спрямованої на розвиток інноваційного потенціалу аграрної економіки. Дослідження показує, що ефективне використання інвестицій можливе лише за умов узгодженості державної політики та корпоративних стратегій, а участь ТНК має носити не домінуючий, а підтримувальний характер. Зарубіжний капітал може прискорювати модернізацію виробництва, однак саме держава повинна визначати пріоритетні напрями розвитку, забезпечуючи продовольчу безпеку, технологічну незалежність і сталість аграрних ресурсів.

Особливої уваги потребує питання поєднання глобалізаційних і локалізаційних чинників, що створюють «дуальний ефект» у забезпеченні безпеки аграрного сектору. З одного боку, інтеграція у світову економіку відкриває нові ринки та забезпечує доступ до сучасних технологій, з іншого — підвищує залежність від зовнішніх постачальників критичних ресурсів (насіння, добрив, засобів захисту, обладнання), збільшує чутливість до коливань світових цін та геополітичних конфліктів. Таким чином, регуляторна політика повинна одночасно стимулювати технологічну модернізацію та мінімізувати ризики стратегічної залежності.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, слід наголосити, що регулювання діяльності транснаціональних корпорацій повинно ґрунтуватися на багаторівневому механізмі взаємодії міжнародних, національних та корпоративних інструментів, які забезпечують синхронізацію інтересів держави та глобального бізнесу. В українських реаліях особливо актуальною є модернізація законодавчої бази з акцентом на протидії

податковій оптимізації, посиленні антимонопольного контролю, забезпеченні прозорості земельних операцій та створенні ефективних процедур нагляду за діяльністю іноземних компаній. Формування цілісної інституційної архітектури взаємодії держави та ТНК слугує необхідною передумовою зміцнення економічної й продовольчої безпеки країни, а залучення іноземного капіталу має відбуватися в межах стратегічних національних пріоритетів, спрямованих на інноваційний розвиток аграрного сектору. При цьому адаптація європейського досвіду повинна здійснюватися вибірково та з урахуванням реального інституційного потенціалу України. Загалом ефективна система регуляторної політики має забезпечувати раціональне поєднання відкритості до глобальних ринків та захисту внутрішніх стратегічно важливих ресурсів.

Таким чином, сучасна система регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в аграрному секторі національної економіки повинна стати основою забезпечення сталого розвитку, економічної стійкості та конкурентоспроможності України. Лише поєднання науково обґрунтованих управлінських рішень, модернізованої інституційної інфраструктури та активної державної політики дозволить максимально використати потенціал ТНК, мінімізувавши пов'язані ризики та забезпечивши стратегічні інтереси держави та суспільства.

Положення та висновки, що були викладені у цьому розділі, були опубліковані у статті автора [40].

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано низку науково-методичних і практичних рекомендацій, спрямованих на розкриття закономірностей і форм впливу, які здійснюють транснаціональні корпорації на розвиток аграрного сектору національної економіки, а також обґрунтування теоретико-методичних і практичних засад його регулювання з урахуванням сучасних викликів, цифрової трансформації та необхідності поствоєнної відбудови. Таким чином, було досягнуто мету дослідження, що полягала у розкритті впливу діяльності іноземних компаній на сільське господарство та механізмів її регулювання. В результаті проведеного комплексного аналізу обґрунтовано концепцію інституційно-функціонального економічного регулювання діяльності ТНК в аграрному секторі, яка здатна забезпечити синергію між глобальними корпоративними інтересами та національними стратегічними пріоритетами, зокрема, у сфері економічної безпеки, продовольчої стабільності та стійкого розвитку.

Дослідження еволюції форм організації міжнародних компаній дозволяє обґрунтувати роль ТНК як домінуючого суб'єкта в аграрній сфері, підкреслюючи їхню здатність контролювати ключові ланки агропродовольчих ланцюгів вартості, від виробництва насіннєвого матеріалу до глобального маркетингу готової продукції. На основі цього було уточнено категоріальний апарат, де інституціоналізація діяльності ТНК розкривається через їхню сутність як «інституційно-функціональних мережевих структур», які оперують не лише капіталом і технологіями, але й інституційними ресурсами, впливаючи на національні законодавчі та поведінкові норми приймаючих країн. Зважаючи на це, було запропоновано концептуальний теоретичний підхід до регулювання діяльності ТНК на основі принципів архітекtonіки економічного простору, який передбачає перехід від традиційних адміністративних методів до інституційної архітекtonіки, що розглядається як проактивне проектування цілісного, динамічного та гнучкого регуляторного

середовища для гармонізації корпоративних стратегій з макроекономічними цілями країни-реципієнта.

Проведений аналіз засвідчує, що транснаціональні корпорації в Україні відіграють значну роль як драйвери аграрного експорту та провайдери технологічного оновлення, що охоплює великі аграрні підприємства та агрохолдинги, що особливо важливо в умовах війни та постконфліктного відновлення. Водночас, їхня присутність породжує значні системні ризики для економічної безпеки, пов'язані з монополізацією окремих сегментів ринку, виведенням капіталу та консервацією сировинної моделі виробництва. Дослідження інвестиційної діяльності ТНК показує, що основний обсяг прямих іноземних інвестицій спрямовується переважно у сировинні галузі, тоді як інвестиції у глибоку переробку та машинобудування залишаються мінімальними, що підтверджує необхідність того, щоб промислова політика в аграрній сфері була переорієнтована. Для об'єктивної оцінки їхнього впливу було запропоновано методичний підхід, що дозволяє оцінювати дуальний ефект глобалізації та локалізації, даючи змогу визначати «критичну точку регулювання» — межу, за якою інтеграція ТНК починає загрожувати продовольчій безпеці. Було удосконалено класифікацію транснаціональних аграрних компаній, що є важливим підґрунтям, на якому базується диференційована регуляторна політика держави.

Було розкрито ключова суперечність у взаємовідносинах ТНК і держави, що полягає у конфлікті між корпоративним імперативом максимізації прибутку та національною функцією забезпечення стійкості, екологічності та соціальної справедливості. На противагу цим викликам, обґрунтовано концептуальну модель, за якою здійснюється державне економічне регулювання діяльності ТНК в аграрному секторі, що складається з трьох взаємопов'язаних блоків: Інституційного, Функціонального та Адаптивного. Ця модель базується на ключовому принципі «стратегічного партнерства з регулятивним мандатом», що передбачає надання ТНК інвестиційних

преференцій лише в обмін на виконання чітких соціальних та технологічних зобов'язань.

Наукова новизна отриманих результатів, що винесено на захист, полягає у розробці цілісної концепції інституційно-функціонального регулювання діяльності ТНК в аграрному секторі, яка реалізується через формування інституційної архітектури партнерства держави і транснаціональних корпорацій у сфері АПК. Запропонована системна модель державного регулювання, побудована на принципах архітектури економічного простору, інтегрує глобальні та локальні рівні управління й орієнтована на проактивну гармонізацію корпоративних і національних інтересів у постконфліктний період за допомогою комплексу взаємодоповнюючих інструментів.

До них належать система державних стимулів у формі пільгового оподаткування інвестицій у глибоку переробку та логістику, інвестиційні гарантії в обмін на технологічний трансфер, а також жорстке впровадження обов'язкових ESG-стандартів із акцентом на стале землекористування та створення інноваційно-технологічних кластерів, де ТНК виступають донорами знань для місцевих малих і середніх підприємств. Важливим науковим здобутком у межах цієї концепції є розроблений методичний підхід до оцінювання дуального ефекту глобалізації та локалізації, який, завдяки комплексному врахуванню економічних, соціальних та екологічних показників, дає змогу об'єктивно визначати чистий внесок транснаціональних корпорацій у забезпечення продовольчої безпеки, що в поєднанні з удосконаленою класифікацією компаній слугує фундаментальною основою для розробки диференційованої інвестиційної та регуляторної політики.

У межах формування прикладних рекомендацій щодо реалізації національної стратегії регулювання діяльності ТНК у контексті післявоєнного економічного відновлення України, першочерговим завданням постає перехід до моделі проактивного інституційного інжинірингу. Пропонується впровадження механізму «регулятивних угод про розвиток», за якими транснаціональні корпорації, що оперують у вітчизняному сільському

господарстві, отримують доступ до інвестиційних гарантій та податкових стимулів виключно в обмін на конкретні технологічні зобов'язання: створення потужностей із глибокої переробки сировини, локалізацію виробництва засобів захисту рослин чи сільськогосподарського машинобудування. Така промислова політика має базуватися на створенні агротехнологічних кластерів, де ТНК виступатимуть центрами тяжіння для малих і середніх аграрних підприємств, забезпечуючи «експорт інститутів» через трансфер інноваційних стандартів ESG та цифрових систем управління. Важливим аспектом економічного регулювання повинно стати запровадження моніторингу «критичної точки інституційного впливу», що дозволить органам державної влади вчасно коригувати рівень присутності іноземного капіталу в стратегічно важливих сегментах ринку, запобігаючи монополізації та гарантуючи, що регуляторна політика сприяє не лише нарощуванню експортної виручки, а й зміцненню загальної економічної безпеки та стійкості сільських територій. Інтеграція цих рекомендацій у стратегію поствоєнного відновлення дозволить трансформувати взаємодію з ТНК із площини експлуатації природних ресурсів у площину стратегічного партнерства, де інституціоналізація нових правил гри забезпечує довгострокову конкурентоспроможність національної аграрної системи у глобальному просторі.

Практичне значення отриманих результатів є багатовекторним. Основні положення та розробки дисертації можуть бути використані Міністерством економіки, довкілля та сільського господарства України при вирішенні проблем відновлення та розвитку аграрного сектору шляхом інтеграції запропонованої системної моделі регулювання та інституційної архітектури партнерства у державну інвестиційну політику. Також дослідження може бути корисним для Державної служби з питань геодезії, картографії та кадастру при моніторингу ефективності використання земель та контролі за дотриманням ТНК екологічних стандартів. Водночас, місцеві органи влади, зокрема Об'єднані територіальні громади, можуть застосовувати ці рекомендації при

формуванні програм залучення ПП та налагодженні співпраці з ТНК у питаннях соціальної відповідальності бізнесу, розвитку місцевої інфраструктури та підтримки малих і середніх підприємств через кластерні ініціативи. Окрім цього, результати можуть інтегруватися у навчальний процес та подальші науково-дослідні роботи у сфері міжнародної економіки, інвестиційної діяльності та регулювання аграрного ринку.

Таким чином, дисертаційна робота наближає вирішення важливої наукової проблеми регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в аграрному секторі національної економіки. Отримані результати створюють теоретико-методичну базу для формування ефективної та адаптивної державної політики, що спрямована на трансформацію аграрного сектору України з сировинно-орієнтованого на високотехнологічний, стійкий та конкурентоспроможний у глобальному масштабі, що є критично важливим для забезпечення економічної стійкості країни в умовах поствоєнного відновлення. Запропоновані механізми регуляторної політики та архітектури партнерства є не просто інструментами контролю, а засобами стратегічного державного інжинірингу, що дозволяє перетворити діяльність ТНК на вагомий чинник національного розвитку та інституційної розбудови.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Вузкий коридор. Держави, суспільства і доля свободи. К.: Наш Формат, 2020. 520 с.
2. Аджемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства і бідності. К.: Наш Формат, 2022. 440 с.
3. Антимонопольний комітет України : офіц. веб-сайт. URL: <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>
4. Байер в Україні. Bayer // Global. URL: <https://www.bayer.com/uk/ua/ukraine-home>
5. Бакуменко, О. Тіньова оренда землі в Україні оцінюється в 11,7 млн. га. Інтерфакс-Україна. 2017. 22 груд. URL: <https://interfax.com.ua/news/land/469898.html>
6. Безрукова, Н. В., Оніпко, Т. А. Сучасні тенденції розвитку ТНК як рушійної сили в процесі економічної глобалізації. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія: Економічні науки. 2011. № 4 (49). С. 93–99.
7. Березін, О. В. Проблеми формування продовольчого ринку України : монографія. Київ : Вища школа, 2002. 211 с.
8. Білорус, О. Г., Лук'яненко, Д. Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 733 с.
9. Бойко, В. В. Еволюція розвитку та сутність економічної безпеки держави. Вісник Хмельницького національного університету. *Економічні науки*. 2015. № 4, т. 1. С. 162–167.
10. Босак, А. О., Жигadlo, О. І. Прямі іноземні інвестиції: вплив зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, проблеми і перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 22, ч. 1. С. 32–37.

11. Власенко Т. А., Ревенко О. В., Дзюбановська Н. В. Особливості економічної безпеки аграрних підприємств у сучасних умовах: перспективи та зв'язок з технологічним менеджментом. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2023. Т. 8. № 2. С. 16 – 21.

12. Галицький, О. М., Митяй, О. В., Николюк, О. В. Державне регулювання розвитку агроформувань в Україні. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія: Економіка та менеджмент. 2017. № 4. С. 20–25.

13. Галицький, О. М., Шабатура, Т. С. Методологічне забезпечення захисту економічних інтересів інноваційного розвитку суб'єктів аграрного виробництва. *Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України*. 2017. № 1. С. 123–130.

14. Гібадуллін, О. В., Латинін, М. А., Косенко, А. В., Фесак, С. А. Аналіз заходів антикризового менеджменту у воєнний період як передумови сталого розвитку промисловості України. *Актуальні проблеми державного управління*. 2024. № 1 (64). С. 125–150. URL: <https://doi.org/10.26565/1684-8489-2024-1-08>

15. Гоголь, Т. А., Слободяник, І. Л. Складові системи забезпечення розвитку інноваційного потенціалу та їх вплив на економічну безпеку країни // Оцінка та регулювання економічної безпеки регіонального співробітництва депресивних територій в рамках євроінтеграційних процесів : монографія. Чернівці : ЧНТУ, 2018. С. 69–85.

16. Гончаренко, В., Пожар, А., Пантелеймоненко, А. Світовий ринок мікрочипів: геоелектроніка, безпека та нова промислова політика. *Економіка та суспільство*. 2025. № 79.

17. Гончаренко, В., Зайцева, А., & Пожар, А. Міжнародна кооперація в сфері іт-послуг як драйвер економічної безпеки держав. *Економіка та суспільство*. 2025. № 78. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.21>

18. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/436-15#n124>

19. Гриценко, А. А. Архітектоніка економічної безпеки : монографія / НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогнозів. НАН України". Київ, 2017. 224 с.
20. Гриценко, А. А. Інституціональна архітектоніка: об'єкт, теорія та методологія // Пострадянський інституціоналізм : монографія. Донецьк : Каштан, 2005. С. 49-74.
21. Грищенко, О. К. Щодо проблеми експансії ТНК та національних інтересів країн базування. *Інноваційні пріоритети інституційного регулювання відкритої економіки: проблеми теорії та практики* : матеріали наук. конф. / НДІ міжнар. відносин НАУ. Київ : ФМД ; ІМВ НАУ, 2008. С. 19–21.
22. Грушко, В. І., Лаптев, С. М. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи : монографія / за ред. О. А. Кириченка, М. П. Денисенка, В. С. Сідака. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2015. 412 с.
23. Гуторов, А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Київ : ТОВ “СІК ГРУП Україна”, 2016. 484 с.
24. Гуцан, Т., Мельникова, О. Тенденції інвестиційної привабливості України в умовах воєнного стану. *Galician economic journal*. 2024. № 2 (87). URL: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.02
25. Давидова, І. О. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Харків : Форт, 2018. 175 с.
26. Дзюндзюк В. Б., Карамішев Д. В., Латинін М. А., Соболь Р. Г. Регулювання страхового ринку як чинник підвищення національної фінансової безпеки України в умовах гібридних загроз. *Державне будівництво*. 2024. № 1 (35). С. 86–97.
27. Жаліло, Я. А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації. Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. Київ : Сантисанга, 2001. С. 141–142.

28. Земельний ринок в Україні: фінальний аналітичний огляд / О. Нів'євський, Р. Нейтер, Е. Юрченко та ін. Київ : Kyiv School of Economics, 2025. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2025/06/Zemelnyy-rinok-v-Ukrayini.pdf>
29. Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації : монографія / М. В. Олійник та ін. ; за ред. В. М. Соболева. Київ : УБС НБУ, 2010. 350 с.
30. Келару, І. О. Транснаціоналізація і конкурентоспроможний розвиток України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02. Київ : КНТЕУ, 2014. 21 с.
31. Козловський, А. В., Мазур, Г. Ф. Сучасні заходи стимулювання розвитку агропромислового виробництва в Україні. *Агросвіт*. 2017. № 8. С. 12–18.
32. Корнєв, В. В. Інституційні орієнтири ринкових перетворень. *Економіка та прогнозування*. 2002. № 3. С. 82–91.
33. Кохан, І. І. The concept and legal features of transnational corporations. *Науково-інформаційний вісник*. 2009. № 1. С. 45–48.
34. Кочетков, В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. С. 55–60. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/>
35. Кравченко Ю., Онегіна В., Титов С. Імплементация принципів соціальної відповідальності в аграрному секторі: роль державного регулювання. *Modeling the Development of Economic Systems*. 2026. №2. С.357-364 URL: <https://doi.org/10.31891/mdes/2026-20-44>
36. Кропивко, М. Ф. Стратегічне бачення аграрного устрою України. *Економіка АПК*. 2017. № 4. С. 5–16.
37. Куцай, Н. С., Семенюк, І. В. Фактори впливу та тенденції інноваційного розвитку АПК. *Економічні науки*. Серія : Регіональна економіка. 2019. Вип. 16 (62). С. 84–93.

38. Лазаренко, М. І. Вплив прямих іноземних інвестицій на менш розвинені регіони. *Бізнес Інформ*. 2024. № 2. С. 56–62. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-2-56-62>
39. Лазаренко, М. І. Вплив ТНК на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються. *Бізнес Інформ*. 2024. № 7. С. 64–70. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-64-70>
40. Лазаренко, М. І. Еволюція регуляторного середовища транснаціональних корпорацій у глобальному інвестиційному просторі кінця ХХ – початку ХХІ століття. *Економічна теорія*. 2025. № 3. С. 101–119. URL: <https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>
41. Латинін, М., Харченко, Т. Варіативність трендів державної підтримки фінансово-економічного механізму державного регулювання розвитку аграрного сектору: міжнародний аспект. *Право та державне управління*. 2022. № 1. С. 180–188. URL: <https://doi.org/10.32840/pdu.2022.1.27>
42. Лебедь, Л. Тіньове виробництво насіння соняшнику досягає 25%. AgroPortal.ua. URL: <http://agroportal.ua/news/ukraine/mnenie-tenevogo-proizvodstvo-semyan-podsolnechnika-dostigaet-25/>
43. Лисенко, Ж. П. Вплив діяльності транснаціональних корпорацій на економічний розвиток України. *Економіка та суспільство*. 2017. № 3. С. 418–424. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/3_ukr/72.pdf
44. Лопатинський, Ю. М., Тодорюк, С. І. Детермінанти сталого розвитку аграрних підприємств : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2015. 220 с.
45. Лузан, Ю. Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України : теоретико-методологічний аспект. *Економіка АПК*. 2011. № 2. С. 3–12.
46. Лупенко, Ю. О., Кропивко, М. Ф. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної відповідальності їх діяльності. *Економіка АПК*. 2013. № 7. С. 5–21.

47. Мадяр Б., Мадловіч Б. Посткомуністичні режими: актори, інституції та динаміка. Короткий путівник / пер. з англ. Олександр Тирон. Бостон: Academic Studies Pres, 2023. 248 с..

48. Матросова, І. Ю. Виявлення особливостей правового регулювання діяльності транснаціональних компаній. *Молодий вчений*. 2016. № 5 (32). С. 428–432.

49. Михасюк, І. Економічна безпека країни в умовах глобалізації. Львів : Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2001. 42 с.

50. Мірошниченко, І. Тінь на полях. Як зупинити незаконні операції на агроринку. *Економічна правда*. 2017. 27 берез. URL: <https://pravda.com.ua/columns/2017/03/27/623100/>

51. Мустафаєва, Л. А., Босак, А. О. Міжнародна конкурентоспроможність аграрного сектору України: теоретичний базис і проблеми розвитку. *Вісник Національного Університету «Львівська політехніка»*. Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2016. № 851. С. 199–205.

52. Наумов, О. Б. Стратегічні вектори державного регулювання агропромислового виробництва: інструменти та методи консолідації ресурсів розвитку. Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. 2017. № 4. С. 93–100.

53. Нікітіна, Т. А. Транснаціональні корпорації як нові гравці на світовому ринку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2002. Вип. 4. С. 20–25.

54. Олійник, О. М. Глокалізація: взаємодія глобального та локального : монографія. Запоріжжя : ЗНУ, 2010. 196 с.

55. Онегіна, В. М. Сталий розвиток аграрних підприємств різних розмірів: порівняльний аналіз за критеріями ефективності та соціальної відповідальності. *Актуальні проблеми інноваційної економіки та права*. 2026. № 1. С. 122–127. URL: <https://doi.org/10.36887/2524-0455-2026-1-26>

56. Онегіна, В. М., Петровський, О. О. Прибуток та інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2024. № 2, Т. 9. С. 240–244. URL: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2024-2-41>

57. Опанасенко, Л. О. Теоретичні засади регулювання діяльності транснаціональних компаній. *Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Економіка*. 2019. Т. 24, вип. 2. С. 139–144. URL: <https://ekmair.ukma.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6bb94186-0a1d-47b5-aded-0748c51f6db0/content>

58. Оцінка обсягів прямих іноземних інвестицій, в яких кінцевим контролюючим інвестором є резидент (round tripping) за 2010 – 2024 роки. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FDI_round_triping_ICL-DFS_pr.pdf

59. Пантелеймоненко, А., Гончаренко, В. Ефект «ножиць» між об'єктивною потребою та готовністю сільгоспвиробників до участі в обслуговуючих кооперативах. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. № 16. С. 159–165. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2023.16.21>

60. Пенська, І. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 3. С. 114–124.

61. Пересада, А. А. Управління інвестиційним процесом : монографія. Київ : Лібра, 2002. 472 с.

62. Петленко, Ю. В., Керімов, П. О. Теоретичні аспекти злиття та поглинання компаній. *Фінанси України*. 2013. № 8. С. 113–121.

63. Присяжна, Л. Найбільший виробник олії в Україні зупинив один із заводів через дефіцит соняшнику. *Ліга закон*. 2025. URL: https://biz.ligazakon.net/news/233622_nayblshiy-virobnik-ol-v-ukran-zupiniv-odin-z-zavodv-cherez-defitsit-sonyashniku

64. Про ратифікацію Конвенції про транснаціональні корпорації : Закон України від 13.07.1999 р. № 921-XIV. Відомості Верховної Ради України. 1999. № 36. Ст. 323. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/921-14>

65. Прохорова, М. Е., Левицька, Н. М. Особливості формування впливу зарубіжних ТНК на Україну в XXI ст. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/3261>
66. Прямі іноземні інвестиції. Київ : Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/>
67. Радченко, О. П., Шавлюк, О. І. Розвиток та особливості впливу ТНК на економіку України. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2015. Т. 14, вип. 2 (30). С. 102–111.
68. Ревенко О. В., Мосумова А. К. кизи. Інституціональна модель інтеграції транснаціональних корпорацій у процеси сталого розвитку аграрного сектору. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2026. Том 11. № 2. С. 153 – 157.
69. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції : монографія / за ред. В. М. Федосова. Київ : УІРФР, 2008. 848 с.
70. Ружицький, І. Ю. Концептуально-методологічні аспекти формування стратегії забезпечення економічної безпеки. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2021. № 3. С. 250–257.
71. Саблук, П. Т., Карич, Д. Я., Коваленко, Ю. С. Основи організації сільськогосподарського ринку. Київ : *IAE УААН*, 2002. 190 с.
72. Савош, Л. В., Квас, І. В. Перспективи діяльності транснаціональних корпорацій на території України. *Економічний форум*. 2017. № 3. С. 29–33.
73. Савченко, М., Степанюк, В. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: тенденції, проблеми та перспективи повоєнного відновлення. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 1. С. 6–15. URL: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-276-6-15>
74. Соболев В. М. Довіра в інституційному середовищі е-комерції. *Ефективна економіка*. 2025. № 1. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.1.4> (дата звернення: 14.11.2025).

75. Соболев В. М. Інституціоналізація е-комерції та штучний інтелект: взаємний вплив та його протиріччя. *Бізнес Інформ*. 2024. № 12. С. 6–14. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-12-6-14>
76. Соболев В. М. Регуляторна політика в реляційній економіці воюючої держави: методологія дослідження. *Бізнес Інформ*. 2025. № 2. С. 8–16. URL: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-2-8-16>
77. Соболев В. М., Гончаренко В. В. Трансформація глобальних інституційних полів у системі регулювання транснаціонального бізнесу. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2026. Том 11. № 2. С. 166 – 171.
78. Солошенок, А. Л. Результати діяльності олійно-жирового підкомплексу України. *Продуктивність агропромислового виробництва : наук.-практ. зб. НДІ «Укragропромпродуктивність»*. 2008. № 11. С. 112–114.
79. Стадник, В. В., Йохна, М. А., Соколюк, Г. О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2013. 202 с.
80. Статистика зовнішнього сектору. Київ : Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external>
81. Тарасюк, Г. М. Економічна безпека як критерій ефективності економічної стратегії держави. *Вісник ЖДТУ. Економічні науки*. 2010. № 4 (54). С. 192–193.
82. Томілін, О. О., Багаліка, Т. О. Ефективність функціонування кооперативних формувань в Україні. *Агросвіт*. 2024. № 22. С. 38–43. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2024.22.38>
83. Томілін, О. О., Краснікова, О. М., Зелінський, М. Р. Аналіз інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств. *Ефективна економіка*. 2025. № 3. URL: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.3.25>
84. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються: монографія / Л. В.

Руденко-Сударєва та ін. ; за наук. ред. Л. Руденко-Сударєвої. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. 567 с. URL: [https://kneu.edu.ua/en/publications/privl&act=p_id\(7509\)/](https://kneu.edu.ua/en/publications/privl&act=p_id(7509)/)

85. Трансфертне ціноутворення: сучасний стан та проблеми правозастосування : монографія / А. М. Котенко, М. О. Мішин, С. В. Брояков та ін. ; за ред. А. М. Котенка ; Нац. акад. прав. наук України, НДІ прав. забезп. інновац. розвитку. Харків : Право, 2021. 162 с.

86. Федулова, Л. Інноваційний розвиток: еволюція поглядів та проблеми сучасного усвідомлення. *Економічна теорія*. 2013. № 2. С. 28–45.

87. Фінансова звітність / Товариство з обмеженою відповідальністю «АДМ ЮКРЕЙН». 2021. URL: <https://www.adm.com/globalassets/about-adm/locations/europe-middle-east--africa/financial-statements-of-adm-ukraine-2021.pdf>

88. Хуан В., Ревенко О. Інноваційні бізнес-моделі в аграрному секторі: міжнародний досвід і можливості адаптації в Україні. *Modeling the development of the economic systems*. 2024. №3. С. 168–172.

89. Чернова, О., Пазиніч, О. Транснаціональні корпорації в міжнародній економічній системі. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 12. С. 24–26.

90. Шпикуляк, О. Г. Економічні інституції та інститути у розвитку теорії ринку. *Економіка АПК*. 2010. № 1. С. 159–165.

91. Шубравська, О. В. Транснаціоналізація аграрного сектору економіки: основні характеристики процесу. *Економіка України*. 2019. № 6 (691). С. 39–53. DOI: 10.15407/economyukr.2019.06.039.

92. Acquisition of material and technical resources by enterprises for production needs 2017, 2018, 2019. Київ: Державна служба статистики України, 2019. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/sg/pr_mt_res/arh_pr_mt_res_u.htm

93. Ahmed, A., Jones, Ch., Temouri, Y. The relationship between MNE tax haven use and FDI into developing economies characterized by capital flight. *Transnational Corporations*. 2020. Vol. 27, No 2. P. 1–30.
94. Akamatsu, K. A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economies*. 1962. Vol. 1, No 1. P. 3–25.
95. Alan O. Sykes & Warren F. Schwartz. The Economic Structure of Renegotiation and Dispute Resolution in the WTO/GATT System. John M. Olin Program in Law and Economics. Working Paper. No. 143, 2002.
96. Alford, M. et al. Multi-scalar Labour Agency in Global Production Networks. *Development and Change*. 2017. Vol. 48, No 4. P. 665–688.
97. Anderson, J. ADM Urges Reinstatement of Grain Corridor. 2023. URL: <https://www.adm.com/en-us/news/news-releases/2023/72/adm-urges-reinstatement-of-grain-corridor/> .
98. Anner, M. CSR Participation Committees, Wildcat Strikes and the Sourcing Squeeze in Global Supply Chains. *International Journal of Employment Relations*. 2018. Vol. 56, No 1. P. 15–33.
99. Armas, E., Rodríguez, J. C. Foreign direct investment and technology spillovers in Mexico: 20 years of NAFTA. *Journal of Technology Management and Innovation*. 2017. Vol. 12, No 3. P. 34–47. URL: <https://doi.org/10.4067/S0718-27242017000300004> .
100. Arnold, D. G. Corporations and human rights obligations. *Business and Human Rights Journal*. 2016. Vol. 1, No 2. P. 255–275.
101. Balsa-Barreiro, J., Vié, A., Morales, A. J., Cebrián, M. Deglobalization in a hyper-connected world. *Palgrave Communications*. 2020. Vol. 6, No 28. P. 1–4. URL: <https://doi.org/10.1057/s41599-020-0403-x> .
102. Baris, K. V., Crisostomo, C. R., Garay, K. A. V., Jabagat, C. R. J., Mariasingham, M. J., Mores, E. M. T. Measuring Localization in the Age of Economic Globalization. *Mandaluyong City: Asian Development Bank*, 2022. 35 p. (ADB Economics Working Paper Series; No. 647). URL:

<https://www.adb.org/sites/default/files/publication/773001/ewp-647-localization-age-economic-globalization.pdf> .

103. Bizikova, L., De Brauw, A., Eber Rose, M. Achieving Sustainable Food Systems in a Global Crisis: Nigeria. Winnipeg, MB: IISD, 2022. URL: <https://www.iisd.org/publications/report/sustainable-food-systems-global-crisis-nigeria> .

104. Blasi, J., Bair, J. An analysis of multiparty bargaining models for global supply chains. Geneva: International Labour Office (ILO), 2019. 68 p. (Conditions of Work and Employment Series; No. 105). URL: https://www.ilo.org/global/publications/working-papers/WCMS_711002/lang--en/index.htm .

105. Blonigen, B. A. Tariff-jumping foreign direct investment and domestic firms' profits. *Canadian Journal of Economics*. 2002. Vol. 35, No 3. P. 587–611. URL: <https://www.nber.org/papers/w9027> (date of access: 21.10.2025)

106. Brzezinski, Z. The Grand Chessboard: American Primacy and its Geostrategic Imperatives. New York: Basic Books, 2016.

107. Bunge Global / Ukraine. URL: <https://www.bunge.com/Ukraine/Locations>

108. Busse, M., Hefeker, C. Political risk, institutions and foreign direct investment. *European Journal of Political Economy*. 2007. Vol. 23, No 2. P. 397–415.

109. Buying your way into trouble? The challenge of responsible supply chain management. Acona ; *Insight Investment*. 2004. URL: <https://www.business-humanrights.org/en/latest-news/pdf-buying-your-way-into-trouble-the-challenge-of-responsible-supply-chain-management/> .

110. Cargill in Ukraine. URL: <https://www.cargill.com/worldwide/ukraine>

111. Casson, M. The entrepreneur: An economic theory. Totowa, New Jersey: Barnes & Noble Books, 1982. 429 p.

112. Caves, R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. 322 p.

113. Caves, R. E., Porter, M. E. From Entry Barriers to Mobility Barriers: Conjectural Decisions and Contrived Deterrence to New Competition. *Quarterly Journal of Economics*. 1977. Vol. 91, No 3. P. 241–261. URL: <https://doi.org/10.2307/1885416> .
114. Charney, J. I. Transnational corporations and developing public international law. *Duke Law Journal*. 1983. No 4. P. 748–788.
115. CHS Ukraine. Elevatorist.com. URL: <https://elevatorist.com/kompanii/246-chs-ukraina>
116. Clapp, J. How a few giant companies came to dominate global food. 2025. URL: <https://www.landclimate.org/how-a-few-giant-companies-came-to-dominate-global-food/> (date of access: 11.05.2025).
117. Clapp, J., Vriezen, R., Laila, A., Conti, C., Gordon, L., Hicks, C., Rao, N. Corporate concentration and power matter for agency in food systems. *Food Policy*. 2025. Vol. 134. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0306919225001022>
118. COFCO around the world: Ukraine - a solid partnership with potential to grow. 2021. URL: <https://www.cofcointernational.com/newsroom/cofco-around-the-world-ukraine-a-solid-partnership-with-potential-to-grow/> .
119. Corteva Agriscience. URL: <https://www.corteva.com.ua/>
120. Danese, G., De Marchi, V. Business adaptation strategies to climate change: A systematic review. *Journal of Cleaner Production*. 2024. Vol. 485. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2024.144322> .
121. Deininger, K., Ayalew, A. Land and Mortgage Markets in Ukraine Pre-War Performance, War Effects, and Implications for Recovery. 2023. 41 p. (World Bank Policy Research Working Paper). Washington, D.C.: World Bank. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/a1102042-f888-4ebf-87ef-9d89601f6130/content> .
122. Deininger, K., Nizalov, D. 26 Years of Land Reform: The Glass is Half-Empty or Half-Full. Kyiv: Kyiv School of Economics, 2016. URL:

https://kse.ua/about-the-school/news/2016_10_08-voks_26-rokiv-zemelnoyi-reformi .

123. Dicken, P. *Global shift: Mapping the changing contours of the world economy*. 7th ed. London: Sage Publications, 2015. 619 p.

124. Draft Report with recommendations to the Commission on corporate due diligence and corporate accountability (2020/2129(INL)). Brussels: European Parliament, 2020. 11 Sept. URL: https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=oj:JOC_2021_474_R_0003 .

125. Draft United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. New York: United Nations, 1983. 54 p. URL: https://digitallibrary.un.org/record/204950/files/E_1983_17_Rev-1-EN.pdf (date of access: 21.10.2025).

126. Drucker, P. *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*. New York: Harper and Row, 1969. 370 p.

127. Dunning, J. H. *Alliance capitalism and global business*. London: Routledge, 1997. 400 p.

128. Dunning, J. H. *Multinational enterprises and the global economy*. 2nd ed. Cheltenham: Edward Elgar, 2000. 946 p.

129. Dunning, J. H. The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*. 1988. Vol. 19, No 1. P. 1–31.

130. FAOSTAT. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <https://www.fao.org/faostat/ru/#country/230> .

131. FAOSTAT. Agricultural production statistics 2000-2021. URL: <https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/58971ed8-c831-4ee6-ab0a-e47ea66a7e6a/content>

132. Focarelli, D., Pozzolo, A. F. The Patterns of Cross-Border Bank Mergers and Shareholdings in OECD Countries. *SSRN Electronic Journal*. 2002. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.301643>

133. Ford, J. *The Risks of Regulatory Ritualism: Proposals for a Treaty on Business and Human Rights*. Oxford: Global Economic Governance Programme, 2016. (Working Paper; No. 118). URL: <https://www.globaleconomicgovernance.ox.ac.uk/working-papers/> .
134. *Foreign direct investment flows to agriculture (2013–2022)*. Rome: FAO, 2023. URL: <https://openknowledge.fao.org/handle/20.500.14283/cc9025en>.
135. *Foreign direct investment: a rebound in the offing, led by fdi in developing countries and fdi in services*. UNCTAD. 2024. URL: <https://unctad.org/fr/node/20916> .
136. *Fortune Global 500: The World's Largest Corporations*. New York: Fortune Media IP Limited, 2024. URL: <https://fortune.com/global500/>.
137. Gereffi, G. *Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism*. Cambridge: *Cambridge University Press*, 2018. 494 p.
138. Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. 2nd ed. Durham, NC: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2016. URL: <https://hdl.handle.net/10161/12488>.
139. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon, T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12, No 1. P. 78–104.
140. Gladwin, T. N., Kennely, J. J., Krause, T. S. Shifting paradigms for sustainable development: Implications for management theory and reseach. *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20, No 4. P. 874–907.
141. González, J. *Economic Regulation of the Commercial Aviation Sector and the 1978 Airline Deregulation Act*. Washington, D.C.: Library of Congress, 2022. URL: <https://blogs.loc.gov/law/2022/06/economic-regulation-of-the-commercial-aviation-sector-and-the-1978-airline-deregulation-act/> .
142. Gray, N. Cargill plant in Ukraine ‘occupied’ by armed individuals. FoodNavigator. 2014. URL: <https://www.foodnavigator.com/Article/2014/07/15/Cargill-plant-in-Ukraine-occupied-by-armed-individuals/> .

143. Grytsenko, A., Podliesna, V. Contradictions between globalization and localization as a structuring factor of cyclicity in societal and economic development. *ECONOMY and SOCIOLOGY*. 2025. No 1. P. 60–70. URL: <https://doi.org/10.36004/nier.es.2025.1-05> .
144. Gunnella, V., Quaglietti, L. The economic implications of rising protectionism: a euro area and global perspective. *ECB Economic Bulletin*. 2019. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/economic-bulletin/html/eb201903.en.html> .
145. Haleem, F., Farooq, S., Cheng, Y., Waehrens, B. Proactive and Reactive Approaches towards Sustainable Practices in Manufacturing Companies: Emerging Economies Perspective. *Sustainability*. 2024. Vol. 15, No 17. URL: <https://doi.org/10.3390/su151712796> .
146. Hines, C. *Localization: A Global manifesto*. London; Sterling, VA: Earthscan, 2000. 290 p.
147. *Human Development Report 2023-24*. New York: UNDP, 2024. URL: <https://hdr.undp.org/content/human-development-report-2023-24> .
148. Hymer, S. H. *The International Operations of National Firms*. Cambridge, MA: MIT Press, 1976. 229 p.
149. Ibatullin, S., Dorosh, Y., Sakal, O., Krupin, V., Kharytonenko, R., Bratinova, M. Agricultural Land Market in Ukraine: Challenges of Trade Liberalization and Future Land Policy Reforms. *Land*. 2024. Vol. 13, No 3. URL: <https://doi.org/10.3390/land13030338> .
150. Jones, G. *Multinationals and global capitalism: From the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press, 2005. 354 p.
151. Jost, T. *Direct investment and Germany as a business location*. 1997. 25 p. (Discussion Paper Series 1: Economic Studies, No 1997,02e). Frankfurt am Main: Deutsche Bundesbank.
152. Khondker, H. *Globalisation to Glocalization: A Conceptual Exploration*. *Intellectual Discourse*. 2005. Vol. 13, No 2. P. 181–199.
153. Kim, Y.-C. *Japanese Inward Investment in UK Car Manufacturing*. London: *Routledge*, 2017. 324 p.

154. Kindleberger, Ch. P. *International Economics*. Homewood, Illinois: R. D. Irwin, 1968. 670 p.
155. Kotler, P., Keller, K. L., Chernev, A. *Marketing Management*. 16th ed. Harlow: Pearson Education, 2021. 607 p.
156. Krings, G. M., Carpentier, J.-F., Delvenne, J.-C. *Trade integration and trade imbalances in the European Union: a network perspective*. 2013. URL: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1309.4156> .
157. Lähde, V., Vadén, T., Toivanen, T., Järvensivu, P., Eronen, J. T. *The crises inherent in the success of the global food system*. *Ecology and Society*. 2023. URL: <https://doi.org/10.5751/ES-14624-280416> .
158. *Land market review Ukraine Q2'2023*. Kyiv School of Economics. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2023/08/Land-Market-Review-Ukraine_Q2-2023.pdf .
159. LeBaron, G. et al. *Confronting root causes: forced labour in global supply chains*. Sheffield: University of Sheffield, 2018. 100 p.
160. Lim Mah Hui, Teoh Kit Fong. *Singapore Corporations Go Transnational*. *Journal of Southeast Asian Studies*. 1986. Vol. 17, No 2. P. 336–365.
161. Loonam, J. P., Andreoli, R. J. *Extraterritoriality: The US Perspective*. 2022. URL: <https://globalinvestigationsreview.com/guide/the-practitioners-guide-global-investigations-archived/2022/article/extraterritoriality-the-us-perspective> .
162. *M&A Statistics*. URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/> (date of access: 05.11.2025).
163. Marcinkowska, M. *Multinationals in Russia and Ukraine in the face of war: The stakeholders' perspective*. *Comparative Economic Research*. Central and Eastern Europe. Lodz: Lodz University Press, 2022. Vol. 25, Iss. 4. P. 7–28. URL: <https://doi.org/10.18778/1508-2008.25.27> .
164. Martin Coe, N., Hess, M., Wai-chung Yeung, H., Dicken, P. *Globalizing Regional Development: A Global Production Networks Perspective*. *Transactions of the Institute of British Geographers*. 2004. Vol. 29, No 4. P. 468–484.

165. Mihalache, M., Mihalache, O. R., Van den Ende, J. International Diversification and MNE Innovativeness: A Contingency Perspective of Foreign Subsidiary Portfolio Characteristics. *Management International Review*. 2021. Vol. 61, No 5. P. 769–798. URL: <https://doi.org/10.1007/s11575-021-00460-z> .

166. Miller, D., Hohenegger, K. Redistributing value added towards labour in apparel supply chains. Geneva: International Labour Office (ILO), 2017. 45 p. (Conditions of Work and Employment Series; No. 83). URL: https://www.ilo.org/global/publications/working-papers/WCMS_547537/lang--en/index.htm

167. Morisset, J. Unfair Trade? Empirical Evidence in World Commodity Markets Over the Past 25 Years. 1997. 26 p. (Policy Research Working Paper). Washington, D.C.: World Bank. URL: https://www.researchgate.net/publication/23722019_Unfair_Trade_Empirical_Evidence_in_World_Commodity_Markets_Over_the_Past_25_Years .

168. Muchlinski, P. T. Multinational Enterprises and the Law. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press, 2007.

169. Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related Measures to Prevent Base Erosion and Profit Shifting. *OECD*. Paris, 2017. 116 p. URL: <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/beps-mli/multilateral-convention-to-implement-tax-treaty-related-measures-to-prevent-beps.pdf> .

170. Nash, J. Transfer pricing: An exporter's checklist. *Chartered Accountants Journal*. 2007. Vol. 86, Iss. 11. P. 37. URL: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/27872623/transfer-pricing-checklist-exporters> .

171. Ocelík, V. Multinational enterprises, Industry 4.0 and sustainability. *ScienceDirect*. 2023. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2023.137434>.

172. Ohmae, K. The Mind of the Strategist: The Art of Japanese Business. New York: McGraw-Hill, 1991. URL: <https://books.google.com/books?id=xgVtpdx0FzQC> .

173. Ozawa, T. A Newer type of foreign investment in third world resource development. *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*. 1979. No 12. P. 1133–1151.

174. Paying for a Bus Ticket and Expecting to Fly - How Apparel Brand Purchasing Practices Drive Labor Abuses. New York: Human Rights Watch, 2019. 143 p.

175. Plume, K. ADM shuts Ukraine grains terminal, crush plant, other facilities after Russia invasion. *Reuters*. 2022. 24 Feb. URL: <https://www.reuters.com/world/adm-shuts-ukraine-grains-terminal-crush-plant-other-facilities-after-russia-2022-02-24/> .

176. Porter, M. E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990. 855 p.

177. Porter, M. E., Kramer, M. R. Creating shared value. *Harvard Business Review*. 2011. Vol. 89, No 1/2. P. 62–77.

178. Prikhodko, D., Sikachyna, O., Pedersen, E., Sylvester, G., Rybchynshyi, R. Digital technologies in the grain sector of Ukraine. Rome: *FAO*, 2022. URL: <https://www.fao.org/3/cc1600en/cc1600en.pdf> .

179. Puzikova, V. Foreign direct investment in Ukraine. 2023. 20 p. (Hannover Economic Papers (HEP); No. 706). Hannover: Leibniz Universität Hannover, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät.

180. Robertson, R. Situating glocalization: a relatively autobiographical intervention. *Global Themes and Local Variations in Organization and Management: Perspectives on Glocalization* / ed. by G. S. Drori, M. A. Höllerer, P. Walgenbach. New York: Routledge, 2013. P. 25–36.

181. Roudometof, V. Theorizing glocalization: Three interpretations. *European Journal of Social Theory*. 2016. Vol. 19, No 3. P. 391–408. URL: doi.org/10.1177/1368431015605443 .

182. Rugman, A. M., Verbeke, A. *Global Corporate Strategy and Trade*. Oxford: Oxford University Press, 2001. 182 p.

183. Santeramo, F. G., Lamonaca, E. The effects of non-tariff measures on agri-food trade: a review and meta-analysis of empirical evidence. Foggia: University of Foggia, 2018. URL: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1811.06323> .

184. Sgrignoli, P., Metulini, R., Zhu, Z., Riccaboni, M. The Indirect Effects of FDI on Trade: A Network Perspective. 2017. URL: <https://doi.org/10.48550/arXiv.1705.02187> .

185. Share of Product Groups in World Merchandise Trade, 1900–2020. Geneva: World Trade Organization; United Nations Conference on Trade and Development, 2021. URL: <https://transportgeography.org/contents/chapter7/globalization-international-trade/product-groups-global-trade/> .

186. Shared Responsibility: A New Paradigm for Supply Chains. Geneva: World Economic Forum, 2015. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Shared_Responsibility_A_New_Paradigm_for_Supply_Chains.pdf .

187. Shuman, M. H. Going Local: Creating self-reliant communities in a global age. New York: Free Press, 1998. 320 p.

188. Small number of huge companies dominate global food chain, study finds. *The Guardian*. 2022. 22 Sep. URL: <https://www.theguardian.com/business/2022/sep/22/small-number-of-huge-companies-dominate-global-food-chain-study-finds> (date of access: 05.11.2025).

189. Smarzynska Javorcik, B. Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers Through Backward Linkages. *American Economic Review*. 2004. Vol. 94, No 3. P. 605–627.

190. Sornarajah, M. The International Law on Foreign Investment. Cambridge: Cambridge University Press & Assessment, 2021. URL: https://assets.cambridge.org/97811087/30860/frontmatter/9781108730860_frontmatter.pdf .

191. Stanley, A. Globalization's Peak. *Finance & Development*. 2023. June. P. 52–53. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2023/06/PT-globalization-peak-Stanley> .
192. Starmanns, M. Purchasing practices and low wages in global supply chains: Empirical cases from the garment industry. Geneva: International Labour Office (ILO), 2017. 52 p. (Conditions of Work and Employment Series; No. 86). URL: https://www.ilo.org/global/publications/working-papers/WCMS_555060/lang--en/index.htm .
193. Stepan Kubiv signed an Agreement with the OECD on Ukraine's accession to the Declaration on International Investment and Transnational Corporations. 2017. URL: <https://www.kmu.gov.ua/en/news/249826158> .
194. Tax Hell Index 2024. The 1841 Foundation, 2024. URL: https://the1841foundation.com/wp-content/uploads/2025/05/Tax-Hell-Index_2024_The-1841-Foundation_EN_.pdf .
195. The Role of Transnational Corporations in the Agrifood Sector. Rome: FAO, 2003. URL: <https://www.fao.org/4/y4671e/y4671e0e.htm> .
196. The State of Commodity Dependence. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/publication/state-commodity-dependence-2025> .
197. Trading Away Our Rights. Women Working in Global Supply Chains. Oxfam, 2004. 28 p. URL: <https://oxfamilibrary.openrepository.com/bitstream/handle/10546/112405/cr-trading-away-rights-women-global-supply-chains-010404-summ-en.pdf> .
198. Turchaninova, Y. Globalization vs. Localization: Balancing Economic Outcomes and Marketing Effectiveness in Multinational Enterprises. *International Journal of Novel Research in Marketing Management and Economics*. 2025. Vol. 12, No 1. P. 34–39. URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14987875> .
199. Ukraine: Economic Growth Depends on Reforms and Financing. Washington, D.C.: World Bank, 2018. 4 Oct. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2018/10/04/ukraine-economic-update-october-2018> .

200. Ukraine: Households Agricultural Production. Washington, D.C.: US Department of Agriculture, Foreign Agricultural Service, 2022. URL: <https://www.fas.usda.gov/data/ukraine-households-agricultural-production> .
201. UNCTAD. Transnational Corporations Journal. URL: <https://unctad.org/Topic/Investment/Transnational-Corporations-Journal>.
202. United Nations Centre/Commission on Transnational Corporations. New York: United Nations, 1982. 53 p. URL: https://digitallibrary.un.org/record/38784/files/ST_CTC_65_E.pdf .
203. United Nations General Assembly Resolution 3281 (XXIX). Charter of Economic Rights and Duties of States. United Nations, 1974. 12 Dec. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements/treaty-files/2778/download> .
204. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment Released. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2024/02/15/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released> .
205. Vernon, R. The Product Cycle Hypothesis in New International Environment. Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979. Vol. 41, Iss. 4. P. 255–267. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0084.1979.mp41004002.x> .
206. War and Theft The Takeover of Ukraine’s Agricultural Land / Mousseau F., Devillers E. The Oakland Institute. URL: <https://www.oaklandinstitute.org/report/war-and-theft>
207. WEB of Transnational Deals. Land Matrix. URL: <https://landmatrix.org/charts/web-of-transnational-deals/> .
208. World investment report 2020: International production beyond the pandemic. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2020. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf .

209. World investment report 2021: Investing in sustainable recovery. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf .

210. Zakharchuk, O., Melnyk, S., Vyshnevetska, O., Popova, O., Kotsyubynska, L. Investment and innovation development of agriculture in Ukraine. *Ekonomika APK*. 2022. Vol. 29, No 4. P. 10–21. URL: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202204010> .

211. Zhan, J. Covid-19 and investment – an UNCTAD research round-up of the international pandemic’s effect on FDI flows and policy. *Transnational Corporations*. 2020. Vol. 27, No 1. P. 1–3.

212. Zvirgzde, D., Schiller, D., Diez, J. Location choices of multinational companies in Ukraine. Regional Integration: Europe, the Mediterranean and the World Economy. 53rd Congress of the European Regional Science Association, Italy, 2013. 36 p. URL: https://www.econstor.eu/bitstream/10419/123877/1/ERSA2013_00219.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

Публікації у фахових виданнях України з присвоєнням категорії «Б»:

1. Лазаренко М. І. Вплив прямих іноземних інвестицій на менш розвинені регіони. *Бізнес Інформ*. 2024. №2. С. 56–62.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-2-56-62>

2. Лазаренко М. І. Вплив ТНК на сільськогосподарський експорт країн, що розвиваються. *Бізнес Інформ*. 2024. №7. С. 64–70.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-7-64-70>

3. Лазаренко М. І. Еволюція регуляторного середовища транснаціональних корпорацій у глобальному інвестиційному просторі кінця ХХ – початку ХХІ століття. *Економічна теорія*. 2025. №3. С. 101–119.

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2025.03.101>

Публікації, які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:

1. Лазаренко М. І. Роль ТНК в структурі сільськогосподарського експорту країн, що розвиваються. *Innovative development of science, technology and education*: Міжнар. науково-практ. конф., м. Ванкувер, 29–31 верес. 2024 р. 2024. С. 327–332.

URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2024/08/INNOVATIVE-DEVELOPMENT-OF-SCIENCE-TECHNOLOGY-AND-EDUCATION-29-31.08.24.pdf>

2. Лазаренко М. І. У пошуках глобального балансу: ТНК в епоху інвестиційної конкуренції. *Ways of Science Development in Modern Crisis Conditions*: Міжнар. науково-практ. конф., м. Дніпро, 4–5 черв. 2025 р. 2025. С. 165–166.

URL: <http://www.wayscience.com/wp-content/uploads/2025/06/Conference-Proceedings-June-4-5-2025.pdf>

3. Лазаренко М. І. Asymmetry of influence and regulatory dilemmas: the role of TNCs in the contemporary global economy. *Science and education: synergy of innovation*: Міжнар. науково-практ. конф., м. Берлін, 1–3 верес. 2025 р. 2025. С. 187–190.

URL: <https://sci-conf.com.ua/wp-content/uploads/2025/09/SCIENCE-AND-EDUCATION-SYNERGY-OF-INNOVATION-1-3.09.25.pdf>



Рисунок Б1. Система інституційного регулювання аграрного сектору

Джерело: складено автором на основі [20; 32; 26].

Таблиця В1. Динаміка та структура товарного експорту України за період 2021-2023 рр.

Товарні групи експорту	2021		2022		2023	
	Млн. дол. США	Питома вага %	Млн. дол. США	Питома вага %	Млн. дол. США	Питома вага %
Сільськогосподарська продукція	27 687	43,9	23 380	57,2	22 001	63,4
Мінеральні продукти	7 874	12,5	4109	10,0	2262	6,5
Хімічні речовини	3 173	5,0	1668	4,1	1329	3,8
Лісоматеріали та вироби з деревини	2 491	3,9	2118	5,2	1719	5,0
Промислові товари	946	1,5	569	1,4	557	1,6
Чорні та кольорові метали	15719	24,9	5881	14,4	3888	11,2
Машини та обладнання	3819	6,1	2281	5,6	2150	6,2
Інше	1404	2,2	893	2,2	772	2,2
Разом	63113	100,0	40899	100,0	34 678	100,0

Джерело: складено автором на основі [131].

**Таблиця Г1. Структура валютних надходжень за експортними групами в
Україні у 2021–2024 рр., млн дол. США**

Групи товарів	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Продукти харчування та сировина для їх виробництва	22,123	22,161	27,687	23,380	22,001	24,665
Мінеральна продукція	4,405	4,963	7,874	4,109	2,262	3,137
Продукція хімічної та суміжних галузей	2,171	2,308	3,173	1,668	1,329	1,508
Деревина та вироби з неї	1,780	1,758	2,491	2,118	1,719	1,660
Промислова продукція	697	722	946	569	557	577
Чорні та кольорові метали та вироби з них	9,994	8,782	15,719	5,881	3,888	4,420
Машини, обладнання, транспортні засоби та прилади	3,426	3,390	3,819	2,281	2,150	2,012
Інше	1,495	1,059	1,404	893	772	900

Джерело: складено автором на основі [81].

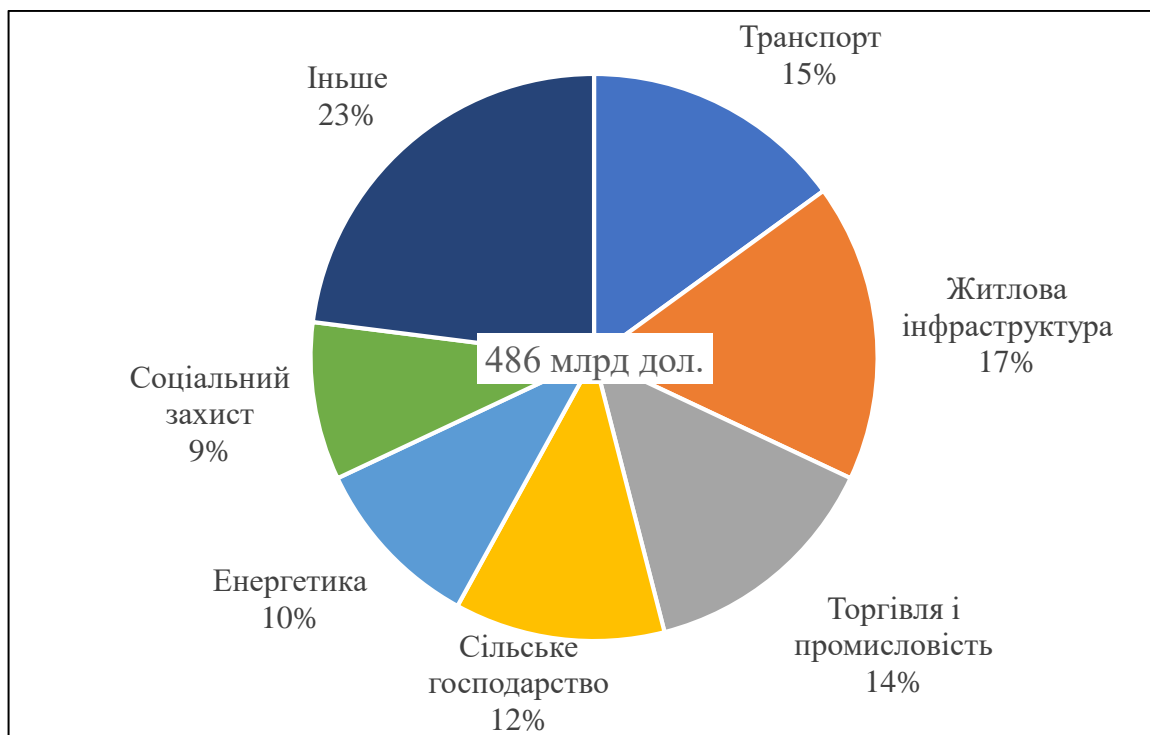


Рисунок Д1. Потреби України у коштах на повоєнну відбудову за 2024-2034 рр., %

Джерело: складено автором на основі [204].

Таблиця Е1. Ефективність використання основних засобів у сільськогосподарському виробництві в європейських країнах (2021 р.)

Країна	Валовий аграрний продукт, млн дол.	Валовий продукт на 1 га сільгоспугідь, тис. дол. США	Продуктивність праці, тис. дол./особу	Капітало віддача	Капіталое мність
Болгарія	5,851.4	1,159.6	29.99	0.79	1.26
Данія	9,901.1	3,781.9	166.69	0.25	4.07
Іспанія	56,978.8	2,172.4	70.33	0.70	1.43
Італія	52,927.3	4,267.3	57.45	0.28	3.51
Нідерланди	18,700.4	10,320.3	90.12	0.26	3.88
Німеччина	52,689.1	2,888.7	100.51	0.26	3.89
Польща	29,315.8	1,991.7	19.22	1.26	0.79
Румунія	19,334.5	1,478.3	13.38	0.42	2.35
Угорщина	8,240.8	1,632.2	39.73	0.26	3.83
Україна	51,365.4	1,226.1	18.71	1.62	0.62
Франція	83,837	2,936.1	119.12	0.61	1.63
Швеція	8,174.1	1,517.3	46.58	0.08	12.18
Швейцарія	4,750.8	5,346.0	72.98	0.15	6.77

Джерело: складено автором на основі [131].

Таблиця Є1. Ефективність інвестицій в основний капітал у сільськогосподарському секторі європейських країн (2021 р.)

Країна	Інвестиції в основний капітал, млн дол.	Інвестиції на працівника, тис. дол.	Інвестиції на 1 га, тис. дол.	Додана вартість агровиробництва, млн дол.	Додана вартість на працівника, тис. дол.	Капіталовіддача доданої вартості
Болгарія	732.8	3.756	728	3,671	18.82	0.50
Данія	1,627	27.391	1,688	4,418	74.38	0.11
Іспанія	7,560.1	9.331	1,505	39,478	48.73	0.48
Італія	12,648.1	13.730	3,300	40,926	44.43	0.22
Нідерланди	5,639.3	27.177	8,620	15,619	75.27	0.22
Німеччина	12,119.5	23.120	1,670	30,460	58.11	0.15
Польща	5,016.4	3.288	1,038	15,275	10.01	0.66
Румунія	2,684.7	1.858	1,041	13,612	9.42	0.30
Угорщина	1,702.1	8.207	1,257	6,349	30.61	0.20
Україна	2,642.2	0.963	519	21,746	7.92	0.68
Франція	15,262.1	21.685	1,676	47,860	68.00	0.35
Швеція	3,547.9	31.678	1,695	5,091	45.46	0.09
Швейцарія	2,096.6	20.555	5,389	8,240	80.78	0.14

Джерело: складено автором на основі [131].

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 14:35:26 08.06.2026

Назва файлу з підписом: Lazarenko_diss.pdf.asice
Розмір файлу з підписом: 1.5 МБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: Lazarenko_diss.pdf
Розмір файлу без підпису: 1.6 МБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: Лазаренко Максим Ігорович
П.І.Б.: Лазаренко Максим Ігорович
Країна: Україна
РНОКПП: 3553302994
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 14:35:25 08.06.2026
Сертифікат виданий: КНЕДП ТОВ "Вчасно Сервіс"
Серійний номер: 2DBD5940D955E12A04000000C999080045293100
Алгоритм підпису: ДСТУ 4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)
Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)
Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2026.04.06 13:00