

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МАРІУПОЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІКО-ПРАВОВИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН**

До захисту допустити:
Зав. кафедри _____ Чентуков Ю.І.
«____» _____ грудня _____ 2021 р.

Кваліфікаційна робота
за освітнім ступенем «Магістр»
на тему: «Діяльність транснаціональних структур в умовах глобалізації
світового господарства»

Студента економіко-правового факультету
спеціальності: 051 «Економіка»
освітнього ступеня «Магістр»
Малахова Дмитра Сергійовича

Науковий керівник
Чентуков Ю.І., д.е.н., професор кафедри
економіки та міжнародних економічних
відносин

Рецензент: Капранова Л.Г., к.е.н, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії та
підприємництва ДВНЗ «Приазовський
державний технічний університет»

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою _____
Секретар ЕК _____
«21» грудня 2021 р.

Маріуполь – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ	
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	6
1.1. Теоретичні основи глобалізації світової економіки.....	6
1.2. Еволюція транснаціоналізації світового капіталу.....	15
1.3. Сутність, ознаки та типи транснаціональних структур як головних суб'єктів глобалізації.....	20
Висновки до розділу I.....	26
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР В	
УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	28
2.1. Аналіз динаміки розвитку ТНК в світовому господарстві	28
2.2. Аналіз тенденцій розвитку процесів злиттів і поглинань компаній у світовому господарстві.....	39
2.3 Оцінка функціонування транснаціональних компаній в Україні.....	47
Висновки до розділу II.....	58
РОЗДІЛ III. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ	
СТРУКТУР НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....	60
3.1. Міжнародний механізм регулювання ТНК.....	60
3.2. Формування сучасної концепції взаємодії ТНК та національних економік..	64
3.3. Наслідки впливу діяльності ТНК на економічний розвиток України.....	73
Висновки до розділу III.....	82
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	94

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасних умовах процеси транснаціоналізації стали однією з найважливіших ознак і, можна сказати серцевиною прогресуючого процесу глобалізації економіки. Нові якісні зміни визначаються в значній мірі все зростаючою активністю транснаціональних структур, операції яких обумовлюють не лише посилення масштабів фінансової глобалізації, але і зростання інтеграційних процесів при здійсненні прямих іноземних інвестицій. ТНК сьогодні є основними суб'єктами сучасного світового господарства і міжнародних економічних відносин.

Значну увагу дослідженню особливостей та закономірностей розвитку транснаціоналізації на сучасному присвячено у працях багатьох вітчизняних учених усіх шкіл і напрямів таких, як О.Рогащ, В.Рокоча, Л.Руденко, А.Пехник, А.А. Семенов, Г.О. Партин, О.С. Гирик, О.О. Чуб, Т.А. Мустафін, що обумовлює актуальність даної теми та підкреслює її подальше дослідження.

Метою роботи є визначення ролі транснаціональних структур та їх впливу на світові глобалізаційні процеси.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні *задачі*:

- ✓ визначити сутність процесу глобалізації світової економіки та її наслідки;
- ✓ розглянути етапи еволюції транснаціоналізації світового капіталу;
- ✓ визначити типи транснаціональних структур та їх характерні ознаки;
- ✓ проаналізувати динаміку розвитку ТНК в світовому господарстві;
- ✓ оцінити процеси транснаціонального злиття та поглинання в різних секторах світової економіки;
- ✓ дослідити функціонування транснаціональних компаній в Україні
- ✓ з'ясувати напрямки сучасної концепції взаємодії ТНК та національних економік.
- ✓ виявити наслідки впливу діяльності ТНК на економічний розвиток України

Об'єктом роботи є транснаціональні структури як головні суб'єкти світових економічних зв'язків та глобалізації.

Предметом дослідження є особливості впливу процесів транснаціоналізації на економічний розвиток країн.

Методологічною базою роботи є діалектичний метод та загальні показові методи: індуктивний та дедуктивний (для визначення особливостей сучасних глобалізаційних процесів), статистичний метод (для порівняльного аналізу) та структурного аналізу (для дослідженні структурних галузевих та країнових змін прямих іноземних інвестицій в Україну), аналітичний (для обґрунтування отриманих даних). Методи групування та класифікації було використано для систематизації основних критеріїв транснаціоналізації компаній. Статистичний та математичний методи були використані при розрахунку показників динаміки та структури притоку ПІІ в світі. Метод аналізу було використано при оцінці особливостей розвитку світового банківського сектору; метод порівняння – для порівняльної характеристики показників діяльності ТНК на різних етапах їх розвитку. У роботі також використано методи кореляційно-регресійного аналізу при виявленні чинників, що впливають на обсяги іноземних активів ТНК та прогностичний, що використовувався при розробці прогностичних моделей обсягу ПІІ в світі.

Теоретичною основою роботи є наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених в галузі міжнародної торгівлі, законодавчі та нормативні акти, що регулюють інвестиційні процеси в Україні, періодичні видання, статистичні матеріали, матеріали конференцій і круглих столів, та ресурси інформаційної мережі Інтернет.

Наукова новизна роботи полягає в тому, що було проаналізовано та систематизовано основні критерії транснаціоналізації; запропоновано економіко-математичну модель, яка дозволяє визначити чинники, що впливають на обсяги іноземних активів транснаціональних компаній в світі, виділені новітні тенденції в світовому банківському секторі, окреслена сучасна модель взаємодії ТНК та національних економік.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг дослідження викладено на 93 сторінках друкованого тексту. Робота містить 8 таблиць та 18 рисунків. Список використаних джерел налічує 62 найменування.

РОЗДІЛ І.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Теоретичні основи глобалізації світової економіки

Однією з основних тенденцій, що спостерігаються у світовій економіці на початку XXI століття, є територіальна й інституційна інтеграція ринків, а сучасна світова економіка характеризується дедалі більшим переплетенням національних економік. З позиції окремої країни, інтеграційні процеси розвиваються у двох напрямках – у країну ззовні та із країни назовні. Розвиток іззовні означає, що процес іде в напрямі розширення використання іноземного капіталу, товарів, послуг, технологій та інформації у сфері внутрішнього споживання окремої країни. Розвиток назовні характеризується пріоритетною орієнтацією країни на світовий ринок і глобальною експансією економічних суб'єктів у всі сфери економіки інших країн. Результатом такого двостороннього руху і є інтеграція ринків, тобто поєднання частин (економік окремих країн) у одне ціле – глобальну економічну систему. Інтеграція ринків – це зближення й переплетення національних ринків у міжнародному масштабі.

Останніми роками процеси інтеграції ринків, унаслідок яких структури національних економічних систем стають взаємозалежними, прискорюються, про що свідчить зростання кількості та обсягів укладених і реалізованих угод. Інтеграція в усіх секторах світового господарства принципово змінює співвідношення між зовнішніми та внутрішніми чинниками розвитку ринків на користь перших. Економічна система кожної окремої країни, незалежно від її величини та рівня економічного розвитку, не в змозі протидіяти інтеграційним процесам, а отже не може бути цілковито самостійною та раціонально формувати й реалізовувати стратегію економічного розвитку без урахування інтересів основних суб'єктів світової економіки [43].

Інтеграцію окремих ринків слід відрізнити від міжнародної економічної ін-

теграції, що характеризується зближенням національних економік на основі процесів поділу праці. Інтеграція (від лат. *integratio* – заповнення, возз'єднання, від *integer* – цілий) – це процес об'єднання в ціле окремих частин та елементів; у економічному сенсі інтеграція є процесом поглиблення економічного та виробничого співробітництва в напрямі об'єднання національних господарств двох і більше держав. Міжнародна економічна інтеграція – це досить ефективний та перспективний напрям розвитку економіки, якісно новий і складніший етап інтернаціоналізації господарських зв'язків, на якому відбувається зближення національних економік та забезпечується спільне розв'язання економічних завдань.

Міжнародна інтеграція є причиною глобалізації як об'єктивного процесу, який набирає дедалі більшої сили. Інтернаціоналізація, розпочавшись ще сто років тому, тепер вступила у принципово нову стадію, й у новітній світовій економіці з'явилося якісно нове поняття «глобалізація».

Спробу умовно відокремити в часі глобалізацію від інших етапів розвитку економіки робить І. Владімірова. Вона розглядає інтернаціоналізацію господарської діяльності як тривалий процес, який в сучасній стадії набув форми глобалізації. Схематично процеси, що ведуть до економічної глобалізації, вона виражає взаємозв'язаним ланцюжком, представленим на рис.1.1, обмовляючись, що це декілька спрощено характеризує процес інтернаціоналізації світової економіки. «У реальній дійсності дуже складно виділити ці етапи в чистому вигляді, можна виявити лише певні тенденції, і існують поза сумнівом як прямі, так і зворотні зв'язки між ними.», пише І. Владімірова [14].



Рис.1.1. Етапи інтернаціоналізації господарської діяльності

На сучасному етапі розвитку економічної думки ще не сформовано єдиного визначення поняття глобалізації з урахуванням комплексного й багатогранного характеру цього явища, тому звернемося до з'ясування його сутності.

Вперше термін "глобалізація" було використано у працях Дж. Макліна в 1981 році, а пізніше визначено американським соціологом Р. Робертсоном у роботах 1983–1992 років. Зазвичай науковці визначають глобалізацію або як взаємозалежний і взаємопов'язаний розвиток господарств різних країн, або як якісно новий рівень інтернаціоналізації ресурсних ринків, ринків праці, фінансових та інформаційних ринків. Під глобалізацією розуміють об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їх взаємозалежності [45].

Британські вчені у праці "Глобальна трансформація. Політика, економіка та культура" наголошують, що глобалізація є процесом розширення й поглиблення взаємозалежності країн світу в усіх сучасних сферах суспільного життя. Подібне визначення глобалізації запропоноване іншими дослідниками, на думку яких, глобалізація – це процес зростання залежності окремих країн та їхніх економік.

Прибічники новітньої теорії глобалізації стверджують, що глобалізація розпочалася наприкінці ХХ століття та пов'язана із загальнішим процесом – інтернаціоналізацією. Дослідники новітньої теорії зазначають, що глобалізація проявляється не лише в кількісному вимірі рівня інтенсивності зв'язків економік окремих країн, а й у якісному – через формування глобального рівня економічної організації. В. Кувалдін визначає глобалізацію як процес безбар'єрного руху капіталу, товарів, послуг, робочої сили й універсалізації господарського життя, який робить економічний простір однорідним та створює передумови для формування "суспільства без кордонів". У широкому розумінні глобалізацію визначають як єдину економічну систему, що функціонує в кожен момент часу на всій планеті. У іншому дослідженні глобалізація трактується як утворення єдиного, взаємопов'язаного світу,

цілісного за своїми загальними контурами та внутрішнім зв'язком елементів із формуванням структур глобальної керованості [14].

Прихильники радикального напрямку, описуючи процеси глобалізації, заявляють про «кінець національної державності та світ без кордонів». На їхню думку, в майбутньому у світі не залишиться національних держав; їхнє місце займуть глобальні корпорації без національних ознак та зі стандартизованими послугами. Водночас опоненти радикального напрямку виступають проти перебільшення ролі глобальних тенденцій. Вони стверджують: національна політика та економіка відіграють головну роль у визначенні напрямів розвитку, хоча й не заперечують, що глобальні процеси стали визначальною рисою розвитку міжнародної економіки [43].

Проведене дослідження дає підстави для визначення глобалізації як поступового і тривалого процесу розвитку якісно нової системи господарювання, яка доповнює національну економіку новими, глобальними рисами. Можна в цілому погодитися із твердженням В. Сіденка, що глобалізація є комплексним процесом, який охоплює паралельно три основних явища: зменшення перешкод на шляху взаємодії країн; тенденцію гомогенізації економічного, політичного та культурного просторів; утворення структур глобального управління.

Унаслідок глобалізації ринки стають більш взаємозалежними, у всіх сферах спостерігається постійне зростання глибини та масштабів міжнародної інтеграції, яка перетворилася на багатоканальний процес. Загалом процеси глобалізації охоплюють різні сфери світової економіки, а саме:

- зовнішню, міжнародну, світову торгівлю товарами, послугами технологіями, об'єктами інтелектуальної власності;
- міжнародний рух засобів виробництва (робочої сили, капіталу, інформації);
- міжнародні фінансово-кредитні та валютні операції;
- виробничу, науково-технічну, технологічну, інжинірингову й інформаційну співпрацю [19].

Як і будь-який складний за своєю структурою процес, глобалізація

розвивається під впливом цілої низки чинників як економічних, так і неекономічних: геополітичних, ідеологічних, культурологічних, цивілізаційних. Це зумовлює надзвичайну багатоманітність конкретних її проявів і навіть визначає певну роздвоєність процесу, що розглядається. З одного боку, він виглядає як об'єктивний процес – результат розвитку виробничих сил та відповідних їм економічних відносин, а, з другого, – як суб'єктивний процес, тобто – результат певної політики, яка проводиться найбільш потужними країнами – глобальними «гравцями» на світовій арені. У цій роздвоєності приховується фундаментальна внутрішня суперечність глобалізації. За своїм основним економічним змістом тенденція до посилення взаємодії країн та народів світу позитивна і має призвести до підвищення загальної (глобальної) ефективності світової економіки, до більш раціонального розподілу ресурсів у глобальному масштабі. Насправді вона реалізується в конкретній історичній соціально-економічній формі й слугує інтересам насамперед провідних країн – так званого «золотого мільярда». Не випадково в багатьох публікаціях розмежовуються об'єктивний процес глобалізації і політика неоліберального глобалізму провідних держав світу та їх глобальних монополістичних корпорацій [36].

Неекономічні чинники, які пов'язані з сучасними процесами геополітичного домінування та культурної експансії Заходу і ведуть, врешті-решт, до територіального розширення сфери оперування західного капіталу, відіграють велику роль у об'єднувачих процесах. Та вирішальне значення мають чинники, породжені суто економіко-технологічними процесами й нерівномірністю їх протікання в різних частинах світу.

У цьому контексті слід насамперед наголосити на тому, що процес глобалізації розвивається під вирішальним впливом сучасної революції в сфері виробничих сил: інформатизації та засобів комунікації. Вона технологічно уможливила виникнення і розповсюдження глобальних виробничо-фінансових структур. Ці технологічні інновації зробили можливим використання ряду

фундаментальних конкурентних переваг потужними транснаціональними економічними структурами.

До таких переваг слід насамперед віднести:

- можливість значного здешевлення та підвищення якості ресурсної бази розвитку: компанії, що оперують глобально, мають змогу зміщувати виробництво в регіонах із найбільш оптимальним сировинним забезпеченням та використовувати комплектуючі вироби найвищої якості, незалежно від місця їх виготовлення;
- можливість опанування збутом на різноманітних регіональних ринках. Це продовжує життєвий цикл товару (коли на одних ринках товар вже виходить з ринку, для інших він може бути інноваційним товаром із високим потенціалом попиту) і дозволяє отримувати більшу економію на масштабі (окупність величезних постійних витрат на новітні продукти прямо залежить від обсягів ринку, на якому вони реалізуються);
- можливість мінімізації трансакційних витрат та сплати податків за рахунок комерційної та фінансової діяльності в оптимальних для цього регіонах;
- отримання величезного ефекту від впровадження новітніх мережних форм організації та управління [25].

Важливим чинником розвитку глобалізації стали два процеси, що значно модифікують структуру світових економічних відносин. По-перше, це процес накопичення капіталу та зростаючі масштаби його експорту, який випереджає зростання торговельного обміну товарами і послугами. Цей процес призвів до того, що 500 найбільших ТНК світу (407 з яких розташовані в країнах провідної «сімки») забезпечують понад 3/4 загальносвітового виробництва товарів і послуг, їх частка у світовому експорті сягає 1/3, а в торгівлі технологіями та управлінськими послугами – 4/5.

По-друге, це масштабний процес лібералізації торгівлі та інвестиційної діяльності у світі, який був стимульований «неоліберальною революцією» що відбулася в останній чверті ХХ століття [4].

З другого боку, досягнення більш високого рівня лібералізації світової економіки загалом сприяло загостренню конкуренції і породило намагання досягти якісно нового рівня глобальної конкурентоспроможності через утворення глобальних альянсів компаній. Такі альянси мають на меті розробку та впровадження новітніх продуктів і послуг, зміцнення фінансової бази корпоративного розвитку, зниження операційних витрат тощо. Ці процеси на сьогодні є найбільш очевидними в таких глобальних галузях, як авіа- та автомобілебудування, авіаційні перевезення, банківський та страховий бізнес.

Важливим чинником глобалізації стає й зростаюча стандартизація попиту на окремих товарних ринках, що робить доцільним заміну диференційованих регіональних стратегій маркетингу на уніфіковану стратегію глобального маркетингу. Цей економічний чинник безпосередньо пов'язаний із дією факторів культурної експансії, через яку поступово формуються (завдяки агресивній рекламі і дедалі більш витонченим методам впливу на споживачів) схожі за змістом споживчі преференції й смаки.

Нарешті, процеси глобалізації розвиваються під впливом зростання спільних глобальних проблем людства. Їх, у принципі, неможливо вирішити, лише спираючись на відокремлені національні зусилля. Так, розв'язання таких проблем, як продовольча, екологічна, охорони здоров'я, освоєння нових джерел енергії тощо, потребує саме глобальних підходів і глобального регулювання, які мають забезпечувати зростання міжнародної кооперації у вирішенні цих завдань.

Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного масштабу, який має як прогресивні наслідки, так і негативні. До позитивних ми можемо віднести: поширення нових інформаційних технологій та пов'язаних з ними переваг (скорочення часу і витрат на трансакції, поліпшення умов праці та життя); перехід на ресурсозаощаджуючі технології; посилення уваги до важливих проблем людства та інші [4].

З одного боку, глобалізація небачено розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їхньої

більш глибокої і всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими і середніми доходами. Глобалізація економіки – це не лише вигоди від зростання участі країни в світових економічних процесах, але й висока ймовірність втрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, але й більш вразливими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків. Світова практика доводить, що вигаш від глобалізації розподіляється далеко не рівномірно між країнами та суб'єктами економічної діяльності. Отже, до негативних наслідків глобалізації відносяться: посилення нерівномірності розвитку країн світу; нав'язування сильними країнами своєї волі, нераціональної структури господарства, політичної та економічної залежності [14].

Саме тому, глобалізація як суперечливий процес, потребує регулювання на національному та міждержавному рівнях.

Глобалізації має різний характер прояву на рівнях, починаючи з галузі та окремої компанії та закінчуючи цілим світом.

На рівні *галузі* глобалізація визначається тим, наскільки конкурентоспроможність компанії всередині галузі в даній країні взаємопов'язана з її конкурентоспроможністю в іншій країні. Чим більше глобалізована галузь промисловості, тим більше переваг отримує компанія від внесеної технології, виробничого процесу, фабричної марки. Глобалізовані галузі промисловості мають тенденцію домінувати на кожному ринку одним і тим самим набором глобальних компаній, які координують між собою стратегічні дії в усіх країнах своєї активності.

Глобалізація на рівні окремої *країни* характеризується ступенем взаємозв'язку її економіки зі світовою економікою в цілому. Незважаючи на

зростання глобалізації світової економіки, не всі країни в однаковій мірі інтегровані до неї. Існують декілька головних показників, що визначають ступінь інтегрованості економік різних держав у глобальну економіку, серед яких:

- співвідношення зовнішньоторговельного обороту і ВВП;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ), які спрямовуються в економіку країни і з країни, та портфельні інвестиції;
- потік платежів роялті в країну та з країни, що пов'язані з переданням технології [19].

Глобалізація на *світовому* рівні визначається економічними взаємозв'язками між країнами, який зростає та відбивається на зустрічних потоках товарів, послуг, капіталу та ноу-хау, що постійно збільшуються. Основною рисою процесу глобалізації є формування глобально функціонуючого виробничого процесу, серцевиною якого є сформовані інтернаціоналізовані відтворювальні цикли, в межах яких формується світовий дохід, перерозподіл якого є головним стратегічним орієнтиром і основою зовнішньої політики будь-якої держави.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку [61].

На одному полюсі сучасної світової економіки концентруються країни – глобальні лідери з домінуванням США. На основі вдалої багаторічної експансії у всіх сегментах світового ринку, накопиченого у безпрецедентних масштабах капіталу ключовими детермінантами їх успіху стають інтелектуалізація, соціалізація, екологізація, деіндустріалізація економіки, пріоритетність знань та інформації, розвиток “людського капіталу”.

На іншому полюсі світової економіки – більшість країн, для котрих

економічна глобалізація проявляється як якісно нові умови розвитку, на які практично неможливо впливати, але обов'язково треба враховувати.

Однією з найважливіших ознак і, можна сказати серцевиною прогресуючого процесу глобалізації економіки на сучасному етапі є процеси транснаціоналізації виробництва та капіталу. Еволюціонував від інтернаціоналізації глобалізація знаходиться на якісно новому етапі свого розвитку – транснаціоналізації, де основними її провідниками стали транснаціональні структури, що розглядають світ не як сукупність окремих країн, а як єдиний глобальний ринок.

1.2. Еволюція транснаціоналізації світового капіталу

Формально міжнародні фірми – не нове явище. Вони з'явилися вже в кінці XIX ст. – на початку XX ст. Саме в цей час процес концентрації виробництва і капіталу в деяких країнах досягнув досить високого ступеня. Почався інтенсивний процес "економічного поділу світу" між окремими корпораціями або групами фірм [31].

У процесі становлення та еволюційного розвитку транснаціонального капіталу і ТНК як форми функціонування транснаціонального капіталу виділяють декілька етапів, пов'язаних із формами експансії та напрямками торгово-виробничої діяльності ТНК.

На *першому етапі* транснаціоналізації діяльності великих промислових компаній, який охоплює період з другої третини XIX ст. - першу половину XX ст., відбувався процес інвестування передусім у *сировинні галузі іноземних економік*. Він супроводжувався створенням у цих країнах *розподільчих і збутових підрозділів* інвестуючої компанії. Необхідність останнього була продиктована, по-перше, тим, що створення власних закордонних розподільчих і збутових підрозділів потребувало значно менше інвестицій, ніж створення за кордоном виробничих підприємств; по-друге, можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на підприємствах фірми, які розташовані в країні-

метрополії. Такий вплив особливо відчутно виявлявся у виробництві однакової або слабо диференційованої продукції. Зокрема, цей чинник стримував зростання виробничих інвестицій металургійних фірм, але фірми харчової та інших галузей промисловості, що виробляли продукцію з певними товарними марками, охочіше інвестували у створення виробничих підприємств за кордоном [33].

II етап (період між двома світовими війнами) характеризувався тим, що активність міжнародних корпорацій значно зменшилася. Велика депресія 1929 – 1933 рр. підірвала зарубіжні операції фірм. Вона призвела до хвилі протекціонізму, автаркії та валютної нестабільності, що стало причиною різкого скорочення обсягу світової торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Хоча в 1918 – 1938 рр. міжнародний рух ПІІ відбувався досить повільно, саме з цим періодом пов'язане відкриття перших зарубіжних філій американських автомобільних корпорацій «Форд» і «Дженерал Моторс» у Європі та Латинській Америці [31]. Але в той самий час підготовка до другої світової війни, зростання державних витрат на військові цілі зумовили розвиток міжнародних корпорацій у формі військово-промислових ТНК, які проводили озброєння, боєприпаси, амуніцію. Вони зберегли свою потужність і в даний час

На *III етапі* (50-е рр.) інтенсивно розвиваються міжнародні компанії інтегруючого типу як по капіталу походження головної компанії (МК, що особливо характерний для країн Західної Європи), так і по сфері діяльності. Інтеграція виробництва до 60-х рр. йшла по горизонталі і по вертикалі, був створений світовий ринок не тільки сировинних, але і промислових товарів. Завоювання ринку, виробництво товарів масового попиту для споживачів з високим життєвим стандартом в промислово розвинутих країнах і переклад брудних і трудомістких виробництв в стають стратегічними цілями розвитку МК у формі транснаціональних і багатонаціональних компаній.

На *IV етапі* (60-і - 70-і рр. ХХ в.) МК, використовуючи досягнення НТР, переваги кооперації виробництва між країнами і підтримку урядів своїх країн, всі більшою мірою орієнтувалися на зовнішньоекономічну сферу своєї

діяльності, яка ставала для них основним джерелом прибутку. В цей період зарубіжні філіали і підприємства МК, працюючи за єдиними стандартами і принципами з материнською компанією у сфері виробництва, збуту, менеджменту прагнуть подолати негативне відношення. Яке склалося у приймаючих країн (що призвело до націоналізації багатьох з них) і стати органічною частиною їх національних економік. З цією метою багато які міжнародні компанії відмовляються від стратегії скидання брудних виробництв в країни, що розвиваються, стають провідниками досягнень НТП в периферійні країни, використовують національні інженерно-технічні кадри, вступають у партнерські відносини з місцевими фірмами, інтегруючи їх в свій склад.

На цьому етапі МК придбали і інші якісно нові риси: відбувається відмова від чіткої галузевої орієнтації; промисловий капітал все тісніше переплітається з фінансовим і торговим, наукою; активізуються процеси уніфікації і стандартизації виробництва, НІОКР. На цій базі вони перетворюються на комплекс міжнародного виробництва, науки, капіталу, товаропровідної сіті, нових форм маркетингу і менеджменту [34].

На початку 70-х років ХХ ст., коли з'явилися перші узагальнені дані про міжнародне виробництво ТНК, стало зрозумілим, що вони перетворюються на одну з головних рушійних сил світової економіки. Середній щорічний обсяг нових світових інвестицій ТНК досягнув у цей час 13 млрд дол., з яких 60% припадало на США[6].

Сучасний *V етап* (який почався в 80-е рр. і продовжується в даний час) характеризується появою нової форми ТНК, глобальні, якісні відмінності яких від раніше розглянутих виявляються в наступному:

по-перше, вони працюють в рамках загальносвітової глобальної стратегії, націленої на завоювання вже не окремих сегментів світового ринку, а ключових світогосподарських позицій у виробництві і реалізації продукції, якій підлегли виробництво, НІОКР, корпоративне управління, виробництво нових видів товарів і послуг, глобальний маркетинг і післяпродажне обслуговування, постійний зв'язок із споживачами (реальними і потенційними); *по-друге*, вони

використовують глобальні чинники виробництва (капітал, робочу силу, природні ресурси, інформацію, підприємницькі здібності). 380 найбільших корпорацій зосередили сьогодні в своїх руках 40% глобальних потенціалу і 80% технологічних нововведень; *по-третє*, вони створили систему глобального міжнародного виробництва, розміщеного в більшості країн світу.

Сучасний етап розвитку транснаціональних корпорацій характеризується не тільки появою глобальних корпорацій, але і якісною зміною організації їх діяльності:

- в умовах НТП і жорсткої конкуренції головною ціллю їх діяльності є не отримання максимального прибутку (цей показник займає зараз 5-6-е місце), а забезпечення фінансової стійкості і «максимізація ринку»;
- створення глобальних сітей виробництва і збуту в рамках єдиної глобальної стратегії компанії. При цьому, не задовольняючись створенням виробництва закінченого циклу в одній країні, ТНК прагнуть спеціалізувати кожне підприємство глобальної сіті на найраціональнішому виробництві окремого вузла, компоненту для кінцевої збірки там, де це найбільш вигідно;
- розширення масштабів міжнародного розподілу праці в рамках ТНК базується на горизонтальній і вертикальній інтеграції виробничій, дослідницькій, збутовій і т.п. діяльності розкиданих по різних частинах світу підрозділів компанії;
- міжнародне виробництво, створюване ними, - не тільки матеріальне, але і нематеріальне. В останнє десятиріччя інтенсивно ростуть ПП в сферу послуг, у тому числі в інформаційні, рекламні, консалтингові і т.п. види послуг, розвиток науки;
- стратегія ТНК в розвитку оброблювальної промисловості базується на якісно новій (глобальній) комбінації матеріальних, фінансових і людських ресурсів і націлена на підвищення продуктивності праці і зростання ефективності виробництва. За деякими оцінками, частка оброблювальної промисловості в 2025 р. не перевищить 10% світового ВВП, але за рахунок

зростання продуктивності і ефективності світові потреби в її продукції будуть задоволені повністю;

- інтенсивний розвиток внутрішньокорпоративної торгівлі між підрозділами транснаціональної компанії;
- вивіз капіталу ТНК націлюється не тільки на збільшення кількості зарубіжних філіалів, але і на скорочення розриву в організації і технології виробництва в різних країнах, якість виробів і послуг компанії незалежно від місця виробництва повинна відповідати світовим стандартам;
- розробка, передача і використання технологій переважно в рамках замкнутої корпоративної структури і одночасно (в цілях зниження ризику в конкурентній боротьбі) створення сумісних науково-дослідних центрів і програм, перехресне ліцензування з іншими корпораціями (як партнерами, так і конкурентами);
- диверсифікація діяльності ТНК по формах (їх налічується 15). Найефективнішими вважаються гібридні або комплексні форми зовнішньоекономічної діяльності (рух товарів, капіталів, технологій, знань). Все більше розповсюдження в світовій практиці одержує «лифрексдінг» - комплексне поєднання обміну ліцензіями, франчайзингу, експорту товарів і ПШ. У сфері нематеріального виробництва яскраво позначена тенденція до спеціалізації на певному вигляді ЗЕД (у фінансах, збуті, менеджменті, страхуванні);
- «сплетення» ТНК, належних до різних національних і міжнародних центрів, і посилення їх взаємодії у вигляді стратегічних систем, сімей, альянсів, злиття і поглинань [36, 30].

Поряд з процесом транснаціоналізації світового промислового капіталу та утворенням ТНК, активні зміни відбувалися й світовому банківському секторі. Саме розвиток транснаціональних корпорацій, які зосереджують в своїх руках третину світової торгівлі і, отже, роблять великий вплив на валютний, кредитовий, фондовий ринки, сприяв виникненню транснаціональних банків

(ТНБ). Їх поява стала одним з основних факторів, що визначили характер процесу інтернаціоналізації банківської діяльності в широкому плані.

Тривалий час ринки капіталів були класичними національними ринками і обмежувалися рамками лише національних валют. Інтернаціоналізація виробництва, розвиток світової торгівлі викликали додаткові потреби її фінансування і обслуговування. Збільшений обсяг міжнародних торгівельних угод привів і до збільшення грошового обміну.

Поглиблення міжнародного розподілу праці значно різноманітло міжнародні економічні зв'язки, які, у свою чергу, активно впливають на підвищення економічної ефективності виробництва. Зовнішні зв'язки (а сьогодні жодна країна світу не може успішно розвиватися на умовах автаркії, а отже, не може самовиключитися з процесів інтернаціоналізації), що розширюються, вимагають відповідного розвитку і банківській діяльності. Перехід від Бреттон-Вудської валютної системи до Ямайської, супроводжуваний повсюдним введенням «плаваючих» валютних курсів, сприяв активнішій міграції капіталів, що з'явилося, у свою чергу, сильною стимулюючою реакцією для розвитку зарубіжної діяльності банків. Зростання міжнародних операцій сприяло зміцненню позицій банку на національному рівні. Виникнення євrorинків, вільних від систем національного державного регулювання, сприяло інтернаціоналізації банківського бізнесу [18].

Посилення процесів централізації і концентрації привели до істотних змін в структурі суб'єктів, що залучаються до міжнародних економічних відносин. Найбільш активними учасниками фінансового ринку стають ТНК, які концентрують в своїх руках і зовнішньоекономічну діяльність.

1.3. Сутність, ознаки та типи транснаціональних структур як головних суб'єктів глобалізації

У сучасних умовах процеси транснаціоналізації виробництва та капіталу стали однією з найважливіших ознак і, можна сказати серцевиною прогресуючого процесу глобалізації економіки. Основною рушійною силою та

провідниками цих процесів стали транснаціональні структури (ТНС), особлива форма об'єднань, які вийшли за національні рамки і здійснюють свою діяльність на світовому ринку через свої закордонні філії і дочірні підприємства – національні компанії із зарубіжними активами, тобто національні по капіталу і контролю, але міжнародні по сфері своєї діяльності.

В ролі таких транснаціональних структур виступають транснаціональні корпорації (ТНК), транснаціональні банки (ТНБ) та транснаціональні фінансово-промислові групи, як форма інтеграції промислового та фінансового капіталу, що перетворились на головних суб'єктів та носіїв глобалізації і реально впливають на стрімкі зміни в світовому господарстві .

Транснаціональна корпорація – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями [30].

Головним критерієм розрізнення транснаціональних компаній і національних фірм, що ведуть зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є вивіз капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції товарів та послуг, то ТНК організують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів та послуг. Саме існування зарубіжного виробництва визначає специфічні риси ТНК як форми структурної організації бізнесу: їхні організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрішньокорпоративного руху товарів та фінансових ресурсів. Залежно від галузевої спрямованості ТНК це міжнародне виробництво охоплює різні види діяльності, що створюють або додають вартість – виробництво готової продукції та напівфабрикатів, надання різноманітних послуг, здійснення наукових розробок тощо [33].

Загалом параметри вимірювання ТНК, критерії їх оцінки можна об'єднати у дві групи: 1) група кількісних характеристик; 2) група якісних характеристик. Групу кількісних характеристик утворюють три підгрупи.

Перша з них дає загальну кількісну характеристику діяльності компанії за

кордоном. Вона містить такі показники: число іноземних держав, у яких діють ТНК; відсоток грошової маси, що виплачується за кордоном; відсоток іноземних капіталовкладень; число зайнятих за кордоном; відсоток прибутку, який компанія отримує з інших країн; відсоткове співвідношення продукції та отриманого прибутку в країнах базування і за кордоном; загальний рівень продажу за кордоном.

Друга група - розрахункові коефіцієнти, які дають змогу уточнити висновок про транснаціональний характер компанії. Вони розраховуються, по-перше, як співвідношення зарубіжного і всього продажу, зарубіжного і всього прибутку, зайнятих зарубіжем і всіх зайнятих; по-друге, як дані про збільшення і скорочення майна і внесків за рубежем, збільшення і скорочення прибутку за рубежем; по-третє, як співвідношення вищеназваних даних з аналогічними показниками країни, в якій розміщені ТНК.

Третя група показників, хоч і належить до кількісних, має змішаний кількісно-якісний характер, її утворюють такі критерії:

- досить великий розмір фірми, що дає змогу використати весь арсенал коштів ефективною міжнародною діяльністю;
- елементи монопольного становища на ринку;
- інтернаціональна виробнича структура з розвинутим внутрішньофірмовим поділом праці;
- значна частка зарубіжних операцій у загальній діяльності, транснаціональний характер операцій;
- верховенство центру при прийнятті стратегічних рішень і контроль всіх ланок;
- єдина глобальна стратегія [33].

Однак значення кількісних критеріїв не слід перебільшувати. Ці показники "транснаціональності" достатньо умовні й різняться по окремих галузях і сферах діяльності. Ізольовано, у відриві від головних якісних характеристик, вони не можуть бути базою для визначення ТНК [31].

Групу якісних параметрів ТНК становлять характеристики, що

визначаються як космополітизм інтересів компанії, глобальність її операцій, що відображає специфіку міжнародних монополій. Суть цих уточнюючих характеристик ТНК полягає в тому, що незалежно від того, в якій країні була спочатку розміщена корпорація, вона розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності й проникає в усі кутки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технологій, людей, ідей, капіталів та ін. Світові ринки мають для ТНК істотне значення, навіть якщо вони походять з великих економічно розвинутих країн і могли б розглядати зарубіжні операції як другорядне доповнення до основної діяльності всередині країни свого базування.

З огляду на це визначальна якісна характеристика ТНК охоплює не лише кількісне зростання транснаціонального монополістичного капіталу – збільшення числа ТНК, їх активів, оборотів (що є характеристикою кількісного розвитку), – а й поступове підвищення зацікавленості компаній у глобальних операціях, тобто у створенні власних глобальних мереж науково-технічної та виробничо-збутової діяльності в усьому світі. Суть цієї стратегії полягає в такій організації виробництва, закупівлі, збуту, планування, управління, технологічної та фінансової політики, за якої і діяльність всіх елементів інтернаціонального економічного комплексу ТНК підпорядковується інтересам фірми як єдиного механізму, що функціонує в глобальному масштабі [33].

Характерною особливістю ТНК є участь у міжнародній спеціалізації виробництва. ТНК є домінуючим чинником внутрішньофірмової міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, що визначає структуру та географічний напрям світової торгівлі. Внутрішньофірмова спеціалізація виражається у виробництві різних товарів різними філіями ТНК.

Міжнародний поділ праці в формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї і тієї ж корпорації, а також значна питома вага внутрішньофірмового товарообігу є якісними критеріями транснаціональності фірми.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поведження фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК визначальним вважається

подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат виробництва, ефективності і таке інше, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за рубежем національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами. ТНК повинні приймати оптимальні рішення як з точки зору стану світового ринку, так і з точки зору одного або більше національних ринків, на яких вони здійснюють свою діяльність, залежно від того значення, яке для даної корпорації має той чи інший вид ринку [30, 37].

Транснаціональні об'єднання існують не лише в промисловості, але і в банківській справі. Своєрідним аналогом промислової ТНК стали гігантські фінансові імперії - *транснаціональні банки (ТНБ)*. Вони є різновидом ТНС, що діють в банківській сфері. ТНБ розповсюдили свої філії по всьому світу, проводять небачені раніше по масштабах операції понад національні кордони, ставлять під свій контроль валютний і фінансові зв'язки між державами і економічні процеси усередині окремих країн. Потрібно відзначити величезні розміри активів, які мають в своєму розпорядженні ТНБ [18].

Процес концентрації банківської потужності перетворив транснаціональні банки на універсальні банківські комплекси. Всередині них поступово стираються грані між комерційними, інвестиційними банками, страховими і іншими установами фінансової сфери.

Відмінність ТНБ від національного крупного банку полягає, перш за все, в наявності зарубіжної інституційної мережі, перенесенні за кордон не лише активних операцій, але і частки власного капіталу, і формуванні депозитної бази, у зв'язку з чим зарубіжна мережа ТНБ активно використовується для отримання банківського прибутку [18]. Таким чином, ТНБ стали важливим елементом світового ринку позикових капіталів, валютних операцій і всієї системи міжнародних економічних відносин.

Розглядаючи діяльність ТНБ, слід підкреслити їх особливості:

- до ТНБ відносяться, як правило, найбільші банківські монополії, які грають домінуючу роль на своїх національних ринках. Це насамперед найбільші комерційні банки, що мають в своєму розпорядженні величезні власні капітали і депозитну базу, а також провідні ділові банки, які поступаються комерційним банкам в масштабах залучених коштів, але мають великий досвід роботи в спеціальних сферах банківської діяльності. Будучи монополістами на власному ринку, ТНБ також повністю контролюють операції на світовому ринку позикових капіталів;

- діяльність ТНБ відрізняється міжнародним характером, що пов'язане з високою часткою зарубіжних операцій в їх сукупній діяльності, а також залежністю їх від зовнішнього ринку відносно мобілізованих і використуваних коштів. Це в значній мірі визначає глобальність їх діяльності. Іноді діяльність ТНБ здійснюється незалежно від інтересів країни їх основного базування. По суті немає обмежень і у клієнтури цих банків;

- визначальною ознакою ТНБ є наявність широкої мережі зарубіжних підрозділів, що є механізмом оперативної акумуляції і перерозподілу позикового капіталу, а також монополізаціями грошових ресурсів окремих країн. ТНБ здійснюють міжнародні операції через складну мережу тісно зв'язаних закордонних філій, відділень і агентств, що знаходяться в основних фінансових центрах світу, а також на національних ринках провідних капіталістичних країн [1, 9].

Для ТНБ характерні тісна взаємозалежність, переплетення капіталів, інтересів, не незважаючи на найгострішу конкуренцію між ними.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

Під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, виході бізнесу за національні кордони через формування транснаціональних структур. Основними носіями цих процесів є транснаціональні структури, що представляють собою ТНК та ТНБ, компанії, національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою своєї діяльності.

Транснаціональні структури в своєму розвитку пройшли складний шлях еволюції від утворень з початковими ознаками транснаціональності до глобальних мереж, що розглядають світовий ринок як єдине ціле. Основною причиною, що дала поштовх цим процесам став розвиток інтернаціоналізації, в основі якої – поглиблення міжнародного поділу праці та міжнародної спеціалізації, що дають змогу поліпшити економічне становище господарюючих суб'єктів і країн, які беруть участь у цих процесах. Таким чином, ТНК еволюціонували в декілька етапів від великих промислових компаній з низкою зарубіжних збутових підрозділів до нової форми – глобальних ТНК, за своєю могутністю перевищуючи економіки окремих країн.

Поряд з процесом транснаціоналізації світового промислового капіталу та утворенням ТНК, активні зміни відбувалися й світовому банківському секторі. Саме розвиток транснаціональних корпорацій сприяв виникненню транснаціональних банків, що пройшли шлях від національних банків з невеликою часткою іноземних активів до глобальних структур. Активізація міжнародного банківського бізнесу з'явилася закономірним наслідком розвитку зовнішньоекономічної діяльності, інтернаціоналізації господарської практики. Їх поява стала одним з основних факторів, що визначили характер процесу інтернаціоналізації банківської діяльності в широкому плані.

Результатом розвитку транснаціоналізації стали ТНС сучасного зразка,

приналежність до яких оцінюється за багатьма критеріями, та всі їх можна поділити на дві великі групи: кількісні та якісні. ТНС можна визначити тільки при поєднанні цих ознак, найголовнішими з яких є зовнішньоекономічна експортно-імпортна діяльність, вивіз капіталу (у вигляді найчастіше ПІІ) і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу.

РОЗДІЛ II.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

2.1. Аналіз динаміки розвитку ТНК в світовому господарстві

У сучасних умовах процеси транснаціоналізації виробництва та обміну стали однією з найважливіших ознак і, можна сказати серцевиною прогресуючого процесу глобалізації економіки, який дедалі все більше впливає на окремі національні господарства, в тому числі й на економіку України.

З кожним роком кількість та вплив транснаціональних корпорацій тільки зростає. ТНК є, з одного боку, наслідком, а з іншого – причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже, і розгортання процесу інтернаціоналізації. Виступаючи однією з ефективних організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу інтегрування глобальної економіки.

ТНК стали головними суб'єктами економічної діяльності у світовому економічному просторі. Але, незважаючи на те, що ТНК є несучою конструкцією сучасної світової економіки, їх точну кількість наразі невідомо. З 1993 р. контролем та регулюванням діяльності ТНК займається постійний міжурядовий орган ЮНКТАД, з роботою якого пов'язана поява ключових джерел інформації щодо ТНК. Щорічно ЮНКТАД публікує звіт про діяльність ТНК («Transnational Corporations Investment and Development») [59], проте останні статистичні дані про їх кількість відносяться до 2014 р. Так, за 75 років чисельність ТНК збільшилася у 273 рази. Слід зазначити, що у 1939 р. ТНК було 300, то вже у 2014 р. – 82 тис. та близько 850 тис. їхніх філій по всьому світу, де працює близько 87 млн. чоловік [62]. Багато в чому відсутність інформації про точну кількість ТНК обумовлено не проблемою збору статистичних даних (через закритість інформації щодо окремих компаній), а

відсутністю єдиного підходу до сутності терміну ТНК та критеріїв ідентифікації окремого суб'єкта господарювання як ТНК.

На сучасному етапі ТНК контролюють:

- понад 50% світового промислового виробництва;
- понад 70 міжнародної торгівлі;
- більш як 80% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау;
- майже 90% прямих зарубіжних інвестицій;
- майже всю торгівлю сировиною на світових ринках, у тому числі 90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізною рудою; 85% міддю, бокситами; 80% – оловом, чаєм; 75% – натуральним каучуком, сировою нафтою [31,40].

Аналізуючи географічну структуру районуванням світової економіки, зазначимо, що у початковий період розвитку, ТНК були винятково компаніями, які базувалися в найбільш розвинених країнах світу, але на сьогодні, за даними рейтингу Forbes в 2019 р., серед ТНК за багатьма параметрами переважали фірми з США, КНР, Японії, Великобританії, Франції та Німеччини (рис. 2.1.). 2 тисячі компаній, що потрапили у щорічний рейтинг найбільших публічних компаній у світі Global 2000, мають щорічний дохід понад 40 трлн дол. США та глобальні активи понад 186 трлн дол. США [55.].

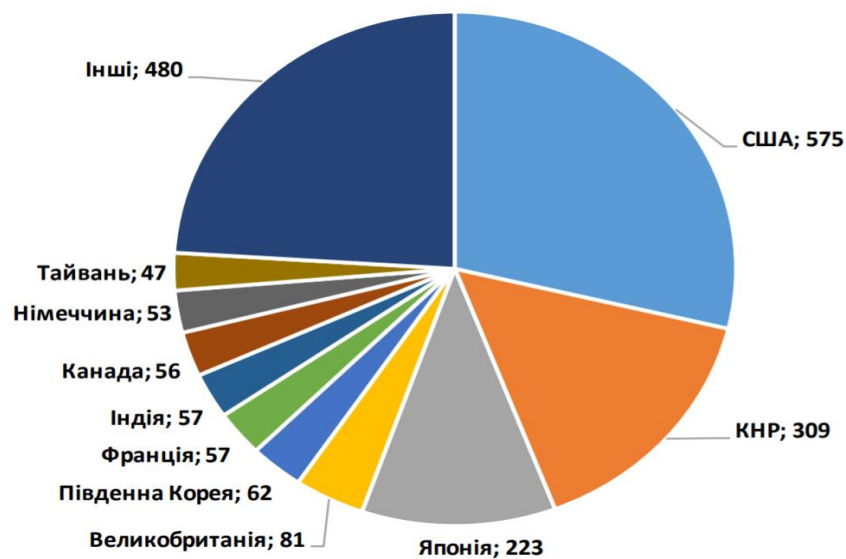


Рис. 2.1. Географічна структура найпотужніших споживчих ТНК в світі за версією Forbes-2019

У топ-10 за кількістю фірм-мільярдерів увійшли США (575 фірм) та КНР (309) – це єдині країни зі списку, в яких кількість компаній-гігантів істотно збільшується. Круті обмеження ринку та відповідні тарифи – це останні події, що посилюють торговельну напруженість між США та Китаєм. Якщо коли-небудь стався переломний момент в економічному перетягуванні каната між найбільшими економіками світу, це зараз. 61 країна отримала місце в цьому щорічному рейтингу найбільших компаній світу, але концентрація влади, безсумнівно, на користь США та Китаю [55.]. У першу трійку списку держав з найбільшою кількістю великих компаній, в яких загалом входить 61 країна, попала також Японія (223).

Динаміка кількості провідних ТНК у США та КНР упродовж 2003-2019 рр. подана у рис. 2.2.

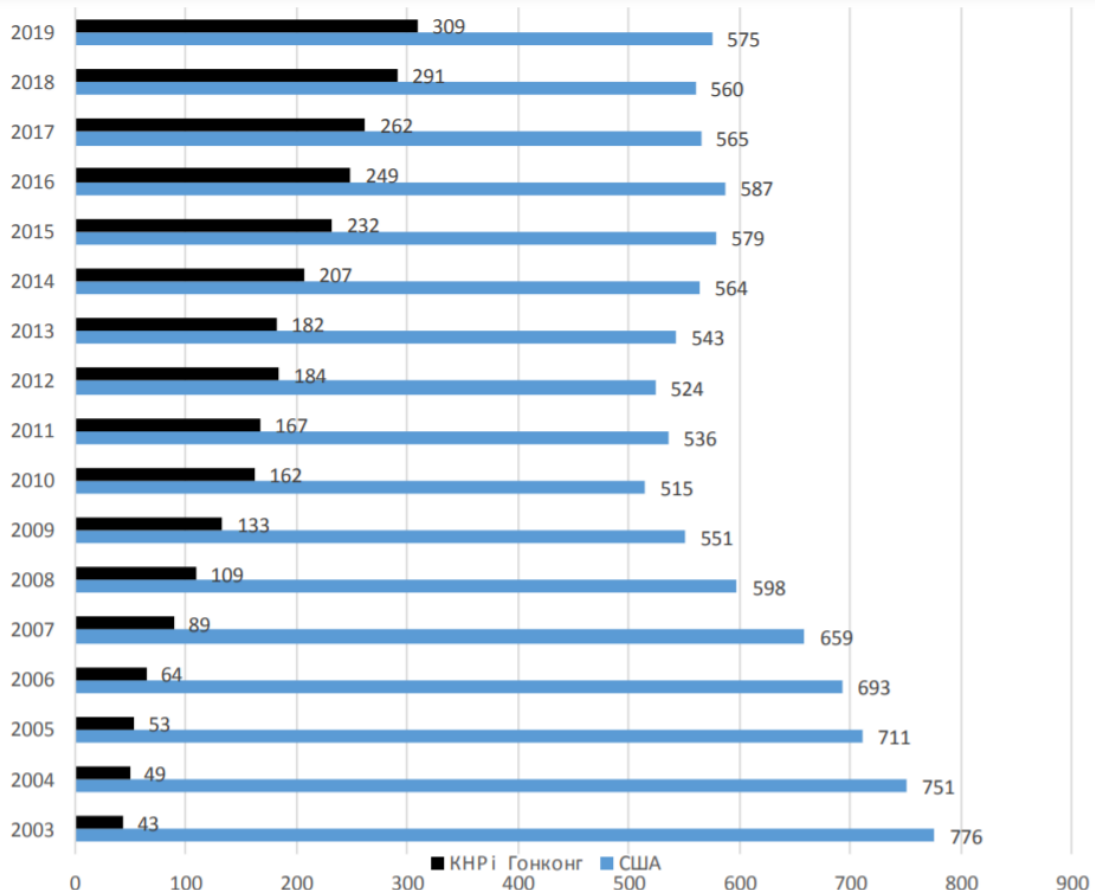


Рис.2.2. Динаміка чисельності ТНК у споживчому секторі в США та КНР і Гонконгу [55.].

У топ-10 за кількістю фірм-мільярдерів увійшли США (575 фірм) та КНР (309) – це єдині країни зі списку, в яких кількість компаній-гігантів істотно збільшується. Круті обмеження ринку та відповідні тарифи – це останні події, що посилюють торговельну напруженість між США та Китаєм. Якщо коли-небудь стався переломний момент в економічному перетягуванні каната між найбільшими економіками світу, це зараз. 61 країна отримала місце в цьому щорічному рейтингу найбільших компаній світу, але концентрація влади, безсумнівно, на користь США та Китаю [55.]. У першу трійку списку держав з найбільшою кількістю крупних компаній, в яких загалом входить 61 країна, попала також Японія (223).

Динаміка кількості провідних ТНК у США та КНР упродовж 2003-2019 рр. подана у рис. 2.2.

Найбільш представленими галузями у списку серед компаній-лідерів є банківська справа та фінанси, до них входять 453 компанії, або трохи більше п'ятої частини заявок.

Таблиця 2.1.

**Рейтинг галузей з найбільшою кількістю компаній, що входять в
Global 2000**

Галузь	Кількість	Загальні активи, млрд. дол. США	Загальний прибуток, млрд. дол. США
Банківська справа	308	89201,1	6331,8
Фінанси	145	19864,9	3650,3
Будівництво	123	5223,0	1616,2
Нафтогазові операції	110	6494,8	4001,6
Страхування	102	20293,9	2421,9
Матеріали	102	2382,2	1428,2
Товари тривалого користування	90	4699,5	1958,4
Бізнес-послуги та постачання	88	8051,0	2200,9
Комунальні послуги	84	4157,1	1576,1
Їжа, напої та тютюн	75	2174,9	2842,0

Будівельні фірми, такі як China State Construction Engineering Corp., складають наступну найбільш кількісну категорію галузі. 35% із 123 компаній цієї категорії – з Китаю, який за останні десять років зазнав значного

інфраструктурного буму. Далі йдуть нафтогазові компанії, за ними йдуть страхові та матеріальні компанії, такі як американський виробник алюмінію Alcoa. Як видно з таблиці 1 компанії, що працюють у банківській сфері також мають найбільший прибуток та найбільші активи. Великі активи також мають компанії у галузі страхування (20293,9 млрд. дол. США) та фінансів (19864,9 млрд. дол. США). У рейтингу прибутку за банківською сферою слідує нафтогазові компанії (4001,6 млрд. дол. США), фінансові (3650,3 млрд. дол. США) та компанії, що працюють у сфері їжі, напоїв та тютюну (2842,0 млрд. дол. США).

Для оцінки структури розподілу 100 найбільших ТНК за обсягом їх іноземних активів, розрахуємо Коефіцієнт децільної диференціації:

$$K_d = \frac{d_9}{d_1} = 3,12 \quad (2.1)$$

Коефіцієнт показав, що мінімальний розмір іноземних активів 10% найкрупніших ТНК в 3,12 рази перевищує максимальний обсяг іноземних активів 10% останніх ТНК. *Коефіцієнт децільної диференціації* перевищує нормативний показник 1, що свідчить про значну нерівномірність розподілу іноземних активів між сотнею ТНК і її концентрації в руках невеликої кількості компаній, тобто отримані результати ще раз підтверджують значну нерівномірність розподілу іноземних активів та їх концентрацію в руках невеликої кількості ТНК, про що свідчать і статистичні дані: першим п'яти ТНК, що є представниками розвинених країн, належить майже 19,7% від сумарного обсягу активів цих 100 компаній [62].

Для виявлення взаємозв'язків та закономірностей транснаціоналізації світового нефінансового сектору скористаємося параметрами економічних моделей та іншими статистичними характеристиками, отриманими в результаті багатофакторного кореляційного-регресійного аналізу.

Показник іноземних активів ТНК є одним з основних критеріїв за яким оцінюють транснаціональність самої компанії, тому важливо визначити які чинники і як впливають на цей показник в світі. Розвиток транснаціоналізації

сьогодні залежить від багатьох факторів і передусім, від рівня світових потоків ПІ, тому можна припустити що саме цей фактор може значно вплинути на динаміку обсягів іноземних активів ТНК. Важливу роль також відіграють і інші, пов'язані з цим процесом показники. Тому в дослідженні були використані наступні: приток ПІ, млрд. дол., кількість працівників іноземних філіалів, тис. чол., трансграничні ЗіП, млрд. дол., кількість материнських ТНК, кількість іноземних філіалів ТНК, а також фактор часу.

У результаті виконання кореляційного аналізу для оцінки тісноти зв'язку розраховані коефіцієнти парної кореляції. Як свідчать розраховані коефіцієнти, найбільшу міру зв'язку з результативним показником сукупних активів іноземних філіалів ТНК мають факторні показники притоку прямих іноземних інвестицій, кількість працівників іноземних філіалів, кількість материнських ТНК та фактор часу (тісний сильний зв'язок – більше 0,7). Трансграничні ЗіП та кількість іноземних філій ТНК мають помірний зв'язок (в межах 0,4 – 0,7), що дозволило не виключати кожен з факторів з подальшого аналізу.

Однак аналіз показав, що між багатьма факторними ознаками спостерігається дуже тісний зв'язок (більше 0,7), тобто колінеарність окремих чинників, що робить використання кореляційно-регресійного методу не коректним, і призводить до завищення сукупного впливу включених до моделі факторів на варіацію обсягів іноземних активів. У такому випадку використання множинної лінійної регресії недоцільно, тому був використаний метод множинної гребеневої регресії, який припускає колінеарність факторних ознак. За наявності колінеарності безкінечно зростає дисперсія оцінки параметрів лінійної регресії, тому для подолання таких тенденцій матриця регуляризується параметром, що в даному випадку дорівнює $= 0,0597$. Таким чином, сукупний вплив вивчаємих факторів на обсяг іноземних активів ТНК характеризується рівнянням множинної гребеневої регресії:

$$Y = +3518.953 + 12.525 * Pritok_pii + 0.632 * kil_rab + 2561.496 * t - \\ - 0.150 * TNK - 4.650 * TZiP - 0.025 * Filii$$

Економічна інтерпретація рівняння з урахуванням елімінування колінеарної залежності між факторами є наступною. В кореляційній матриці між всіма факторними показниками та результативним показником сукупних активів іноземних філіалів ТНК спостерігалась пряма залежність. Але рівняння показало, що: при збільшенні притоку ПІІ на 1 млрд. дол. при фіксованих (середніх) значеннях решти факторів моделі обсяг іноземних активів збільшиться на 12,525 млрд. дол., при збільшенні кількості працюючих на 1 тисячу виросте на 0,632 млрд. дол., а за один рік на 2561,496, що є абсолютно логічним. Теоретично було припущено що зв'язок між наступними показниками був прямий, але фактично в моделі він є зворотній: при збільшенні кількості ТНК на одиницю їх іноземні активи зменшуються на 0,150 млрд. дол. При збільшенні трансграничних ЗіП на 1 млрд. дол. та кількості філіалів на одиницю, показник активів знизиться на 4,65 та 0,025 млрд. дол. відповідно. Такий зворотній зв'язок, якщо припустити, можливо пояснити тим, що при утворенні нової ТНК частина активів з форми іноземних може перейти до національних, або ж перетворення цих активів в самостійні компанії та в подальшому ТНК. Від'ємні показники трансграничних ЗіП та кількості філіалів можна пояснити тим, що на практиці вони мають тісний зв'язок з показником притоку ПІІ і по суті є складовою цього процесу і дублюються з ним, тому зворотній зв'язок в даному рівнянні балансує і вирівнює цю невідповідність.

Для рівняння множинної регресії також були розраховані статистичні характеристики: відносна помилка апроксимації $0.055 < 0,15$ знаходиться в межах допустимої; коефіцієнт Дарбіна-Уотсона 3.159 виходить за межі критичних точок d_1 та $d_u = 0,268 - 2,832$ при рівня значимості $\alpha = 0,95$, що говорить про наявність автокореляції, тобто взаємозалежності чинників; розрахункове значення критерію Фішера перевищує його табличне значення з ймовірністю 0,05 (66.744 більше критичного 4,9502887), що свідчить про статистичну суттєвість отриманого рівняння.

Коефіцієнт детермінації $0.988 > 0,7$, означає що результативний показник обсягів іноземних активів ТНК на 98,8% залежить від факторних показників, а решта 1,2% - це вплив факторів, не врахованих у даному дослідженні. Всі показники множинної гребеневої регресії знаходяться в межах норм, тож модель є адекватною.

Таким чином, аналіз показав, що найбільший позитивний вплив на розвиток транснаціоналізації в світі, як і передбачалося, має обсяг притоку ПІІ, та зворотній, натомість від припущеного прямого зв'язка чинників, вплив транснаціональних ЗіП.

ТНК відіграють важливу та зростаючу роль у світовому господарстві, продовжуючи з кожним роком нарощувати свої показники участі у світовому виробництві та руху капіталів.

Але не дивлячись на міжнародний статус, не оминула ТНК і глобальна світова криза (таблиця 2.2.), що проявилася у падінні третій рік поспіль потоків ПІІ: порівняно з 2017 р. на 12% – до \$1,495 трлн. Серед причин – масштабна репатріація накопичених іноземних надходжень ТНК США, мляві надходження до Великої Британії через Brexit, податкові нововведення [56].

Факторами уповільнення ПІІ стали: політичні – запровадження обмежень щодо іноземної власності, засновані на міркуваннях національної безпеки; економічні – зниження норми прибутку від ПІІ (у 2019 р. глобальна норма прибутку від ПІІ знизилася до 6,7% з 8% у 2010 р.); ділові – структурні зміни в системі міжнародного виробництва (впровадження цифрових технологій у глобальні ланцюги поставок спричиняє перехід до нематеріальних цінностей і дедалі більш легких форм міжнародного виробництва). У 2019 р. ситуація дещо покращилася: потоки ПІІ збільшилися майже на 3 % порівняно з 2018 р. – до \$1,540 трлн. [53], хоча в деяких країнах було зафіксовано подальший спад через податкове законодавство та торговельну напруженість між Китаєм та США.

Таблиця 2.2

Окремі показники ПІІ та світового виробництва [62]

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах (\$ млрд.)											
	1990 р.	2005-2007 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Ввіз ПІІ	207	1 418	1 409	1 652	1 351	1 427	1 277	2 034	1 919	1 700	1 495	1 540
Вивіз ПІІ	242	1 445	1 505	1 678	1 391	1 311	1 318	1 683	1 550	1 601	986	1 314
Загальний обсяг ввезених ПІІ	2 077	14 500	20 380	20 873	22 813	24 533	25 113	26 313	28 243	33 218	32 944	36 740
Загальний обсяг вивезених ПІІ	2 091	15 104	21 130	21 442	23 593	24 665	24 810	26 260	27 621	33 041	31 508	34 571
Дохід на ввезені ПІІ	75	1 025	1 377	1 500	1 507	1 526	1 595	1 513	1 553	1 747	1 946	1 953
Норма прибутку на ввезені ПІІ (%)	5,3	8,6	8	7,2	6,6	6,5	6,7	6,9	6,8	6,8	7	6,7
Дохід на вивезені ПІІ	122	1 101	1 387	1 548	1 461	1 447	1 509	1 476	1 478	1 711	1 872	1 814
Норма прибутку на вивезені ПІІ (%)	5,9	7,5	6,6	7,2	6,2	6,1	6,3	6,3	6,1	6,2	6,4	6,2
Трансграничні ЗПІІ	98	729	344	555	308	263	432	735	887	694	816	483
Прибуток від продажів закордонних філіалів	5 101	20 355	22 574	24 198	25 980	31 865	34 149	26 019	25 649	29 844	30 690	31 288
Додана вартість закордонних філіалів	1 074	4 720	5 735	6 260	6 607	7 030	7 419	6 002	5 919	7 086	7 365	8 000
Сукупні активи закордонних філіалів	4 595	40 924	78 631	83 043	86 574	95 671	101 254	91 261	95 540	101 249	104 367	112 111
Занятість у закордонних філіалах (тис. осіб.)	21 454	49 565	63 043	67 852	71 695	72 239	76 821	69 533	70 470	77 543	80 028	82 360

Спалах і поширення коронавірусної інфекції (COVID-19) на початку 2020 р. у Китаї та її подальше поширення країнами світу також негативно вплинули на глобальні потоки ПІІ. На початку березня 2020 р. ЮНКТАД прогнозувала, що в умовах поширення епідемії за сценаріїв короткострокової стабілізації ситуації, або продовження поширення інфекції уповільнення потоків ПІІ буде у межах від 5 % до 15 % протягом 2020-2021 рр. Оновлені ж оцінки [52] свідчать про більше скорочення 30-40 %. Прямий вплив полягає у зниженні капітальних видатків, непрямий – у зменшенні доходів в іноземних філіях, що призводить до зниження реінвестованих прибутків. Вплив на ПІІ відбувається в першу чергу в країнах, які найбільше постраждали від пандемії.

Передбачається, що прибутки ТНК в розвинених країнах знизяться на 35 %, а в тих, що розвиваються, – на 20 %. Найбільше постраждають галузь енергетики, авіасектор та автомобільна промисловість (наприклад, Toyota повідомила про зниження продажів у Китаї на 70 % у лютому 2020 р.). Серед негативних наслідків: зупинка виробництва та перебої у поставках, особливо в економіках, які тісно інтегровані у глобальні виробничо-збутові ланцюги навколо Китаю, Республіки Корея та Японії, а також країн Південно-Східної Азії. Найсильнішим буде вплив у тих країнах, які були змушені вжити найрішучіших заходів щодо стримування поширення вірусу – країнах Європи та США.

В останній час в процес транснаціоналізації втягувалися нові й нові країни, які не тільки були сферою вкладення капіталу ТНК, а й почали інтенсивно нарощувати вивіз інвестицій за кордон. Найбільшими приймачами ПІІ цього періоду були країни, що розвиваються, інвестиції у які росли значно більшими темпами ніж у розвинені країни (рис.2.3).



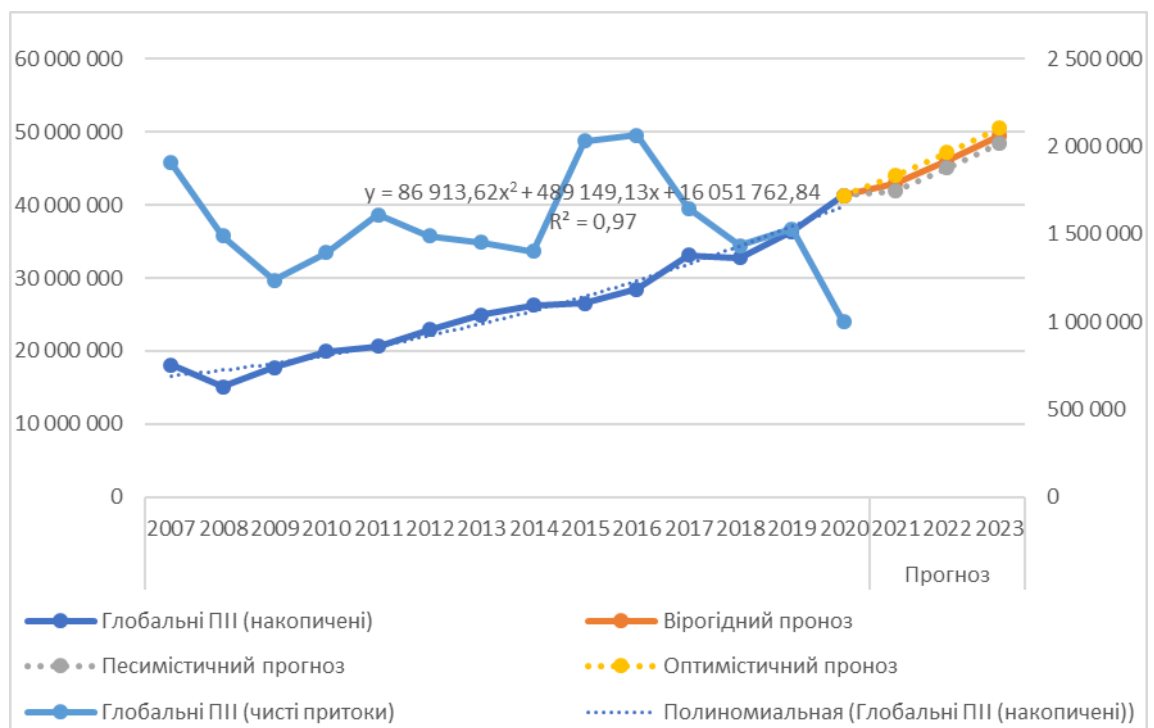
Рис.2.3. Приток ПІІ, світовий та за групами країн, 2007-2020 рр., млрд. дол.

Глобальні потоки ПІІ (ПІІ) впали у 2020 році на 35% до 1 трлн дол. 1,5 трлн. дол. у попередньому році. У всьому світі обмежувальні заходи відповідь на пандемію COVID-19 уповільнили розпочаті інвестиційні проекти, а перспективи спаду змусили ТНК переоцінити нові проекти. Падіння мало місце

у розвинених країн, де ПІІ впали на 58%, частково через корпоративну реструктуризації та внутрішньофірмових фінансових потоків. У країнах ПІІ скоротилися більш помірно 8 %, переважно завдяки стійкості їхніх потоків в Азії. В результаті на країни, що розвиваються, доводилося дві третини світових ПІІ, порівняно із трохи меншою половиною у 2019 році (рис.2.3.).

На сучасному етапі ситуація в інвестиційній сфері залишається неясною, тому з метою визначення подальших напрямків динаміки ПІІ в світі побудуємо прогнозну модель притоку прямих іноземних інвестицій та порівняємо її з прогнозом UNCTAD.

Використовуючи математично-статистичні методи та методи прогнозування, було опрацьовано дані динаміки притоку ПІІ та побудовано прогнози (рис.2.4.), що базуються на аналізі тенденцій їх зміни за 2007-2020 рр.. Характер формування рівня відповідних показників, представлених динамічними рядами, дозволяє із відповідного класу моделей вибрати оптимальні, що адекватно відображують характер змін основних компонентів ряду динаміки.



**Рис.2.4. Динаміка та прогноз глобальних ПІІ в світі за 2007–2020 рр.,
млн.дол.**

Очікується, що у 2021 році глобальні потоки ПІІ досягнуть нижньої точки. спаду і потім частково відіграють втрати, збільшившись на 10-15%. І після цього ПІІ залишаться приблизно на 25% нижче за рівень 2019 року і більш ніж на 40 % нижче за недавній пік 2016 року. Нинішні прогнози показують подальше зростання у 2022 році, яке, по верхньому кордоні прогнозів, може повернути ПІІ на рівень 2019 року у 1,5 трлн доларів.

Щодо скромне поживлення глобальних ПІІ, прогнозоване на 2021 рік, відображає невизначеність, що зберігається щодо доступу до вакцин, поява мутацій вірусу та затримки у відновленні роботи секторів економіки. Збільшення витрат як на основні фонди, так і на нематеріальні активи не призведе безпосередньо до швидкого підйому ПІІ, що підтверджується різким контрастом між райдужними прогнозами капітальних витрат і все ще низькими прогнозами оголошених інвестицій у нові підприємства.

Підйом ПІІ буде нерівномірним. Очікується, що глобальне зростання ПІІ відбудеться завдяки розвиненим країнам, при цьому у 2021 році прогнозоване зростання становитиме 15 % (порівняно з вихідним рівнем, виключаючи потоки через проміжні юрисдикції) завдяки як активним міжнародним СІП, так і масштабною державною підтримки інвестицій. Приплив ПІІ в Азію залишиться стійким (8%); протягом пандемії цей регіон залучав міжнародних інвесторів. В Африці та Латинській Америці та Карибському басейні В найближчому майбутньому істотне поживлення ПІІ малоімовірне. Обидва регіону мають більше структурних недоліків та звужене бюджетне простір і більше покладаються на інвестиції з нуля, які, як очікується, залишаться у 2021 році на низькому рівні.

2.2. Аналіз тенденцій розвитку процесів злиттів і поглинань компаній у світовому господарстві

Також, на обсяги ПІІ на глобальному рівні впливають процеси злиття та поглинання компаній (M&A), які є досить чутливими до зовнішніх економічних

та технологічних факторів. Саме тому для них характерна певна циклічність.

Хвиля злиттів і поглинань, яка почалася у 90-і рр. ХХ ст. і продовжилася протягом п'ятнадцяти років, була п'ятою хвилею для компаній світової економіки, але одночасно і першою глобальною хвилею. Характерною особливістю цієї хвилі стала активніша участь в ній компаній країн ЄС. У сучасного етапу злиттів є одна відмінна риса: об'єднання в основному відбуваються у сильно монополізованих галузях і в істотно великих обсягах. США продовжують залишатися лідером за числом злиттів і поглинань, а також їх вартості, далі розташовуються країни англосакської моделі корпоративного управління: Великобританія, Канада, Австралія; все більш помітне місце займають компанії Франції, Німеччини та Італії.

Слід зазначити, що основні мотиви злиттів і поглинань є єдиними для компаній всіх країн. Операції останньої хвилі для більшості фірм були пов'язані не стільки із завданнями максимізації прибутку, скільки з метою економії на витратах виробництва, збільшенням масштабів діяльності в умовах формування єдиного глобального ринку і уточненням стратегії та профілю діяльності компаній в умовах швидкого змінного зовнішнього середовища [15].

Можна виділити ряд країнових особливостей операцій злиттів і поглинань.

У країнах англосакської моделі корпоративного управління, перш за все у США і Великобританії, у меншій мірі в Канаді і Австралії, злиття і поглинання є обов'язковим елементом повсякденної комерційної практики, найважливішою складовою частиною традиційного механізму корпоративного контролю. Протягом 1970–2002 рр. близько 82% всіх злиттів і придбань доводилося на компанії США, Великобританії, Канади і Австралії. Цьому сприяють розвинений фондовий ринок, розосередженість акціонерного капіталу, культурні традиції і звичаї, згідно яким компанія розглядається лише як пакет акцій для власника. 90-і рр. ХХ ст. ознаменувалися особливо різким зростанням числа операцій злиттів і поглинань, серед яких переважало горизонтальне злиття. Важливою особливістю багатьох операцій 80–90-х рр. в цих країнах були ворожий характер поглинання і активна діяльність на фінансових ринках

фірм “загарбників” – рейдерів, мета яких – агресивна скупка акцій недооцінених компаній з метою короткострокового підвищення їх ринкової вартості і подальший перепродаж, як правило, по частинах [17].

Основний обсяг операцій здійснювався у США і Великобританії між надвеликими компаніями сильно монополізованих галузей, серед яких особливо виділялися телекомунікації, фінансові і банківські послуги, засоби масової інформації, фармацевтика і біотехнологія.

Для компаній континентальної Європи протягом тривалого часу найпривабливішою була європейська (“рейнська”) модель корпоративного контролю. Для континентальної Європи характерним є те, що значна частина компаній, особливо дрібних і середніх, належить сімейному капіталу або місцевим банкам. Для європейських країн типове відношення до компанії не тільки як до виняткової власності акціонерів, але і як до соціального інституту, відповідального перед своїми співробітниками, контрагентами, місцевими організаціями. Крім того, концентрована структура власності прив’язує компанію до стратегічного власника, зацікавленого в її довгостроковому розвитку. Переважають дружні внутрішньокраїнові злиття, ворожі поглинання, як правило, відкидаються і засуджуються суспільством і діловими колами. Операції рейдерів по скупці та перепродажу компаній з чисто спекулятивною метою значно менш поширені, ніж у США [30, 17].

Особливість *японської моделі* здійснення злиттів і поглинань – принцип виняткової добровільності об’єднання. Для недружніх поглинань існують жорсткі інституційні і соціальні бар’єри. Інституційні бар’єри полягають в тому, що менеджмент компанії забезпечує собі постійних акціонерів – звичайно це компанії з тієї ж фінансово-промислової групи або дружні банки [17].

При цьому широко поширеним явищем є перехресне володіння акціями. Постійні акціонери, яким належить 60–80% акцій, знімають загрозу поглинання компанії шляхом скупки акцій на ринку. При цьому компанії можуть зосередитися на стратегічних цілях. Соціальні бар’єри означають, що культурні традиції японського бізнесу розглядають компанію як співтовариство

співробітників, що довічно працюють в ній, з певною неформальною ієрархією і системою кар'єрного зростання.

Що стосується сучасності, то слід зазначити, що моніторинг глобальних інвестиційних тенденцій ЮНКТАД показав, що обсяги транскордонних злиттів та поглинань в усьому світі зросли приблизно з 347 млрд доларів США на рік після початку глобальної фінансової кризи 2008 року до пікових 900 млрд доларів США у 2016р. У 2019 році транскордонне ЗіП зменшилось до 456 млрд.дол.США. (на 40%), (рис. 2.5.) [59]. Такі тенденції зумовлені повільним темпами зростання економіки євросони та Brexit Великої Британії, що призвело також до зменшення європейських угод злиття і поглинань удвічі до 190 млрд доларів США.

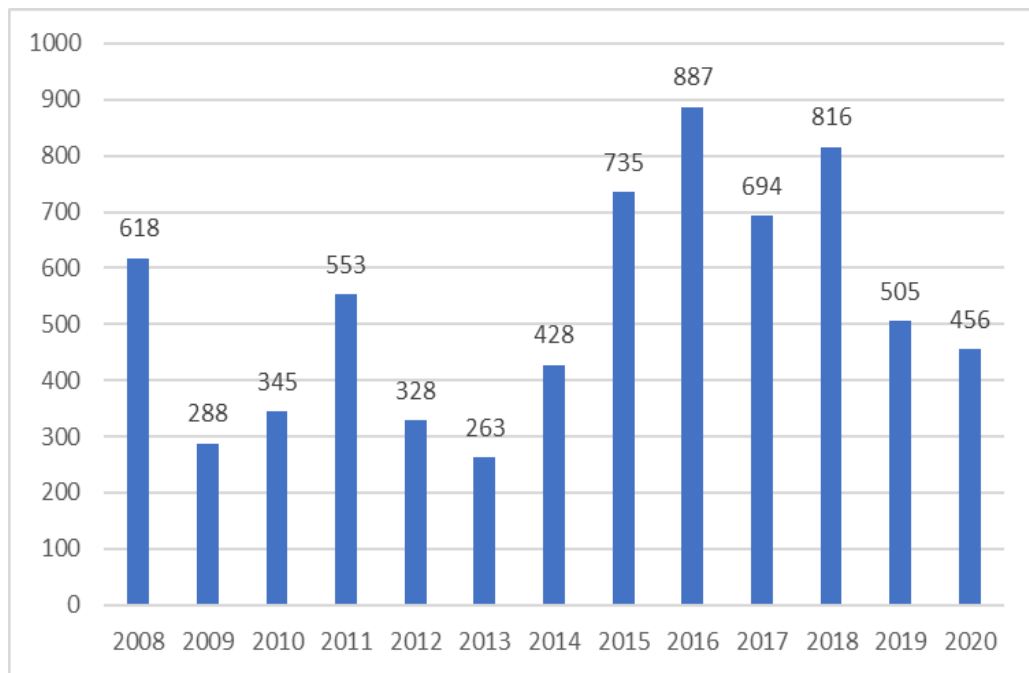


Рис.2.5. Вартість транскордонних угод злиття та поглинання, 2008-2020рр., (млрд. дол. США).

В Європі злиття та поглинання підвищились на 26%, завдячуючи компанії Unilever, яка інвестувала 81 млрд. дол. США. В країнах Азії, що розвиваються, злиття та поглинання збільшились на 31%, тоді коли, в Латинській Америці та Карибських островах, вони знизились на 67% та в Африці скоротились на 45%.

Події, пов'язані з епідемією COVID19 та карантинними заходами, призвели до різкого падіння обсягів злиття та поглинань в першому кварталі 2020 року. Через форс-мажорні обставини значну частину угод було заморожено. Інвестори не відмовлялися від угод, але, остерігаючись потенційних економічних ускладнень в майбутньому, були змушені їх відстрочити. За доповіддю ЮНКТАД [51], найбільше падіння спостерігалось в розвинених економіках, коли прямі іноземні інвестиції за півроку досягли 98 мільярдів доларів США, що на 75% менше порівняно з 2019 роком. Тенденцію посилив різкий відтік інвестицій з європейських країн, переважно з Нідерландів та Швейцарії. Також зросли потоки прямих іноземних інвестицій до Північної Америки: з 56% до 68 млрд. дол. США. [35]

Також, необхідно зазначити, що у першому кварталі 2021 року масштаби міжнародних ЗіП залишалися загалом стабільними, а кількість оголошених угод ЗіП зростає, вказуючи на потенційне зростання наприкінці року. Навпаки, оголошені інвестиції у нові підприємства залишаються млявими.

Загалом з 2000 року відбулося близько 790000 угод з М&А по всьому світу. Їх оцінюють у понад 57 трильйонів доларів США. 2018 рік характеризується падінням кількості угод на 8% (близько 49000 транзакцій) у порівнянні з 2017 роком, але при цьому оцінювальна вартість угод зросла на 4% (близько 3,8 трлн дол. США) [54]. За останні 20 років було укладено 10 найдорожчих угод М&А (табл. 2.3).

Тобто відбувається активізація на ринку М&А угод, що сприяє стратегічному розвитку економіки країн, пошуку інвестиційного капіталу та перспектив зростання конкурентних переваг у світі. У зв'язку з тим, що корпорації прагнуть отримувати не тільки частки в тих компаніях, яких вони купують, а й доступ до новітніх технологій, виробничих можливостей та потужностей, які дають їм змогу диференціювати їх продукцію, М&А стають все більш затребуваними в сучасному глобалізованому світі [27].

Таблиця 2.3.

ТОП 10 угод ЗіП, 2000-2020 рр. [54]

Рік	Компанії, що укладають угоду		Оцінювальна вартість, млрд дол. США
1999	Vodafone AirTouch PLC	Mannesmann AG	202,7
2000	America Online Inc	Time Warner	164,7
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,2
2007	Shareholders (Spin out)	Philip Morris Intl Inc	107,6
2015	Anheuser-Busch Inbev SA/NV	SABMiller PLC	101,5
2007	RFS Holdings BV	ABN-AMRO Holding NV	98,2
1999	Pfizer Inc	Warner-Lambert Co	89,6
2017	Walt Disney Co	21st Century Fox Inc	84,2
2016	AT&T Inc	Time Warner Inc	79,4
2019	Bristol-Myers Squibb Co	Celgene Corp	79,4

Дві з найдорожчих транзакцій останніх років, що увійшли до цього десятка, стали поглинатися компанією Walt Disney медіа холдингу 21st Century Fox (його оцінюють у 84 млрд дол. США) у 2017, а також угода Bristol-Myers Squibb Co та Celgene Corp (оцінюється у 79 млрд дол. США) у 2019 році. Варто зазначити, що майже усі вищеперераховані компанії відносяться до міжнародних та ТНК. Також у списку є американські компанії, діяльність яких не переходить межі національних кордонів, однак їх вплив є досить глобальним (America Online Inc та Verizon Communications Inc є найкрупнішим в США інтернет-провайдером та постачальником бездротових технологій відповідно). США займає найбільшу частину угод M&A по всьому світу за цільовою нацією та за нацією-покупцем, адже близько 50% всіх операцій здійснюється американськими компаніями, які, у більшості випадків, займаються міжнародною діяльністю.

Падіння глобальних транскордонних обсягів злиття та поглинання було найбільшим у секторі послуг (-56% до 207 млрд.дол.США), за яким слідує обробна промисловість (-19%, до 249 млрд.дол.США) та сировинний сектор (-14%, до 34млрд.дол.США). Зокрема, різко впали продажі активів, пов'язаних із фінансовою та страховою діяльністю, хімічними речовинами Зниження обсягів злиття та поглинань було зумовлене також меншою кількістю мегаугод. У 2019р. налічувалося 30 угод на загальну суму 5 млрд.дол.США,

порівняно з 39 угодами в 2018 р. Зниження транскордонного злиття та поглинання в 2019 р. (-40%) було набагато сильнішим за 14% зниження загальної активності злиття та поглинань (включаючи внутрішні угоди) у всьому світі, продовжуючи тенденцію останніх років відносно непопулярності транскордонного розширення та консолідації шляхом викупу та об'єднання з іноземними компаніями [59].

Таким чином, зазначимо, що співвідношення в галузевій сфері в цілому зберігає пропорційну структуру, та виокремимо галузі, що отримують найбільше інвестицій (рис. 2.6).

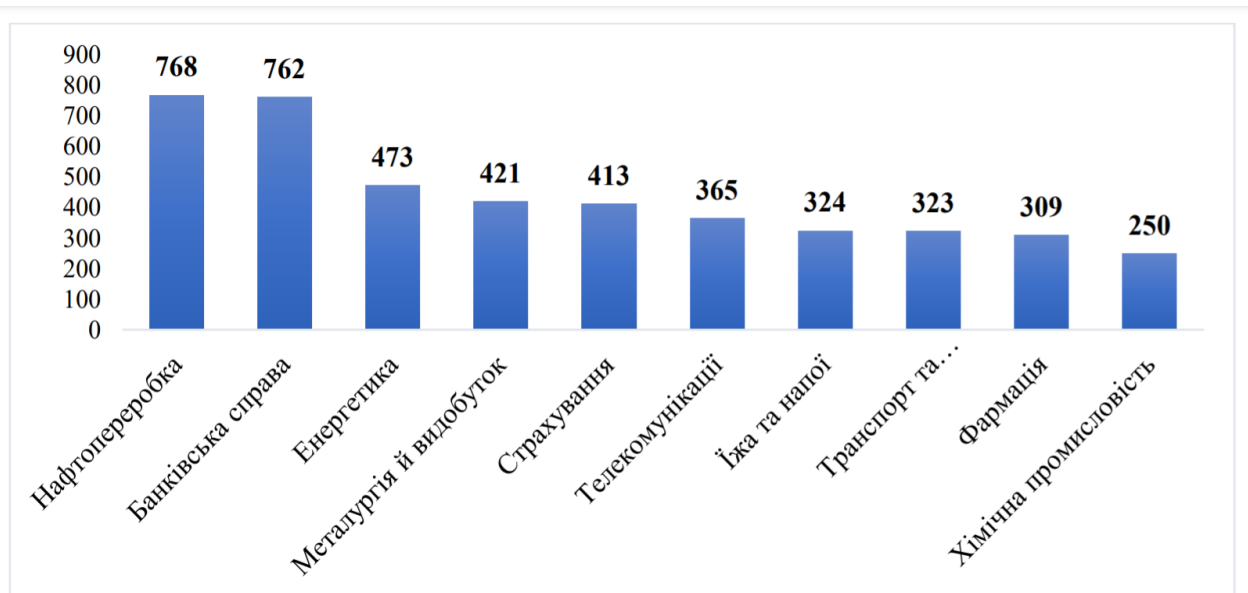


Рис.2.6. Операції ЗіП за цільовою групою, 2019 р. [54]

У 2019 році це стали галузі нафтопереробки (768 операцій) та банківська справа (762 операції). Також простежуються сучасні тенденції до збільшення потужності фінансових корпорацій (рис. 2.7.), що здійснили 1986 операцій М&А в якості компаніїпокупця. У вже згаданих галузях нафтопереробки й банківської справи відбулось 603 і 687 операцій відповідно, що досі показує певну перевагу на ринку.

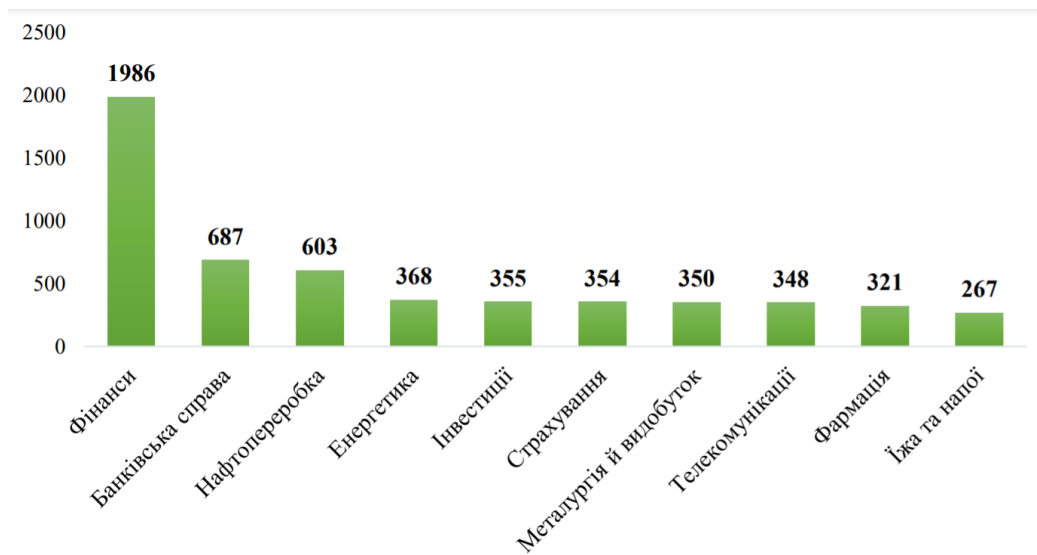


Рис.2.7. Галузева структура операцій ЗіП компанії-покупця, 2019р. [54].

Історично склалося так, що ТНК є основними представниками міжнародних монополій, оскільки своєю головною метою ставлять не максимізацію прибутку, а максимізацію ринку, і механізм М&А цьому сприяє. [12]

В Європі злиття та поглинання підвищились на 26%, завдячуючи компанії Unilever, яка інвестувала 81 млрд. дол. США. В країнах Азії, що розвиваються, злиття та поглинання збільшились на 31%, тоді коли, в Латинській Америці та Карибських островах, вони знизились на 67% та в Африці скоротились на 45%.

У первинному секторі вартість злиттів та поглинань знизилась на 52%, головним чином у видобувній, нафтовій промисловості. У секторах виробництва та послуг відбулось скорочення на 8% та 6%.

Посилення міркувань національної безпеки не призвело до різкого збільшення кількості міжнародних угод ЗіП, офіційно заблокованих приймаючими країнами за регулятивними або політичних причин: з таких причин було припинено 15 великих угод ЗіП (на суму понад 50 млн дол.), на дві більше, ніж у 2019 році, при цьому 3 з них були офіційно відхилені з міркувань національної безпеки. При цьому іноземні інвестори, можливо, також стали менш схильні брати участь у угодах, які можуть викликати проблеми національної безпеки у приймаючих країнах (які стримують вплив). Крім того,

офіційні органи багатьох країн, що приймають, почали діяти більш агресивно на ранніх етапах переговорів щодо угоди, фактично припиняючи деякі угоди перед тим, як ті дійдуть до перевірки відповідності вимогам національної безпеки. [42]

Відмітимо, що попри загальну тенденцію до скорочення ПП, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Будь яке збільшення глобальних потоків ПП, скоріше за все, походить від транскордонних угод ЗіП, а не нових інвестицій у виробничі фонди, greenfield. Пандемія не вплинула на угоди зі ЗіП технологічного та фармацевтичного секторів. Знизивши свою діяльність компаній в цих секторах на початку 2020 року, зараз вони відновили свою роботу та готові до розширення, за рахунок своїх конкурентів та менших інноваційних компаній, які постраждали від кризи [13].

Таким чином, транснаціональні угоди злиття та поглинання відіграють значну роль у сучасному світі, оскільки зменшують ризик банкрутства компаній та збільшують потік прямих іноземних інвестицій у світовій економіці. Складність здійснення транскордонних угод М&А пов'язана з тим, що компанії, між якими укладається договір, перебувають у різних країнах, що веде до відмінностей у корпоративній культурі компаній, національних особливостях ведення бізнесу, законодавстві та ін. Саме на транскордонні угоди особливе впливають макроекономічні умови та ризики, пов'язані з ними. Але незважаючи на всі труднощі, з якими стикаються компанії під час ув'язнення транскордонних угод М&А, важливість такого роду угод важко недооцінити, так як саме вони дозволяють економіці розвиватись, а національним бізнесам виходити на міжнародний рівень, що багато в чому пов'язано зі створенням ТНК. Незважаючи на циклічність бумів та спадів прямих іноземних інвестицій, спостерігається зростання кількості транскордонних угод злиття та поглинання, а також помітне зростання їхньої цінності

2.3. Оцінка функціонування транснаціональних компаній в Україні

Аналіз основних світових тенденцій руху прямих іноземних інвестицій показав, що за останні роки у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання.

Глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. На сьогоднішні тема взаємин держави із ТНК для України є досить актуальною, оскільки інтегруючи до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії. Також, інвестиції ТНК можуть слугувати джерелом заповнення дефіциту зведеного платіжного балансу України, який постійно зростає.

В Україні функціонують іноземні ТНК, які з'явилися на початку 90-х років. Перш за все вони направили діяльність в головні сегменти ринку – товари повсякденного попиту, продукти харчування, бензин, тютюнові вироби, де позиції національних виробників були найбільш слабкими. У період перерозподілу капіталу в Україну вітчизняний бізнес практично віддав іноземцям тютюнову промисловість, частину ринку безалкогольної продукції, пива, ринок реклами, телекомунікацій.

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA – Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF – у машинобудуванні, Tetra– pak – пакувальний, Procter & Gambel, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, «Лукойл» – у нафтопереробній, Damen Shipyards – судно-будівництві.

Розподіл основних інвесторів в Україну наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3.

Основні інвестори в Україну в 2019 р. [3].

Рейтинг	Країна	Проекти ПІІ (2016–2019 рр.)	Частка, %	Створено робочих місць, од.
1	Кіпр	27	12	217
2	Нідерланди	26	12	733
3	Велика Британія	19	8	363
4	Німеччина	16	6	1755
5	Швейцарія	16	6	1905
6	Австрія	12	4	42
7	Віргінські острови	12	4	22
8	Франція	12	4	555
9	Російська федерація	11	3	151
	Інші	151	31	1256
	Усього	161	90	6999

Наймасштабнішими транснаціональними корпораціями, що працюють на території нашої країни, є Coca-Cola, Daewoo, Sigma-Bleyzer, Western NIS Enterprise Fund, «Укртатнафта», Macdonald's Ukraine Ltd, Cargill PepsiAmericas і PepsiCo та Nestle, Procter & Gamble.

Крім того, в Україні зафіксовано близько 7362 філій іноземних ТНК, водночас у світі загалом їх понад 800 000. Тобто на Україну припадає лише 0,9% їх загальної кількості. [50].

Україна викликає особливий інтерес ТНК у тих галузях, в яких яскраво виражені конкурентні переваги щодо національних компаній. У 2019 р. найпривабливішим для ТНК та інвесторів із країн ЄС та США були такі сектори української економіки: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів (16,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій); торгівля (15,0%); фінансова сфера (9,1%); машинобудування (8,6%); транспорт (7,6%); операції з нерухомістю (5,2%); фармацевтика та нафтохімічна промисловість (4,1%) [2]. Сьогодні в Україні найбільша кількість ТНК представлена у переробній промисловості. За версією Forbes, за підсумками 2019 р. більшість із них була прибутковими (табл. 2.4). Найкращі фінансові результати отримали ТНК, що спеціалізуються на тютюновій та харчовій галузях промисловості, а саме: JT International, PepsiCo та Philip Morris.

Фінансові результати ТНК в Україні за 2019 р. [3].

№	Корпорація	Галузь	Виручка за 2019 р., млн дол.
1	JT International	Тютюнова	8203,7
2	Philip Morris	Тютюнова	6775,1
3	Imperial Tobacco	Тютюнова	5399,4
4	Bunge	Агропромислова	6723,7
5	ViOil	Харчова	4459,8
6	Nestle	Харчова	6728,5
7	Shell	Нафтогазова	5255,8
8	Toyota	Машинобудування	5477,6
9	Procter&Gamble	Хімічна	6833,1
10	PepsiCo	Харчова	7168,5

Проведений аналіз діяльності ТНК в Україні за галузями економіки показав, що значна частина цих підприємств спеціалізується на торгівлі та ремонті, переробній промисловості, операціях із нерухомістю, будівництві. Тобто іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують на торгівлю – сектор, який дає змогу швидко отримувати високі прибутки.

Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку України є ПІІ. Дослідження ПІІ України дозволить побачити більш детально тенденції діяльності ТНК на внутрішньому ринку країни.

Аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал) у 2010 – 2018 роках (табл. 2.6) чітко показав, що після значного періоду зростання у 2010 – 2014 роках (+16781,1 млн дол. США або +37,73 %), криза національної економіки і проблеми політичного характеру призвели до виведення своїх активів транснаціональними корпораціями у 2015 – 2016 роках (–16048,5 млн дол. США або – 29,88 %).



Рис. 2.8. Динаміка прямих інвестицій в Україну за 2010 – 2019 рр., (млн. дол. США)

Прямі іноземні інвестиції в економіку України за останні 17 років надходили досить нерівномірно. Дані таблиці 2.5 показують, що надходження прямих іноземних інвестицій в Україну з 2003 до 2020 року значно коливається та залежить від економічної та політичної ситуації в країні.[5]

Таблиця 2.5

Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України 2003 – 2020 рр., млн дол. США

Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	Показники динаміки (до попереднього року)		
		Абсолютний приріст(зменшення), млн. дол. США	Індекс динаміки,%	Темп приросту(зменшення),%
2003	5 471,80			
2004	6 794,40	1 322,60	124,17	24,17
2005	9 047,00	2 252,60	133,15	33,15
2006	16 890,00	7 843,00	186,69	86,69
2007	21 607,30	4 717,30	127,93	27,93
2008	29 542,70	7 935,40	136,73	36,73
2009	35 616,40	6 073,70	120,56	20,56
2010	39 824,50	4 208,10	111,82	11,82
2011	46 293,50	6 469,00	116,24	16,24
2012	49 494,40	3 200,90	106,91	6,91
2013	51 705,30	2 210,90	104,47	4,47
2014	53 704,00	1 998,70	103,87	3,87
2015	38 356,80	-15 347,20	71,42	-28,58

2016	32 122,50	-6 234,30	83,75	-16,25
2017	31 230,30	-892,20	97,22	-2,78
2018	31 606,40	376,10	101,20	1,20
2019	32 905,10	1 298,70	104,11	4,11
01.01.2020	35 809,60	2 904,50	108,83	8,83

Цікавим для аналізу є дослідження географічної структури іноземних інвестицій, яку зображено на рисунках 2.9.

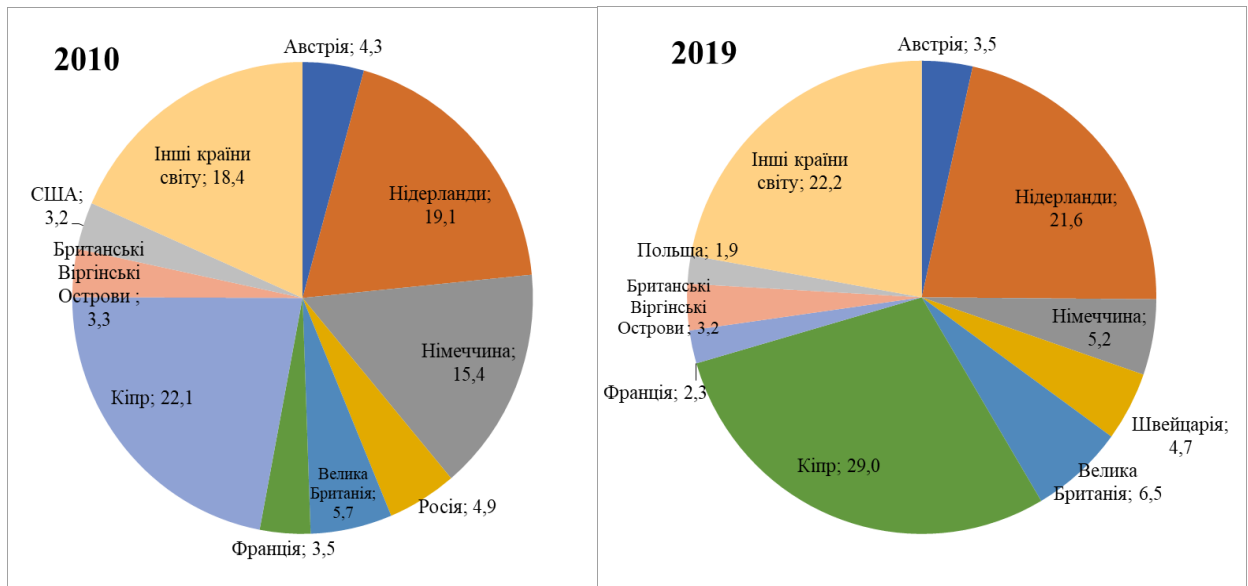


Рис. 2.9. Географічна структура прямих іноземних інвестицій за країнами світу 2010 та 2019 рр., %

Необхідно відмітити, порівнюючи 2010 та 2019 роки серед країн-інвесторів на першому місці знаходиться Кіпр, частка її структурі ІІІ в економіку України за останні 9 років зросла приблизно на 7 % і склала на 01.01.2020 – 29%. Нідерланди займають друге місце серед країн-інвесторів за аналізуючими періодами. За даними Державної служби статистики України на 1 січня 2020 року Нідерланди вклали в економіку України 8301,4 млн. дол. США, що на 840 тис. дол. США більше ніж у 2010 році. Також важливо відмітити країн, які знизили своє інвестування в Україну. Серед них Німеччина (приблизно на 11%), Російська Федерація(на 3%) та Франція (на 2%).

До основних причин зниження відносяться: постійні ротації в складі уряду, політична і економічна нестабільність, підвищення податкового тиску і зміни

податкового законодавства, призупинення реформ, впровадження обмежувальних заходів, пов'язаних з коронавірусом. [2]

При проведенні регіонального статистичного аналізу структури ПІІ в Україні інтерес частіше направлений не лише до відмінностей питомої ваги окремих країн, але і до відмінності самої структури використання в цілому за різні періоди. Аналіз структурних змін явища полягає у визначенні узагальнюючих показників структурних зрушень. (Додаток А) У розробці системи інтегральних показників велика роль належить роботам учених-статистиків: К. Гатєва, Л.С. Казінца, В.М. Рябцева, А. Салаї і ін. До найбільш поширених зведених показників відносяться наступні:

$$\text{Інтегральний коефіцієнт К. Гатєва: } K_{\text{Гатєва}} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum d_1^2 + \sum d_0^2}} \quad (2.2)$$

$$\text{Індекс структурних зрушень А. Салаї: } I_{\text{Салаї}} = \sqrt{\frac{\sum \left(\frac{d_1 - d_0}{d_1 + d_0} \right)^2}{n}} \quad (2.3)$$

$$\text{Критерій В.М.Рябцева: } I_{\text{Рябцева}} = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{\sum (d_1 + d_0)^2}} \quad (2.4)$$

В процесі дослідження структури ПІІ скористаємося всіма вищепереліченими показниками для повнішої характеристики явища. В результаті розрахунків було отримано наступні показники:

Таблиця 2.6.

Узагальнюючі показники структурних зрушень в ПІІ в Україні

№	Показатели	2010-2019
1	Індекс В.М. Рябцева	0,176
2	Індекс А. Салаї	0,250
3	Коефіцієнт К. Гатєва	0,235

Результати розрахунків можна перевірити на правильність, використовуючи співвідношення, розроблене В.М. Рябцевим: при числі спостережень більше двох завжди: $I_{\text{Рябцева}} < K_{\text{Гатєва}} < I_{\text{Салаї}}$.

Таким чином, структура інвестицій в Україну в 2019р. порівняно з 2010р. зазнала відносно суттєвих змін – в середньому на 33%. Про це свідчить і зміни

в положенні деяких країн за цей період. Наприклад, втрата США своїх лідируючих позицій та поява нових лідерів – Кіпр (10,8% проти 21,5%) та Німеччина (5,6% проти 16,5%). Майже не змінилися частка Віргінських островів та Нідерландів.

Крім того, статистичний аналіз підтверджує й інший аргумент на користь припущення про значну схильність «інвесторів» (а відповідно, і їх українських партнерів) до фінансових зловживань та відмивання коштів шляхом активного залучення офшорних компаній – частка інвестицій в фінансовий сектор за всі роки склала близько $\frac{1}{4}$ загального обсягу ПІІ. Навіть просте ранжування країн походження прямих іноземних інвестицій в економіку України дозволяє виявити у десятці найбільших інвесторів чотири офшорні зони: Кіпр (не є з 2007р.), Ліхтенштейн, Швейцарію та Британські Віргінські острови (рис.2.9.). При цьому якщо потужні швейцарські інвестиції ще можна якоюсь мірою пояснити високим розвитком швейцарської економіки (прикладом чого може слугувати діяльність в Україні швейцарської ТНК Nestle), то економіки трьох інших названих держав є явно ослабленими для здійснення настільки потужних інвестицій власними силами.

Статистичний аналіз галузевої структури прямих іноземних інвестицій в економіку України, відображений на рисунку 2.10., підтверджує припущення, що головною метою інвестування в Україну на сучасному етапі є використання її ринку для отримання швидкого прибутку. Про це свідчить, зокрема, стабільно висока частка харчової промисловості та внутрішньої торгівлі, що на початок 2010 року сягнула разом 15% обсягу ПІІ, вкладених в Україну – адже ці галузі, не вимагаючи зв'язування коштів компанії, дозволяють отримувати прибутки за рахунок швидкого обороту.



Рис. 2.10. Галузева структура прямих інвестицій в Україну за видами економічної діяльності 2010 та 2019 рр.,

На основі даних рисунку 2.10. було розраховано коефіцієнт Гатєва, (Додаток Б), який дорівнює 0,27, з цього робимо висновок, що в структурі прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності з 01.01.2010 по 01.01.2020 р. відбулися незначні зміни. Найбільш пріоритетною сферою для іноземних інвесторів залишається промисловість. Операції з нерухомим майном, оптова та роздрібна торгівля, а також сфера інформації та телекомунікації показали позитивну тенденцію до збільшення частки іноземних інвестицій.

Щодо негативних тенденцій, то страхова та фінансова діяльності втратили свою привабливість на 16,04% станом на 2020 рік.

Особливої уваги потребує сфера сільського, лісового та рибного господарства, адже саме вона являється однією з «візитних карток» нашої держави, саме ця сфера пропонує важливі інвестиційні проекти, проте частка іноземних інвестицій сягає лише 1,9% на 2020 рік.

Дослідження динаміки ПІІ в економіку України (акціонерний капітал) за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках показало зацікавленість ТНК (окрім російських) у фінансовій та страховій діяльності, оптовій та роздрібній торгівлі, харчовій промисловості, інформації та телекомунікації.

Спираючись на наукові дослідження вітчизняних вчених на рисунку 2.5 наведемо рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України.

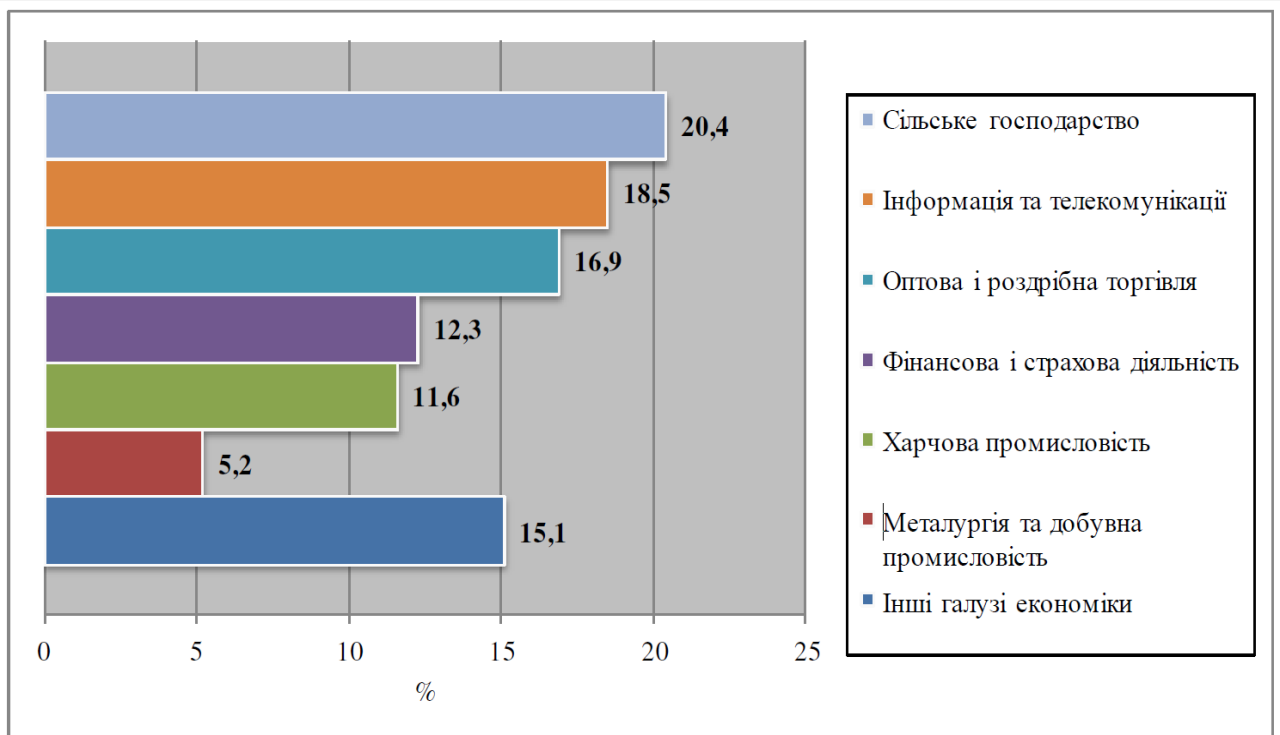


Рис. 2.10. Рейтинг інвестиційної привабливості галузей економіки України

Згідно рейтингу інвестиційної привабливості галузей економіки України і даних таблиці 2.8 можемо відмітити: значний інвестиційний потенціал сільського господарства України; привабливість для вкладення ПІІ інформаційних технологій та телекомунікацій в країні; різке зменшення інтересу до національної металургії та добувної промисловості на фоні кризи перевиробництва і зниження світових цін.

Дані таблиць 2.6–2.8 дозволяють зробити висновок про небажання інвестувати ТНК у 2014–2016 роках в економіку України та вивід ними активів після значного періоду нарощування інвестиційної активності у 2010–2013 роках. Вважаємо, що для детальної оцінки тенденції діяльності транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку України у 2010–2016 роках необхідно задіяти індекс транснаціоналізації економіки України (рис. 2.6).

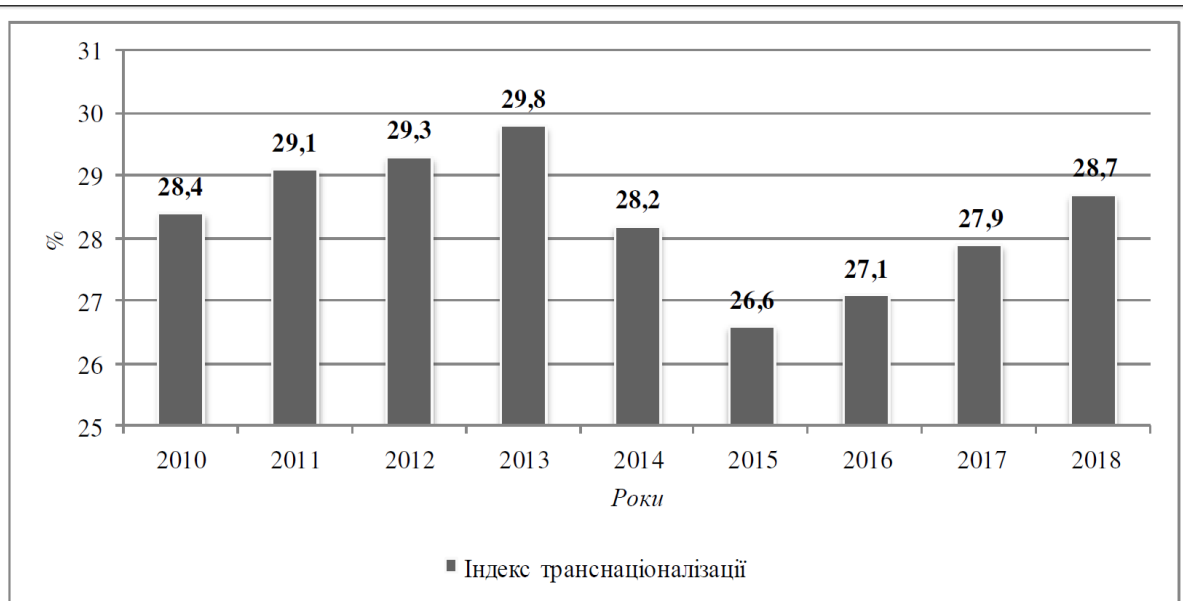


Рис. 2.11. Індекс транснаціоналізації економіки України, %

Після зростання у 2010–2013 роках (+1,4 в.п.), індекс транснаціоналізації значно знизився у 2014–2015 роках (-3,2 в.п до рівня 2013 року) та продемонстрував відновлення у 2016–2018 роках (+0,5 в.п до рівня 2015 року), хоча і не досяг значень 2010–2013 років.

Необхідно зазначити, що досить незначні скорочення індексу у 2014–2015 роках, а також його часткове відновлення у 2016 році було пов'язано, у більшості, не з відповідними стратегіями оперування транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку України, а зі значним скороченням реального ВВП країни та девальвацією національної валюти (скорочення національного валового внутрішнього продукту у доларовому еквіваленті було більше ніж скорочення обсягів виробництва ТНК в країні, те ж можливо сказати і про прямі іноземні інвестиції).

Таким чином можемо відмітити активний вихід з внутрішнього ринку України частини транснаціональних корпорацій, що оперували на ньому у 2010–2013 роках.

Серед можливостей України з точки зору інвестиційної привабливості зі сторони ТНК виділимо: географічне положення по відношенню до ринку ЄС та головних світових транзитних маршрутів (найкраще серед країн, колишніх республік СРСР); кліматичні умови, що зменшує витрати транснаціональних корпорацій на ведення бізнесу у країні; природні ресурси (третє місце серед конкурентів після РФ та Казахстану); потенціал розвитку – враховуючи кількість населення та рівень його доходів, а також закінчення затяжної кризи зі значним відкладеним попитом.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ II

Під впливом сучасних тенденцій розвитку світового господарства відбуваються значні структурні зрушення. На сучасному етапі транснаціоналізації світової економіки спостерігається тенденція все більшого посилення ролі та впливу транснаціональних структур на світове господарство.

На сучасному етапі ТНК контролюють понад половини промислового виробництва та більше двох третин світової торгівлі. Розвиток транснаціоналізації в промисловому секторі найбільш характерний для таких галузей, як автомобільна, нафтохімічна, електро-приладобудування.

Як і на початку свого існування лівову частку займають ТНК розвинених країн, де домінуюче положення як і раніше займають компанії "тріади" – ЄС, Японії і Сполучених Штатів, але на початку XXI сторіччя країни, що розвиваються почали зміцнювати свої позиції, активніше включаючись в процеси перерозподілу активів та капіталу.

В результаті проведеного кореляційно-регресійного аналізу було доведено, що найбільший вплив на обсяги іноземних активів ТНК мають світові потоки ПШ. В останні десятиріччя динаміка зростання світових потоків ПШ була високою і навіть не дивлячись на вплив світової кризи ТНК не втратили своєї домінуючої ролі у світовому господарстві, залишаючись головними суб'єктами та носіями глобалізації. Не виключенням є нові зміни у перерозподілі сил між розвиненими та країнами, що розвиваються, за світове лідерство у сферах діяльності транснаціональних корпорацій.

Якісною формою включення в світові процеси транснаціоналізації є злиття та поглинання. На сьогодні можна виділити ряд країнових особливостей операцій ТЗП, серед яких домінують англосаксонська та японська моделі. 4/5 всіх операцій приходиться на розвинені країни, але з кінця XX ст. країни, що розвиваються здійснювали активне включення до цих процесів, особливо по трансграничних операціях придбання. Основними лідерами по транскордонним ЗіП є сфера послуг, де лідерами є фінансовий сектор та бізнес-послуги, та

обробна промисловість, де найбільші показники спостерігалися в харчовій та хімічній промисловості.

Аналіз специфічних особливостей ТЗіП в різних галузях показав, що для них є характерним активний процес міжнародного ЗіП, але треба зазначити, що складно визначити одну основну причину здійснення угод, як правило, цей процес викликаний кількома факторами.

Як і жодна країна, Україна не є ізольованою від процесів транснаціоналізації, але поки що вони в Україні переважно реалізуються шляхом проникнення в країну іноземних ТНС і майже не дали поки що скільки-небудь помітних результатів в аспекті формування українських транснаціональних компаній.

Існує необхідність, з одного боку, кваліфікованого урядового регулювання діяльності іноземних ТНС із урахуванням державних інтересів України та її стратегічних пріоритетів з метою зміни структури прямих іноземних інвестицій в бік більш перспективних для національної економіки галузей, а з іншої існує проблема створення українських ТНК, без яких Україна не може стати повноправним учасником світових глобалізаційних процесів, залишаючись для багатьох розвинених країн лише сировинним додатком. Створення українських ТНК (і ТНК з участю українського капіталу) дозволить певною мірою захистити національні економічні інтереси, сприятиме подальшому розвитку українських господарських структур, інтернаціоналізації їх виробництва і капіталу, інтеграції України в світову економіку, її участь в глобальних трансформаційних процесах.

РОЗДІЛ ІІІ.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ СТРУКТУР НА СВІТОВОМУ РИНКУ

3.1. Міжнародний механізм регулювання діяльності ТНК

Глобалізація та транснаціоналізація світової економіки об'єктивно послаблюють можливості окремих країн регулювати операції ТНК та ТНБ за допомогою національних інструментів. Ці процеси викликають потребу в координації політики багатьох країн, уніфікації стандартів, законодавств та загальних принципів і вимог до діяльності транснаціональних структур.

В регулюванні ТНК можна виділити три рівні (рис.3.1.): міжнародний, національний та мікрорівень (саморегулювання). Національний рівень є, поза сумнівом, визначальним, оскільки, як і в регулюванні будь-якого іншого міжнародного бізнесу, міждержавні угоди направлені лише на уніфікацію або гармонізацію, тобто зближення норм і правил національного регулювання, лібералізацію діяльності таких банків і регламентацію вимог до них в різних країнах. Саморегулювання базується на внутрішніх правилах і процедурах конкретного банку, націлено на реалізацію міжнародної стратегії банку [39].

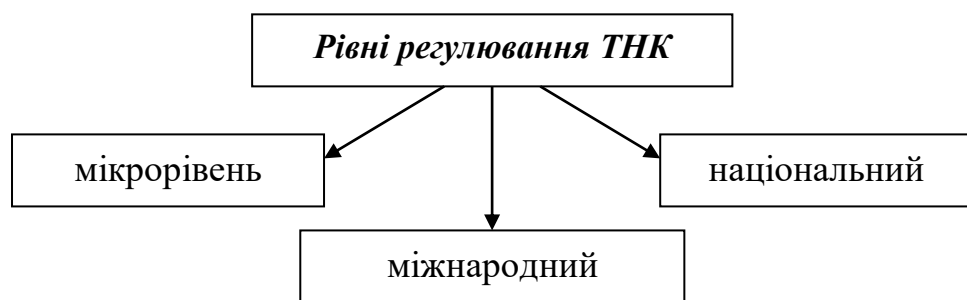


Рис.3.1. Рівні регулювання діяльності ТНК

Необхідність регулювання ТНК викликана наступним. Оскільки єдина міжнародна система регулювання і контролю над бізнесом відсутня, між його суб'єктами істотно загострюється конкурентна боротьба. В той же час на ринку діють ТНК - структури з високим рівнем монополізації. З другого боку,

відмінності в національному регулюванні можуть створити додаткові конкурентні переваги банкам однієї національної приналежності при збереженні наднаціонального характеру їх діяльності.

Кризисні явища, спостережувані в світовій економіці, у тому числі і валютно-фінансовій сфері, обумовлюють необхідність в регулюванні, направленому на забезпечення стабільного і збалансованого розвитку як світового господарства, так і його окремих суб'єктів.

У сфері регулювання ТНК в умовах глобалізації можна виділити два основні напрями розвитку. В першу чергу, національні системи регулювання направлені на зниження обмежень діяльності з метою її активізації. Повноваження національних органів регулювання і контролю діяльності в країні, що розмістила філію ТНК, обмежені національними кордонами.

По-друге, посилення негативних наслідків фінансової глобалізації викликало необхідність розробки *уніфікованих* для різних країн стандартів ведення, регулювання діяльності, домовитися про принципи дієвого нагляду за діяльністю всієї мережі ТНК та усунути фрагментарність контролю країн за його міжнародними операціями [18].

Виділяються *чотири* аспекти регулювання ТНК:

1. Міжнародні стандарти, які мають, як правило, рекомендаційний характер для урядових органів, регулюючих сферу.
2. Внутрідержавний контроль, незалежно від країни їх походження.
3. Внутрідержавні обмеження на здійснення іноземної комерційної діяльності.
4. Обмеження на створення іноземних філій, що постійно діють, і інших іноземних підприємств.

В області регулювання міжнародної торгівлі послуг в цілому просліджується та ж тенденція, що і в регулюванні міжнародної торгівлі товарами: країни поступово переносять центр тяжіння такого регулювання з відкритих і прямих форм, законодавчих заходів до непрямих: технічним бар'єрам, адміністративним процедурам і тому подібне [38, 43].

Окрім адміністративних норм регулювання ТНК на національному рівні можна назвати і економічні інструменти. Такими є: ставка рефінансування, оподаткування, валютний курс.



Рис.3.2. Міжнародний механізм регулювання діяльності ТНС

Як уже згадувалося, транснаціоналізація світової економіки ставить на порядок денний реалізацію ініціативи з формування єдиних правил і процедур вільного руху ПІІ, тобто створення свого роду «ГАТТ для інвестицій» [31].

Серед основних тенденцій розвитку міжнародно-правового механізму регулювання ТНК виділялись такі:

- збільшення законодавчих змін, що ведуть до лібералізації руху міжнародного капіталу;
- зростання ролі регіональних та міжнародних угод, що спрямовані на захист та гарантування ПІІ;
- уніфікація інструментів стимулювання припливу ПІІ; створення певних правил експорту та імпорту капіталу, функціонування філіалів ТНК [26].

Але на початку ХХІ ст. ще немає єдиного міжнародного інституту, що займався б регулюванням світових інвестиційних потоків або міжнародного виробництва ТНК, як це робить Світова організація торгівлі у сфері міжнародного обміну товарами та послугами.

Діє ціла низка міжнародних інституцій, які тією або іншою мірою регулюють діяльність ТНК, серед яких в першу чергу виділяються: ООН,

ЮНКТАД, ОЕСР, СОТ, ГАТС, БАПІ та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок. Документи цих організацій визначають основні принципи міжнародного інвестування, стандарти поведінки транснаціональних фірм, їх соціальну відповідальність, зокрема в галузі трудових відносин. Вони також акцентують увагу на лібералізації руху міжнародного капіталу, визначають механізми врегулювання інвестиційних суперечок.

ООН. З 1975 р. почав працювати Центр ООН з транснаціональних корпорацій, який протягом наступних 17 років був головним світовим центром зі збору, систематизації, узагальнення статистичної інформації щодо діяльності ТНК. З 1993 р. усі питання, пов'язані з ТНК, передано Конференції ООН з торгівлі та розвитку – ЮНКТАД. Ця організація щорічно друкує один із найбільш інформативних у світі оглядів діяльності ТНК – «Звіт про іноземні інвестиції» (World Investment Report), де аналізує новітні тенденції руху ПІІ та функціонування міжнародного виробництва ТНК, а також в її рамках було прийнято документ «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил контролю за обмежувальною діловою практикою», метою якого було запобігти створенню бар'єрів, штучно встановлених ТНК, що призводить до порушення умов конкуренції та негативно впливає на міжнародну торгівлю [30].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). На противагу цим процесам країни - члени ОЕСР під керівництвом уряду США вирішили здійснювати власну політику щодо ТНК, сподіваючись на обмеження спроб запровадження в рамках ООН жорсткого регулювання діяльності ТНК.

Друга причина укладення угоди про ТНК між країнами-членами ОЕСР – необхідність виконання вимог самих країн-членів ОЕСР щодо посилення контролю за діяльністю ТНК. Із самого початку свого існування ОЕСР приділяла багато уваги проблемам міжнародного інвестування та діяльності транснаціональних фірм. Серед основних завдань у цій сфері ОЕСР виділила такі:

- лібералізація руху прямих іноземних інвестицій;

- стандарти міжнародної інвестиційної діяльності;
- прийняття певних стандартів поведінки ТНК.

В 1976 р. була прийнята «Декларація країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності багатонаціональних». Згодом до її тексту робилися деякі доповнення та редакційні зміни. Остання редакція Декларації була здійснена у 2000 р. У цьому вигляді документ підписали, крім країн ОЕСР та країн ЄС, ще чотири країни, що не входять до ОЕСР (Аргентина, Бразилія, Чилі, Словацька Республіка).

Директиви ОЕСР щодо поведінки багатонаціональних корпорацій стали по суті одним із перших кодексів поведінки ТНК, що були вироблені промислово розвинутими країнами з ринковою економікою. Вони охоплюють як загальні принципи діяльності ТНК, так і вимоги до конкретних аспектів функціонування іноземних компаній. Базові вимоги спонукають ТНК максимально враховувати політику країн, де вони діють, сприяти соціально-економічному розвитку країн, що приймають, поважати права людини, дотримуватися відповідних морально-етичних норм поведінки.

Декларація ОЕСР проголошує необхідність свідомого та добровільного виконання ТНК цих вимог для послаблення конфліктів та непорозумінь між ними та урядами і забезпечення як пріоритетів розвитку країн, що приймають, так і найсприятливіших умов функціонування транснаціонального бізнесу.

3.2. Формування сучасної концепції взаємодії ТНК та національних економік

Транснаціональні корпорації предстають як безпосередні учасники всього спектру світогосподарських зв'язків. Їх діяльність охоплює всі області народного господарства, а в сферу їх інтересів входить все більше число країн у всіх регіонах світу. Багато ТНК по своїй економічній потужності цілком порівняні з традиційними учасниками міжнародних економічних відносин - державами. Тому в процесі своєї діяльності, направленої в основному на здобуття максимального прибутку, ТНК роблять значний вплив на економічний

розвиток як материнських, так і приймаючих країн, грають найважливішу роль у формуванні їх міжнародної конкурентоспроможності. Загально, модель взаємодії ТНК та країн можна представити на рисунку 3.3., яка відображає основні сфери перетину їх інтересів та характер взаємодії.

В процесі свого функціонування ТНК вимушені взаємодіяти з національними економіками, роблячи на розвиток останніх суперечливий по своїх наслідках вплив. Унаслідок посилення потужності ТНК спостерігається зниження ролі національних держав в регулюванні світогосподарських зв'язків, зменшуються їх можливості захищати себе від деструктивних сил ринкової стихії, експансіоністських намірів могутніших конкурентів, масованих відливів іноземного капіталу, руйнівних фінансових і економічних криз.

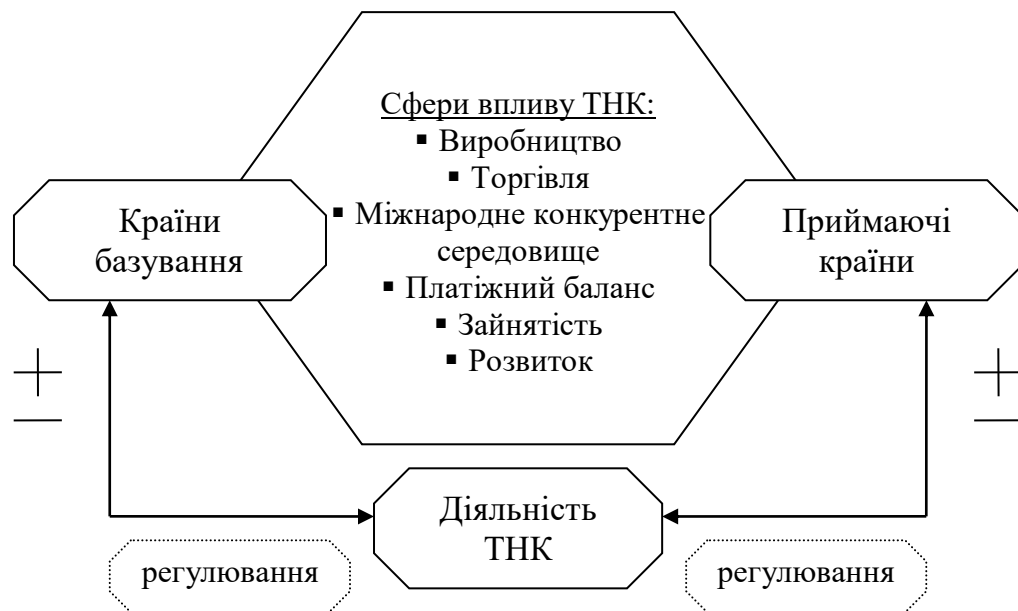


Рис.3.3. Модель взаємодії ТНК та національних економік

Посилення могутності ТНК може в своєму розвитку загрожувати і розвиненим країнам, оскільки, переносячи виробництво за межі рідної території, розвиваючи промисловість в приймаючих країнах вони, тим самим, можуть негативно вплинути на розвиток промисловості країни базування, сприяти зростанню безробіття у ній.

У той же час ТНК можуть забезпечити національним економікам значні і навіть вирішальні переваги в міждержавній економічній кон'юнктурі. Жодна економіка не може ігнорувати той факт, що для ефективного свого розвитку в

умовах, що створилися на сьогоднішній день, в світовій економіці необхідна взаємодія з ТНК [7].

Діяльність ТНК по-різному оцінюється в країнах їх базування. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку.

По-перше, така діяльність пов'язана з перенесенням в інші країни менш ефективних для країни-експортера капіталу виробництв, що дає їм можливість концентрувати ресурси країни на розвитку більш ефективних технологій, виробництв і операцій. Тобто йдеться про перенесення працемістких операцій у ті країни, де такий фактор виробництва як праця є найбільш дешевим; ресурсомістких операцій – у ті країни, де вони є також більш дешевими; збуту готової продукції (також шляхом інвестиційних стратегій для подолання протекціоністських бар'єрів) – туди, де ринки є найбільш ємними. Тим самим підсилюється конкурентоспроможність країн-експортерів капіталу, зберігається їх роль як інноваційних центрів міжнародного поділу праці. Наслідком даної стратегії ТНК є закріплення розподілу країн світу на Центр та Периферію.

По-друге, як показує світовий досвід, зростаюча динаміка потоків ПІІ з однієї країни в іншу має тісний зв'язок із динамікою зростання експортних можливостей для виробників країни базування ПІІ завдяки частковому перенесенню як правило збирання кінцевої продукції та збереженню за країнами базування ролі постачальника інноваційних вузлів та компонентів.

По-третє, прямі зарубіжні інвестиції дозволяють країні-експортеру капіталу одержувати можливість доступу до дефіцитних ресурсів у країнах-реципієнтах. Прикладом можуть слугувати нафтодобувачі американські ТНК, які контролюють видобуток нафти у більшості країн Перської Затоки [8].

По-четверте, вкладання коштів в інвестиційні ринки країн-реципієнтів передбачає можливість отримання там більш високих прибутків, що у кінцевому рахунку буде працювати на економіку країни базування капіталу. І нарешті те, що є найбільш важливим для країн базування: економічна влада

ТНК є важливим фактором геополітичних відносин між країнами базування та країнами-реципієнтами.

Таким чином, транснаціоналізація діяльності фірм стає необхідною умовою формування та підтримки конкурентоспроможності країни їх походження.

Вплив припливу часток прямих інвестицій іноземних компаній на економіку країни-реципієнта може носити неоднозначний характер. Такі інвестиції здатні дати позитивний для країни-реципієнта ефект за такими напрямками: приплив фінансових ресурсів та надходжень до державного бюджету, що сприяє модернізації виробничої бази країни-реципієнта; припливу передових технологій та управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації місцевого персоналу; посилення експортного потенціалу; підризу монопольного стану компаній країни-реципієнта і підвищення конкурентного стану господарського середовища; ослаблення впливу на державну економічну політику сформованих у країні галузевих ФПГ, що стримують модернізацію господарської структури тощо.

У міру підвищення технологічного й управлінського потенціалу фірм країн-реципієнтів іноземних інвестицій характер відносин між цими країнами й експортером капіталу може зазнавати істотних змін. У цьому зв'язку доречно відзначити важливу й у цілому плідну роль прямих іноземних інвестицій у розвитку господарства таких країн, як США, Канада, Австралія на ранніх етапах їх індустріалізації [34].

Стримуючими факторами для відкриття доступу на місцевий ринок для іноземної підприємницької діяльності є:

- вкладання коштів іноземних інвесторів відбувається на засадах принципу їх подальшої окупності, що в довгостроковому періоді має передбачувати репатріацію прибутків, які було одержано на території країни-реципієнта;
- нерідко цілі іноземних інвесторів знаходяться у конфлікті з цілями країн-реципієнтів, хоча останнім часом усе більша кількість ТНК прагне до

формування власного іміджу соціально відповідальних компаній та побудови відносин із країнами-реципієнтами на основі моделі партнерства;

- іноземні інвестори завдяки власній фінансовій потужності та іншим конкурентним перевагам, які недоступні для національних виробників, можуть не сприяти підвищенню конкуренції, а навпаки загострювати монополію на окремі ресурси або на окремих національних галузевих/товарних ринках;

- іноземні інвестиції в багатьох випадках спрямовуються або у виробничі галузі або у виробництво, які несуть підвищення екологічного навантаження на країну-реципієнт, або створюють можливості для подолання протекціоністських бар'єрів для доступу на місцевий ринок шляхом перенесення етапу складання готової продукції;

- перенесення передових технологій ТНК на місцевий ринок є певною мірою умовним, бо, з одного боку, інтернальний ринок технологій ТНК є досить захищеним, з іншого – ступінь даного перенесення залежить від ступеня розвитку місцевих виробничих сил.

Існуючі інструменти впливу держави на іноземні інвестиції можна класифікувати на три класи: пов'язані з інвестиціями торговельні заходи, пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, укладання цільових двосторонніх угод [7].

Такі заходи, у свою чергу, включають:

- тарифні та кількісні обмеження на імпорт, які примушують інвесторів здійснювати інвестиції, орієнтовані на заміщення імпорту;
- угоди, спрямовані на регулювання торгівлі в окремих секторах (або галузях) економіки, які можуть викликати зміну в галузевому розподілі інвестицій;
- «добровільні обмеження експорту»;
- регіональні угоди (зони вільної торгівлі, митні союзи тощо), які укладаються в рамках процесу створення економічних інтеграційних угруповань.

Більшість таких заходів стосується доступу до ринків, сприяючи тим самим залученню ПІІ на ринки, на яких є обмеження для імпорту. У деяких випадках ці заходи покликані утримувати ПІІ, обмежуючи потік капіталу у країни, порівняльні переваги яких могли б, у протилежному разі, залучити ПІІ. В 2018 році та на початку 2019, не дивлячись на можливу хвилю росту інвестиційного протекціонізму, в політиці у сфері ПІІ зберігала свою дію загальна тенденція більшої відкритості, включаючи скорочення бар'єрів на шляху інвестицій та зниження податків на корпоративні прибутки. Щорічне дослідження ЮНКТАД підтвердило, що в 2018р. було введено в дію 110 нових мір у сфері ПІІ, структура яких майже не змінилася з 2015р. і більшість була сприятливою для ПІІ (табл. 3.1.). [42]

Таблиця 3.1

Зміни, внесені в національні режими регулювання ПІІ, 1992-2018рр.

Рік	1992-1994	2000	2010	2015	Структура 2015р.	2016	2017	2018	Структура 2018р.
Число країн, які внесли зміни в свої режими регулювання	49	70	103	92	-	91	58	55	-
Число змін в режимах	95	150	270	203	100%	177	98	110	100%
Більш сприятливі зміни	94	147	234	162	79,8%	142	74	85	77,27%
Менш сприятливі зміни	1	3	36	41	20,2%	35	24	25	22,73%

До другого класу інструментів впливу держави на діяльність ТНК (пов'язаних з торгівлею інвестиційних заходів) належать: *податкові інструменти*, до яких у тому числі відносяться диференціація ставок оподаткування, повернення податків у разі експорту/реекспорту, податкові кредити, «податкові канікули», прискорена амортизація тощо; *тарифні інструменти* (звільнення від митних платежів щодо імпорту обладнання для інвестування, повернення імпортованих митних платежів у випадку реекспорту, звільнення від мита тощо); *фінансові* методи регулювання, такі як субсидії, позики, пільгові кредити; певні *вимоги до функціонування ТНК* (доступ до

власності, доступ до секторів економіки, регулювання репатріації прибутку, вимоги до результатів діяльності іноземного інвестора, тощо) [7,8].

Двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ) дотепер мали найбільше практичне значення в регулюванні міжнародних потоків ПІІ. Уже понад сорок років країни укладають ДІУ з метою захисту і заохочення іноземних інвестицій. Історично розвинуті країни поклалися на ДІУ як на механізм забезпечення захисту для їх інвестицій у країнах, що розвиваються, у той час як останні стали укладати ДІУ для залучення ПІІ. У сучасних умовах у деяких випадках підписання ДІУ країною-імпортером капіталу є умовою для зниження політичного ризику, у чому хоче бути упевнена країна, яка експортує капітал. Таким чином, для багатьох країн ДІУ стали оптимальним рішенням під час відсутності універсальної міжнародної інвестиційної угоди.

ДІУ принципово відрізняються більш детальним і винятковим фокусом на іноземних інвестиціях. Незважаючи на те, що ДІУ укладаються з кінця 50-х років, їх широке використання країнами стало зовсім нещодавнім феноменом. Кількість таких угод виросла із менш ніж 400 на початку 90-х років до 2676 наприкінці 2008 року. Більшість таких договорів укладалася між розвинутими країнами, з одного боку, і країнами, що розвиваються (лідери Китай та Єгипет), або країнами з перехідною економікою – з іншого. Однак останнім часом різко зросла частка ДІУ, укладених між самими країнами, що розвиваються, і між країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою, та загальна частка цих країн перевищує 2/3 всіх укладених угод. Тим часом, на відміну від договорів про торгівлю і мореплавання, ДІУ рідко укладались між розвинутими країнами. У 1959р. ФРН уклала ДІУ з Пакистаном і Домініканською республікою, а незабаром увійшли в силу угоди із Францією, Швейцарією, Нідерландами, Італією, Бельгією, Люксембургом, Швецією, Данією, Норвегією. У 60-х роках ДІУ, що уклалися європейськими країнами, копіювали безліч положень із договорів про торгівлю і мореплавання й угод зі страхування інвестицій. Однак вони, на відміну від договорів про торгівлю і мореплавання,

фокусувалися тільки на захисті інвестицій, і на відміну від угод зі страхування інвестицій, включали істотні умови захисту інвестицій [61, 62].

Більшість ранніх ДІУ були укладені між західноєвропейськими й африканськими країнами. У 60-х роках ДІУ уклали 26 африканських країн і тільки 10 азійських.

Переговорний процес по ДІУ одержав новий імпульс у 70-х роках. У цей період країни, що розвиваються, активно заохочували багатобічні інвестиційні інструменти, пов'язані з «новим економічним порядком» на різних міжнародних форумах. Відповідно до цієї доктрини, держави повинні надавати іноземним особам той же режим, що вони надають своїм підданам відповідно до національного законодавства, але не більш того. До іноземних компаній не застосовується преференційний режим; позови іноземних осіб проти країн-реципієнтів ПІІ повинні дозволятися тільки внутрішніми національними судами, а не арбітражними або іншими міжнародними судами, а дипломатичний захист іноземних осіб їх же державою може практикуватися тільки у випадку прямого порушення норм міжнародного права. Ця позиція була відбита в багатьох конституціях країн Латинської Америки й у міжнародних договорах, що мають відношення до іноземних інвестицій [8].

Країни, що розвиваються, були проти визначення принципів, якщо ті закладалися в загальні норми міжнародного права, але були готові прийняти, виходячи із прагматичних цілей залучення ПІІ цієї ж норми в контексті спеціальних двосторонніх відносин, створюваних ДІУ. Серед розвинутих країн у 70-х роках стали укладатися ДІУ Австрією, Ізраїлем, Японією та Великобританією. Серед країн, що розвиваються, свої перші ДІУ в цьому десятиріччі уклали Гаїті, Кенія, Малі, Сінгапур, Ємен і Йорданія. Також деякі країни ЦСЄ, наприклад Румунія та Югославія, підписали свої перші ДІУ.

До початку 80-х років країни, що розвиваються, покладалися на зовнішнє фінансування для потреб розвитку. Але із загостренням боргової кризи і наступним різким зниженням запозичень країнам, що розвиваються, наданими комерційними банками, залучення іноземних інвестицій стало важливою метою

їх економічної політики. У цей же час частина країн, що розвиваються, продемонструвала позитивний вплив ДІУ на свій економічний розвиток. У результаті багато із країн Третього світу, що ще не укладали ДІУ до цього часу (Китай, Гана, Бангладеш), стали активно цим займатися для залучення ПІІ. Наприклад, Китай уклав свою першу ДІУ в 1982 р. і до кінця 80-х років мав у своєму активі вже 25 угод такого роду. Загальна кількість угод, підписаних до кінця 80-х років, підскочила з 167 у 70-х роках до 386. Протягом 90-х років кількість ДІУ різко виросла. На кінець 2000 р. загальне число діючих у світі ДІУ становило 1941. Інакше кажучи, на частку ДІУ, підписаних у 90-ті роки припадало близько 2/3 їх загальної кількості, причому в цей період кількість угод, що підписуються протягом одного року була порівнянна з їх загальною кількістю у 70-ті роки. Лише за один 1998р. було підписано 170 нових ДІУ, а в 1999 р. до них додалося ще 130 угод.

Кількість ДІУ, діючих усередині регіонів, що розвиваються, значно виросла: перше місце посідає Азіатсько-Тихоокеанський регіон (75 угод), друге місце – Латинська Америка і Карибський регіон (37), третє – Африка (17). Широке використання ДІУ країнами всіх регіонів останніми роками відбувається за рахунок різних факторів. Так, рух у напрямку ринкових відносин колишніх соціалістичних країн Центральної та Східної Європи привів до усвідомлення ролі приватного сектору як стимулу економічного зростання і розвитку. У зв'язку зі скороченням іноземної допомоги виникло запитання про створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій у країни, що розвиваються, що також привело до усвідомлення ролі ПІІ як джерела економічного зростання, нових технологій [62].

На сучасному етапі при розгляді тенденцій укладання ДІУ по окремих регіонах складається така ситуація: найбільша кількість ДІУ укладена країнами Західної Європи, відбиваючи їх статус традиційних експортерів капіталу. Вони – учасниці 732 угод; ранні ДІУ майже усі уклалися між розвинутими і країнами, що розвиваються. Для країн, що розвиваються, мета укладання ДІУ – максимізувати вигоди у формі зростаючих потоків ПІІ і мінімізувати витрати у

формі зобов'язань. У цілому ж ДІУ симетричні в тому сенсі, що вони встановлюють ідентичні права й обов'язки для обох країн.

Таким чином, глобалізація світової економіки об'єктивно послаблює можливості держав регулювати діяльність таких суб'єктів та носіїв цього процесу, як ТНК. Діяльність ТНК по-різному відбивається у країнах їх базування та приймачах. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку. Найбільш проблемними в діяльності ТНК для країн базування є взаємовідносини ТНК і національних урядів та реалізація корпоративних інтересів ТНК. Вплив іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни є також неоднозначним, але загалом, приймаючі країни відчують колосальний позитивний економічний вплив ТНК і в цілому виграють від надходження інвестицій.

3.3. Наслідки впливу діяльності ТНК на економічний розвиток України

На сьогоднішній день нерідкі випадки, коли великі ТНК використовують свої ресурси для того, щоб контролювати економіки невеликих держав та посилювати позиції своєї компанії на цьому ринку. Сучасні ТНК визначають добробут держави, в якій базується головний офіс – як правило, він розташовується в розвинених країнах. Водночас, коли компанія здійснює експансію на ринки країн або країн третього світу, економіки цих держав також отримують деякі економічні вигоди. Проте сучасна система дуже нагадує колоніальний період, лише ринок «колонії» захоплює вже міжнародна компанія, експлуатуючи ресурси цієї країни.

На практиці цілі залучення ТНК відрізняються залежно від країни, а в деяких випадках вплив будь-якої ТНК може бути небажаним. Економічне зростання та прискорена індустріалізація прискорюють загальну глобалізацію,

в якій ТНК відводиться особлива роль головного інструменту економічного розвитку та зростання.

Визначаючи роль ТНК у розвитку України необхідно враховувати багато параметрів. В одних країнах позитивний ефект буде дійсно відчутним, в інших він може бути менш відчутним або негативним. Спільними є переконання, що ПІІ приносять лише вигоду приймаючій державі, у той час як формування залежності від експансії ТНК говорить про різко негативний ефект від присутності компанії. Розглянемо більш детально, як іноземні ТНК можуть позитивно впливати на розвиток України.

1. *Економічне зростання.* Експерти розглядають присутність ТНК як ключовий фактор економічного зростання країн. Так, приплив прямих іноземних інвестицій забезпечує збільшення грошей, що курсують у фінансовій системі держави. ПІІ порівняно з комерційним боргом чи портфельними інвестиціями – найбільш стабільний інструмент. Вважається, що прямі іноземні інвестиції сприяють збільшенню ВВП, валового накопичення основного капіталу та платіжного балансу. Деякі дослідження показують прямий зв'язок між обсягом ПІІ та зростанням ВВП.
2. *Індустріалізація, що базується на експорті.* Збільшення експортного потенціалу позитивним чином відбивається на розвитку країн, оскільки це дозволяє їм використовувати всі можливості від міжнародної торгівлі та інвестицій. У результаті, уряди зацікавлені у створенні законів, які допомагають реалізовувати експортні проекти збільшення конкурентоспроможності національної економіки.
3. *Формування капіталу.* Капітал сприймається як найважливіший економічний актив для країн. ТНК виступає ключовим джерелом капіталу та залучення фінансових ресурсів для країн, що розвиваються. Дослідження показують, що іноземні ТНК більш продуктивні, виплачують вищу заробітну плату та ефективніше експлуатують наявні країни ресурси. ТНК також роблять важливий внесок у зміцнення

національної валюти, здійснюючи економічну діяльність усередині країни. Платіжний баланс та економічне зростання забезпечується великою кількістю продукції, виробленої експорту. Поліпшення економічної ситуації сприяє залученню великих обсягів ПІ, збільшуючи конкурентну перевагу країн на світовому ринку товарів та послуг. ТНК відкривають доступ національній економіці до зарубіжних ринків та клієнтів у всьому світі. Без ПІ доступ до зарубіжних ринків став би непосильним завданням для вітчизняної економіки.

4. *НДДКР*. ТНК вносять відчутний внесок у створення основи розвитку технологій. Прагнення отримати сучасні технології – це, мабуть, найважливіший фактор, що приваблює іноземні інвестиції для країн. ТНК дозволяють державам, що розвиваються, отримувати прибуток від складних досліджень і розробок, що проводяться транснаціональними корпораціями. Вони надають технології, які інакше були б недоступні для країн [57.]. ТНК навчають місцевий персонал, стимулюють місцеву технологічну діяльність та передають технології всій місцевій економіці. Відповідно, придбані технології покращують якість продукції та сприяє розвитку місцевого ринку.
5. *Збереження довкілля*. ПІ ТНК сприяють підвищенню рівня екології в країні, що розвивається. ТНК, що мають значні фінансові ресурси, швидше виберуть більш екологічний шлях виробництва, максимально зменшуючи негативний ефект для навколишнього середовища. Керівництва ТНК апріорі задають екологічні вимоги всередині своїх компаній, які часто дублюються дочірніми організаціями, що знаходяться в країнах, що розвиваються. Непоодинокі випадки, коли ТНК висувають навіть більш високі вимоги до екологічності свого виробництва за кордоном, щоб уникнути можливих негативних наслідків.

6. *Зниження рівня бідності.* ТНК є ефективним інструментом скорочення бідності. ТНК заохочують виробництво певної продукції, яка згодом здатна покращити життя робітників та населення загалом.
7. *Створення нових робочих місць.* ТНК створюють нові робочі місця, збільшуючи якість життя співробітників у країнах. Прибічники позитивного впливу ТНК погоджуються, що у ТНК припадає п'ята частина всієї оплачуваної зайнятості в несільськогосподарських секторах і створюється велика кількість робочих місць у обробній промисловості, особливо у технологічному секторі [58]
8. *Підвищення компетенцій та навичок.* Для успішної передачі технологій важливим фактором є розвиток навичок місцевих працівників. Іноземні інвестиції сприяють навчанню персоналу, який буде необхідний забезпечення діяльності. Це тим, що багато ТНК воліють набирати працівників із місцевих жителів. У зв'язку з цим виникає проблема нестачі кваліфікованих робочих рук. Низький рівень освіти місцевого населення найчастіше є стоп-сигналом збільшення кількості працівників з приймаючої держави. Через це ТНК обов'язково проводять тренінги, майстер-класи та курси підвищення кваліфікації саме для місцевих жителів. Місцеві університети часто співпрацюють із ТНК, допомагаючи готувати майбутніх компетентних працівників. [60]

Таким чином, присутність ТНК на українському ринку, несе явну користь для розвитку економіки країн. Діяльність таких корпорацій збільшує конкурентоспроможність держави на світовій арені, а в деяких випадках за наявності грамотно опрацьованого законодавства присутність різних ТНК ведуть до економічного зростання держави,

Тепер розглянемо негативні сторони присутності ТНК на ринку України. Критики присутності ТНК упевнені у негативному ефекті від ПІІ у державі, що приймає. Головним «мінусом» існування ТНК країни є можливість монополізації певної галузі через величезних масштабів (рис. 3.4). Якщо цьому не перешкоджати, то компанія все більше і більше розширюватиметься, освоїть

нові технології та перейде в інші галузі. І це може призвести до ідеальної ситуації для компанії, до того що більшість галузей належатиме лише одному гравцю.



Рис. 3.4. Позитивні та негативні сторони ТНК

Зазвичай діяльність ТНК регулює та країна, де знаходиться материнська компанія, з допомогою законодавства про корпораціях. При цьому існують спроби застосувати таке саме законодавство певної країни до філій, що знаходяться в інших країнах. Наприклад, США створили доктрину так званої «ефективного зв'язку» та теорію «транснаціонального права», що застосовуються для пояснення правомірності дії національного права на території інших держав

Аналіз показує, що присутність і активна діяльність світових транснаціональних корпорацій є очевидною в усіх сферах і, практично, на всіх сегментах українського ринку, що відображає їх експансіоністську глобально орієнтовану мотивацію. Превалюючими мотивами приходу світових ТНК на український ринок є завоювання нового, досить великого ринку збуту продукції

та послуг в умовах загострення конкуренції на традиційних для них ринках. Відкритість українського ринку, його технологічна та споживча невибагливість дає можливість реалізувати практично увесь спектр промислової продукції, навіть на стадії занепаду її життєвого циклу на ринках більш розвинених країн.

Важливими були і залишаються мотиви ТНК у використанні дешевих факторів виробництва, особливо у експортоорієнтованих природно-сировинних галузях. Певне значення має політика диверсифікації у діяльності на нових ринках СНД, екологічні та інші мотиви.

Почасти принципово важливого значення набувають фактори, пов'язані з використанням переваг співробітництва ТНК із місцевими партнерами: статус «національного виробника» (яскравий приклад – українське автомобілебудування); налагодженість технологічних і управлінських зв'язків; входження у монополізовані галузі і сфери діяльності тощо.

Крім традиційних факторів транснаціоналізації, цілком очевидно, що на сьогодні і у найближчій перспективі ключовим фактором у залученні крупного транснаціонального капіталу в економіку України є його участь у приватизації, насамперед, стратегічних об'єктів. Статистично і аналітично підтверджена пряма залежність між реалізацією приватизаційних програм і обсягами іноземного інвестування (близько 50 % іноземних інвестицій забезпечили саме іноземні інвестори завдяки участі у приватизації українських підприємств). Взагалі, значний іноземний капітал приходить в українську економіку завдяки реалізації інвестиційних проектів зарубіжних ТНК.

На основі проведеного аналізу, необхідно встановити вплив іноземних інвестицій на основі показників розвитку економіки України, зокрема валовий внутрішній продукт, експорт товарів та спорт товарів на основі парного регресійного аналізу.

Залежність ВВП від обсягів ПІІ зображена на рис. 3.7.

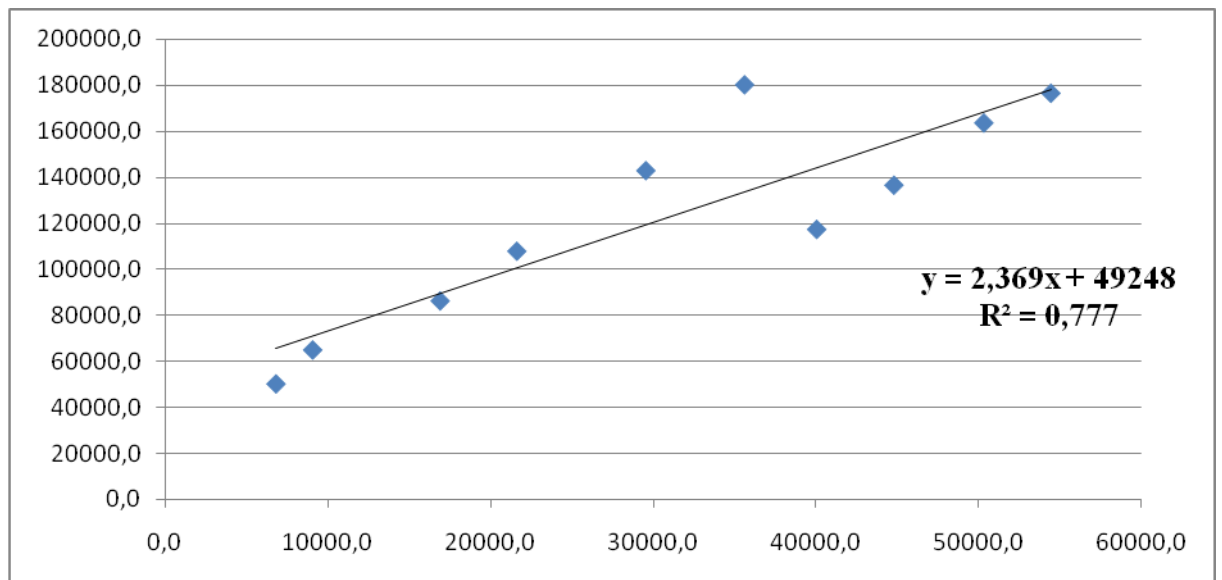


Рис. 3.7 Залежність ВВП від динаміки ПІ

На основі отриманого лінійного рівняння регресії можна зробити висновок, що при збільшенні ПІ на 1 млн. дол. США ВВП України зростатиме на 2,37 млн. дол.

Тобто спостерігається прямий тісний зв'язок між динамікою основного макроекономічного показника України та обсяги ПІ в економіку, що вимірюється коефіцієнтом кореляції, що дорівнює 0,88.

Залежність обсягів експорту України від обсягів ПІ зображена на рис. 3.8.

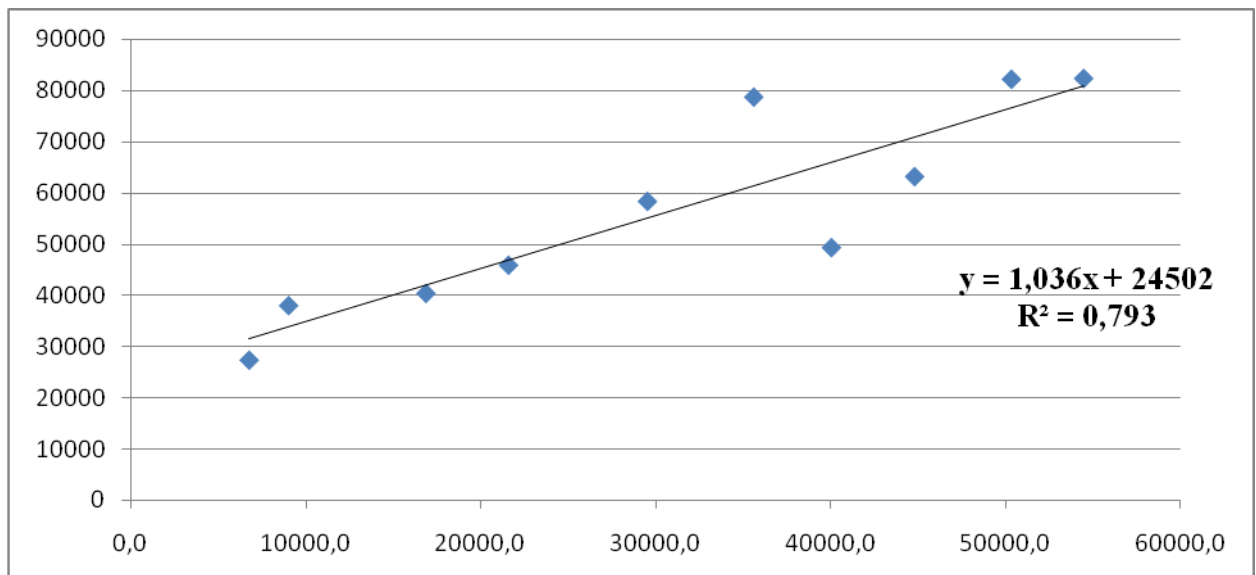


Рис. 3.8. Залежність експорту від динаміки ПІ

На основі отриманого лінійного рівняння регресії можна зробити висновок, що при збільшенні ПІ на 1 млн. дол. США експорт України

зростатиме на 1,04 млн. дол. Тобто спостерігається також прямий та тісний зв'язок між динамікою експорту України та обсягами ПІІ в економіку, що вимірюється коефіцієнтом кореляції, що дорівнює 0,89.

Залежність обсягів імпорту України від обсягів ПІІ зображена на рис. 3.9.

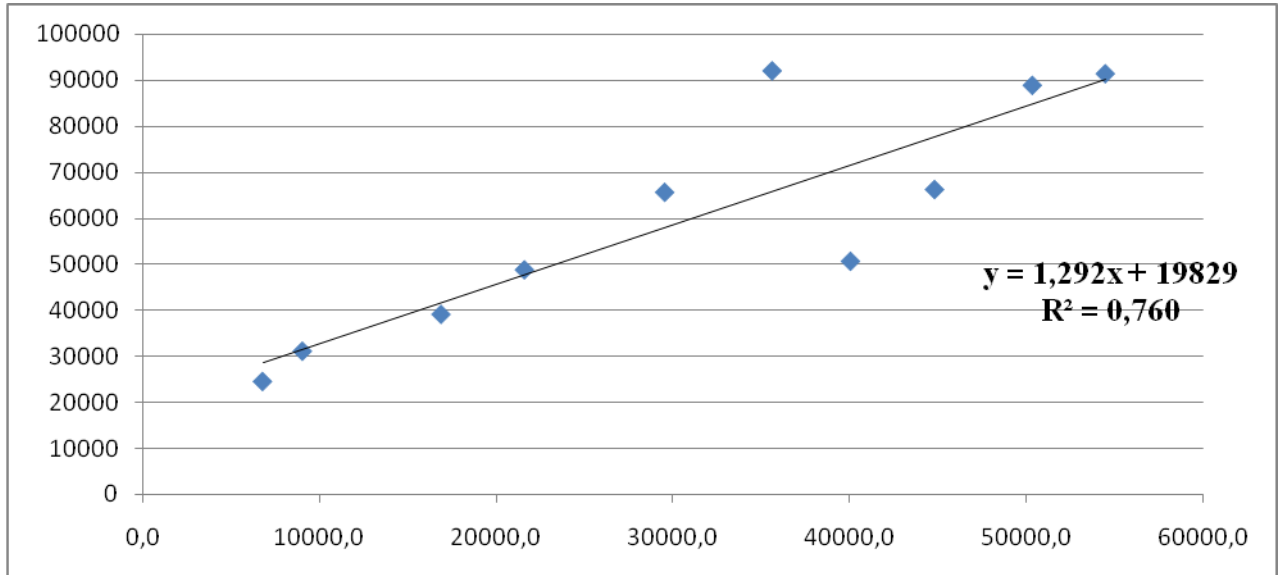


Рис. 3.9 Залежність імпорту від динаміки ПІІ

На основі отриманого лінійного рівняння регресії можна зробити висновок, що при збільшенні ПІІ на 1 млн. дол. США імпорт України зростатиме на 1,29 млн. дол. Тобто спостерігається також прямий та тісний зв'язок між динамікою імпорту України та обсягами ПІІ в економіку, що вимірюється коефіцієнтом кореляції, що дорівнює 0,87.

Узагальнені результати кореляційно-регресійного аналізу представлені в таблиці 3.2 (Додаток В)

Таблиця 3.2

Результати кореляційно-регресійного аналізу

Результативна ознака	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт кореляції	Критерій Фішера
ВВП	$Y = 2,37x + 49248$	0,777	0,88	27,92
Експорт	$Y = 1,04x + 24502$	0,794	0,89	30,75
Імпорт	$Y = 1,29x + 19829$	0,760	0,87	25,38

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок про суттєвий вплив іноземних інвестицій на динаміку таких показників, як валовий

внутрішній продукт, експорт та імпорту України, при цьому цей вплив є прямим. у зв'язку з цим подальше зростання цих показників можливе у тому числі за рахунок збільшення обсягів залучення прямих іноземних інвестицій до економіки України.

Таким чином, тенденції надходження ПІІ ТНК в Україну свідчать про існування ряду стратегічних проблем, а також позитивних наслідків впливу ПІІ ТНК на економіку України.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ III

Глобалізація та транснаціоналізація світової економіки об'єктивно послаблюють можливості окремих країн регулювати операції ТНК за допомогою національних інструментів. Ці процеси викликають потребу в координації політики багатьох країн, уніфікації стандартів, законодавств та загальних принципів і вимог до діяльності транснаціональних структур.

В регулюванні ТНК можна виділити три рівні: міжнародний, національний та мікрорівень (саморегулювання). В сфері ТНК також діє ціла низка міжнародних інституцій, які тією або іншою мірою регулюють їх діяльність, серед яких в першу чергу виділяються: ООН, ЮНКТАД, ОЕСР, СОТ, ГАТС, БАГІ та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок. Документи цих організацій визначають основні принципи міжнародного інвестування, стандарти поведінки транснаціональних фірм, їх соціальну відповідальність, акцентують увагу на лібералізації руху міжнародного капіталу, визначають механізми врегулювання інвестиційних суперечок.

Глобалізація світової економіки об'єктивно послаблює можливості держав регулювати діяльність таких суб'єктів, як ТНК. Діяльність ТНК по-різному впливає на крієни їх базування та приймачах. Однак усі вони визнають факт широких можливостей ТНК і неухильного розширення їх діяльності за національними кордонами, а також істотну роль ТНК у вкладеннях капіталу в національну економіку. Найбільш проблемними в діяльності ТНК для країн базування є взаємовідносини ТНК і національних урядів та реалізація корпоративних інтересів ТНК. Вплив іноземних інвестицій на економіку приймаючої країни є також неоднозначним, але загалом, приймаючі країни відчують колосальний позитивний економічний вплив ТНК і в цілому виграють від надходження інвестицій.

Залучення потужностей ТНК в національне господарство України залежить від інвестиційного клімату та сприятливості економічного середовища. Також стабільність взаємовідносин України з транснаціональними корпораціями насамперед залежить від якості державного регулювання, що забезпечує правомірне та об'єктивне урегулювання спірних питань та подальшу безконфліктну співпрацю.

Для української економічної політики важливим питанням є вихід на міжнародний ринок та конкурентоспроможність на ньому, важливим фактором якої є створення власних ТНК. Україна, не зважаючи на кризові явища та економічні труднощі, намагається поступово нарощувати свій потенціал, на який безпосередньо впливають транснаціональні корпорації. Однак, для того щоб залучити корпорації до розміщення своїх потужностей в нашій державі необхідно суттєво покращити її інвестиційний клімат та економічну привабливість.

ВИСНОВКИ

В даній кваліфікаційній роботі на тему «Діяльність транснаціональних структур в умовах глобалізації світового господарства» було визначено сутність глобалізації світового господарства, розглянуто етапи еволюції світового банківського та промислового капіталу; визначено основні типи транснаціональних структур, їх ознаки; було проведено аналіз тенденцій діяльності ТНК в світі, а також досліджено особливості процесу транснаціоналізації світового банківського сектору на сучасному етапі та процеси ТЗіП в різних секторах світової економіки; було визначено міжнародний механізм регулювання ТНС, а також окреслена сучасна модель взаємодії ТНК та національних економік. Окремо було проаналізовано ступінь транснаціоналізації економіки України та напрямки її активного включення в глобалізаційні процеси.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки.

Закономірним наслідком процесу інтеграції економіки є розвиток глобалізаційних процесів. Під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що знаходить своє вираження в утворенні світового ринку товарів і послуг, фінансів; становленні глобального інформаційного простору, виході бізнесу за національні кордони через формування транснаціональних структур, що представлені ТНК, тобто компаніями, національні за капіталом та контролем, але міжнародними за сферою своєї діяльності.

У процесі становлення та еволюційного розвитку транснаціонального капіталу і ТНС як форми функціонування транснаціонального капіталу виділяють декілька етапів, пов'язаних із формами експансії та напрямками їх діяльності. ТНК пройшли шлях від національних утворень з невеликою часткою іноземних активів до глобальних структур сучасного зразка, що розглядають світову економіку як єдиний ринок.

Не кожен міжнародну компанію можна віднести до ТНС. Для цього вона повинна відповідати низці якісних та кількісних характеристик, серед яких основними є: обсяги зовнішньоекономічної експортно-імпортової діяльності, обсяги вивозу капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу.

ТНК мають суттєвий вплив як на розвиток національних господарств, так і на світову економіку в цілому, про що свідчать масштаби їх діяльності, значні кількісні та якісні зміни, перетворюючи ТНС на багатопрофільні та багатофункціональні структури. ТНК контролюють понад половину світової торгівлі та більше двох третин світових ринків.

Найбільше ТНК представлені в таких галузях, як автомобільна, нафтохімічна, електро-приладобудування.

На початку ХХІ ст. значні зрушення відбулися у регіональній структурі розподілу ТНК. Як і раніше більшу частку займають ТНК розвинених країн, де лідерами є – ЄС, Японія і США, але країни, що розвиваються також стали нарощувати темпи свого включення в світові глобалізаційні процеси.

Динаміка діяльності ТНК по основним показникам ПІ, прибутку, обсягів активів залишається стабільною, навіть не дивлячись на вплив світової кризи, ТНК не втрачають своєї домінуючої ролі у світовому господарстві.

Якісною формою включення в світові процеси транснаціоналізації є злиття та поглинання. На сьогодні можна виділити ряд країнових особливостей операцій ТЗіП, серед яких домінують англосаксонська та японська моделі. 4/5 всіх операцій приходиться на розвинені країни, але з кінця ХХ ст. країни, що розвиваються укріпили свої позиції в розрізі трансграничних операцій з придбання.

Основними галузями, для яких є характерним транскордонні ЗіП є фінансовий сектор, бізнес-послуги, харчова та хімічна промисловості, яким властиві специфічні особливості здійснення таких угод.

Глобалізація світової економіки об'єктивно послаблює можливості держав регулювати діяльність таких суб'єктів, як ТНС, тому існує

необхідність в міжнародному механізмі їх регулювання, який реалізується за рахунок існування низки наднаціональних установ. Для ТНК це – ООН, ЮНКТАД, ОЕСР, СОТ, ГАТС, БАГІ та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок.

В процесі своєї діяльності ТНК впливають як на економіку країни-приймача, так і на економіку країни-базування, і цей вплив є має як позитивні, так і негативні сторони. ТНК несуть за собою широкі можливості для країн в розширенні їх діяльності за національними кордонами, вкладенні капіталу в національну економіку, але може і загрожувати розвитку країни та не відповідати її політиці. Але загалом, материнські та приймаючі країни відчують колосальний позитивний економічний вплив ТНК і в цілому виграють від надходження інвестицій.

Україну також не оминули світові процеси транснаціоналізації, про що свідчить присутність багатьох ТНК на її ринку. Найбільше в Україну інвестують в такі галузі як: торгівля, фінансовий сектор, сектор послуг та харчова промисловість.

Тому для більш активного залучення України в світову економіку існує проблема створення українських ТНС, де поки що не досягнуто скільки-небудь помітних результатів. Без власних транснаціональних утворень Україна не може стати повноправним учасником світових глобалізаційних процесів, залишаючись для багатьох розвинених країн лише сировинним додатком.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Віднійчук Л.А. Міжнародний банківський бізнес: базові категорії, поняття, терміни: Навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2007. 312с.
2. Державний комітет статистики. URL: [http //www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Дугієнко Н.О., Яцук Г.С. ТНК в Україні: діяльність та вплив на економіку. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. URL: Випуск 48. 2020. С. 15-19 URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/5.pdf
4. Глобалізація світової економіки URL: http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,148/id,5230
5. Гриньков Д. Слияния и поглощения 2008. Что ждать в 2009? URL: http://www.prostobankir.com.ua/mezhsbankovskiy_biznes/analitika/sliyaniya_i_pogloscheniya_2008_chno_zhdat_v_2009
6. Гриньков Д. Face на лицо URL:<http://www.business.ua/i886-887/a25290>
7. Грубов А.П. Взаимодействие транснациональных корпораций и национально-государственных экономических систем в условиях глобализации: дис. / канд. экон. наук : Грубов А.П. 08.00.01 Оренбург, 2006 134 с. РГБ ОД, 61:07-8/1762. URL:<http://www.lib.ua-ru.net/diss/cont/153124.html>
8. Смелянова Н.А. Формування сучасної концепції взаємовідносин між ТНК та національними економіками. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов*. 2009. Ч.2. С.801-809. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2009_2/0801.pdf
9. Кириченко М.М. Процеси транснаціоналізації банківської діяльності та перспективи їхнього розвитку в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2006. №1. С.132-139.

- 10.Кметич Х.В. Становлення та розвиток теорії транснаціональних корпорацій / Х.В. Кметич. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2007. №4. С.141-146.
- 11.Козак Ю.Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник. Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004. 676с.
- 12.Ковальчук Т., КонончукО.Міжнародні злиття та поглинання як фактор посилення конкурентоспроможності ТНК. *Галицький економічний вісник* N. 4 (65) 2020. С. 224-236. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/32746/2/GEB_2020v65n4_Kovalchuk_T-International_mergers_224-236.pdf
- 13.Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). URL: <http://www.unctad.org>
14. Кравец Л.М. Анализ теоретических подходов к исследованию сущности процесса глобализации экономики. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов*. 2009. Ч.1. С.253-255.
- 15.Кузнецов В.Г. Транскордонні злиття та поглинання: галузевий аспект. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов*. 2009. Ч.2. С.1188-1195. URL:http://www.nbu.gov.ua/Portal/soc_gum/Prvs/2009_3/1188.pdf
- 16.Левченко Д.О. Особенности трансформации интернационализации мирового банковского бизнеса. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов*. 2009. Ч.2. С.528-532.
- 17.Македон В.В. Світовий досвід управління трансграничними операціями злиттів і поглинань. *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов*. 2009. Ч.2. С.658-665.
- 18.Макогон Ю.В. Международный банковский бизнес. Учебное пособие К.:Атика, 2003. 208с.

19. Міжнародна економіка - конспект лекцій (КНЕУ).
URL: http://www.vuzlib.net/me_kneu/9-1.htm
20. Міжнародна економіка: Навчальний посібник – Вид. 2-ге, перероб. та доп. / [Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін.]. Київ: „Центр навчальної літератури”, 2004. 672с.
21. Мустафин Т.А. Актуальные проблемы международной деятельности банков в условиях глобализации. *Экономические науки*. №3 2008. С.77-81.
22. Мустафин Т.А. Влияние условий и факторов глобализации мировой экономики на международную банковскую деятельность. *Внешнеэкономические связи*. №06 М.: МИПУ, 2008. С.108-111.
23. Основні показники діяльності банків URL: http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm
24. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків URL: <http://www.bis.org>
25. Партин Г.О. Глобалізація банківської діяльності: основні причини та наслідки. *Регіональна економіка*. 2007. №3. С.145-149.
26. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных корпораций: организационно-экономическое обеспечение. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 348с.
27. Петленко Ю. В., Керімов П. О. Теоретичні аспекти злиття та поглинання компаній. *Фінанси України*. 2013. № 8. С. 113–121. URL: http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Fu_2013_8_12
28. Ставицька А.В., Перетятко А.І. Функціонування транснаціональних компаній в Україні та світі. *Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Випуск 48. 2020. С.48-53. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/11.pdf
29. Петров А.О. Напрями розвитку банківського бізнесу України в контексті глобалізації світового економічного простору. *Проблеми розвитку*

- внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. 2009. Ч.2. С.550-554.*
30. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навчальний посібник. / Рогач О.І., Шнирков О.І.– К.:ВЦ «Київський університет», 1999. – 302с.
- 31.Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. / Рогач О. І. – К.: Либідь, 2005. – 720с.
- 32.Рожко О. Проблеми залучення іноземного капіталу у банківську систему України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* №109. 2008. С. 39-43.
33. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навчальний посібник/ В. Рокоча, О. Плотников, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2001. – 304с.
34. Руденко Л.В. Транснаціональні корпорації: Навч.-метод. Посіб. для самост. вивч. Дисц. / Руденко Л.В. – К. : КНЕУ, 2004. – 227с.
- 35.Симановский А. Ю. Базельские принципы эффективного банковского надзора, издание второе. *Деньги и кредит.* 2007. №1. С.20-30. URL: <http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/Simanovsky.pdf>
- 36.Степанова А.Е. Причины и последствия глобализации мирового финансового рынка. *Вісник Донецького національного університету.* Сер. В.: Економіка і право. Вип. 2, 2008. С. 380-385.
37. Тищенко А.Н. Роль и эволюция транснациональных корпораций в глобальном мире. *Вісник Донецького національного університету.* Сер. В.: Економіка і право. Вип. 2, 2008. С.10-18. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2008_1_2/files/2.pdf
38. Транснациональные банки как основные субъекты международного банковского дела URL:<http://fin-result.ru/bankovskoe-delo4.html>
39. Требования к капиталу международного банка с учетом факторов риска. Базельское соглашение URL:<http://fin-result.ru/bankovskoe-delo13.html>

40. Фомішин С.В. Транснаціональні корпорації як головні суб'єкти світо господарської взаємодії. *Бізнес навігатор*. 2009. №2. URL: http://www.nbuuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Biznes/2009_2/2009/02/090205.pdf
41. Хаджинов І.В. Світовий досвід транснаціоналізації національного банківського капіталу. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. Сборник научных трудов. 2009. Ч.2. С.737-743.
42. Хаустова В.Є., Колодяжна Т.В. Вплив процесів злиттів і поглинань на конкурентоспроможність економіки в умовах глобалізації : монографія. Харків : ФОП Лібуркіна Л. М., 2019. 416 с.
43. Чуб О.О. Банківська діяльність у контексті інтеграції та глобалізації *Фінанси України*. 2008. №1. С.138-146.
44. Чупис А. ТНК в процессах глобализации. URL: <http://www.ia-centr.ru/expert/6581/>
45. Шнипко О. Постіндустріальна глобалізація: сутність, чинники, тенденції та суперечності розвитку. *Економіст*. 2005. №4. С.76-79.
46. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку. *Економіст*. 2005. №11. С.58-62.
47. Щеглов С.С. Регулирование деятельности транснациональных корпораций. *Юрист*. 2007. №12. С.36-39.
48. Эконометрика. Статистические таблицы URL: http://www.economy.bsu.by/libraryБородич_Эконометрика\БЭ_Статистические_таблицы.pdf
49. Якименко В.І. Міжнародна економіка: Навч. Пос. Донецьк, ДЗТБ. 2002. 384с.
50. 200 найбільших компаній. Рейтинги – Forbes Україна. URL: <http://forbts.ua/ratings/>
51. Foreign direct investment flows in the time of COVID-19 URL: https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=132_132646-g8as4msdp9&title=Foreign-directinvestment-flows-in-the-time-of-COVID-19

52. Impact of the Covid-19 Pandemic on Global FDI and GVCs. Updated Analysis. UNCTAD, Special Issue. March 2020. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeiainf2020d3_en.pdf?utm_source=World+Investment+Network+%28WIN%29&utm_campaign=b80b397835-EMAIL_CAMPAIGN_2017_05_22_COPY_01&utm_medium=email&utm_term=0_646aa30cd0-b80b397835-7006527
53. International production beyond the pandemic. World Investment Report 2020. United Nations, Geneva 2020. 248p. URL: https://unctad.org/system/files/officialdocument/wir2020_en.pdf
54. M&A Statistics. website. Update date 20.02.2020. URL: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>
55. Ponciano J., Hansen S. The World's Largest Public Companies 2019: Global 2000 By The Numbers. URL: <https://www.forbes.com/sites/jonathanponciano/2019/05/15/worldslargest-companies-2019-global2000/?sh=636d74d74ada>
56. Special Economic Zones. World Investment Report. UNCTAD 2019. United Nations Conference on Trade and Development, 2019. 222 p. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf
57. Sunday Esoso Nused Ebye The Politics of International Economic Relations. *International Journal of Political Science*. – 2018. – p. 18-27
58. United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), 2017. URL: [https://www.unrisd.org/80256B42004CCC77/\(httpInfoFiles\)/4D6026B9FB3AC6F6C125811C00305F3E/\\$file/Board%2017-3%20Progress%20Report%20\(Jan-Dec%202016\).pdf](https://www.unrisd.org/80256B42004CCC77/(httpInfoFiles)/4D6026B9FB3AC6F6C125811C00305F3E/$file/Board%2017-3%20Progress%20Report%20(Jan-Dec%202016).pdf)
59. UNCTAD Trade and Development Report 2020. URL: <https://unctad.org/webflyer/trade-and-development-report-2020>
60. Worasinchai L. Bechina A. The Role of Multinational Corporations in Developing R&D in Thailand: The Knowledge Flow between MNC's and University. *Electronic Journal of Knowledge Management*. 2010. p. 171-180.

61. World Investment Report 2018. Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/wir2018_en.pdf
62. World Investment Report 2019. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unctad.org/en/docs/wir2019_en.pdf