

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра фінансів

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Транснаціональні корпорації у системі міжнародних фінансових відносин

Студентки 2 курсу, 3м групи,
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа і страхування»
спеціалізації «Міжнародні
фінанси»

Кулибаби Яни
Сергіївни

Науковий керівник
доктор економічних наук, професор

Морозова Людмила
Сергіївна

Керівник освітньо-професійної
програми
доктор економічних наук, професор

Кучер Галина
Вікторівна

Завідувач кафедри фінансів,
доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки
України

Чугунов Ігор
Якович

Київ 2020

Київський національний торговельно-економічний університет

Факультет фінансів та обліку Кафедра фінансів

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа і страхування»

Спеціалізація / освітня програма «Міжнародні фінанси»

Затверджую

Зав. кафедри _____

“ _____ ” _____ 201_ р.

Завдання

на випускний кваліфікаційну роботу (проект) студентіві

Кулибабі Яні Сергіївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускного кваліфікаційної роботи (проекту)

Транснаціональні корпорації у системі міжнародних фінансових відносин

Затверджена

наказом КНТЕУ від «15» _____ 11 _____ 2019 р. № _____ 3899

2. Строк здачі студентом закінченої роботи (проекту) _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи (проекту)

Мета роботи (проекту) комплексне дослідження формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин, оцінка та обґрунтування сучасних тенденцій та напрямів їх розвитку.

Об'єкт дослідження процес формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин

Предмет дослідження є сукупність теоретичних і практичних засад формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин.

4. Консультанти по роботі (проекту) із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування:

Розділ	Консультант (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видано	Завдання виконано

5. Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом)

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

1.1. Обґрунтування сутності та структури транснаціональних корпорацій

1.2. Особливості функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

2.1. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

2.2. Регіональна структура та динаміка прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій розвинених країн та країн з перехідною економікою

РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

3.1. Перспективи функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

3.2. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

6. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ Пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	Фактично
1	2	3	4
1	ВСТУП		
2	РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН		
3	РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН		
4	РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН		
5	ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ		

7. Дата видачі завдання „___” _____ 201__р.

8. Керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

9. Гарант освітньої програми _____

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

10. Завдання прийняв до виконання студент _____

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

11. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Дипломна робота Кулибаби Яни Сергіївни виконана на актуальну тему: «Транснаціональні корпорації у системі міжнародних фінансових відносин», оскільки основною тенденцією світової економіки стало прискорення темпів глобалізації, зумовлене міжнародною міграцією капіталів, поглибленням поділу праці і спеціалізації країн. Сучасні процеси функціонування економічних систем характеризуються все більшим посиленням ролі та впливу транснаціональних корпорацій на їх функціонування. Здатність транснаціональних корпорацій гнучко пристосовувати механізм інвестиційної діяльності, організаційні методи й засоби до змін, що відбуваються у національній і світовій економіці, перетворили їх на глобальні господарчі структури, що розглядають світове господарство як сферу застосування свого капіталу. Транснаціональні корпорації стали найважливішим елементом міжнародної системи фінансових відносин.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. У першому розділі дипломної роботи розкрито теоретико-методичні засади функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. У другому розділі проведено оцінку діяльності транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. У третьому розділі висвітлено тенденції та перспективи подальшого розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. Всі питання в роботі розкрито ґрунтовно. Поставлені завдання виконано у повному обсязі, отже мети роботи досягнуто. За матеріалами роботи опубліковано наукову статтю.

Дипломну роботу написано згідно вимог, що висуваються до такого виду робіт. Отже, дипломна робота Кулибаби Я.С. заслуговує високої оцінки та рекомендується до захисту у ДЕК.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту) _____
(підпис, дата)

Відмітка про попередній захист _____
(ПІБ, підпис, дата)

12. **Висновок про випускню кваліфікаційну роботу (проект)**

Випускна кваліфікаційна робота (проект) студента _____
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____
(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри _____
(прізвище, ініціали, підпис)

«_____» 201_____р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	6
1.1. Обґрунтування сутності та структури транснаціональних корпорацій.....	6
1.2. Особливості функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин	13
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН.....	18
2.1. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин	18
2.2. Регіональна структура та динаміка прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій розвинених країн та країн з перехідною економікою.....	22
РОЗДІЛ 3. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН	31
3.1. Перспективи функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин.....	31
3.2. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні.....	41
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52

ВСТУП

Однією з найважливіших проблем сучасної України є формування ефективної моделі інтеграції у світове господарство. При цьому в системі міжнародних економічних відносин в умовах світового розвитку процесу глобалізації помітно збільшується значення транскордонних капіталовкладень. У сучасному світі головним суб'єктом процесів глобалізації є великі виробничо-збутові та фінансові компанії – транснаціональні корпорації, які здійснюють значний вплив на хід розвитку світової економіки. В умовах глобальної економіки міжнародний бізнес являє собою головну і найбільш значиму область реалізації міжнародних економічних відносин. Об'єктами його впливу стають найрізноманітніші види активів – матеріальні та інтелектуальні, валютні та фондові, фінансові і кредитні.

Головною рушійною силою процесу глобалізації виступають транснаціональні корпорації, які являють собою найбільш потужну частину корпоративного бізнесу, діють у міжнародних масштабах, відіграють провідну роль у зміцненні світогосподарських зв'язків та є важливою складовою системи міжнародних фінансових відносин.

На сьогоднішній день немає жодного значного процесу в світовій економіці, що відбувався б без участі транснаціональних корпорацій. Вони беруть пряму і непряму участь у світовому політичному процесі, виступають основною силою, яка формує сучасний і майбутній вигляд світу. Транснаціональні корпорації виступають як безпосередні учасники всього спектра світогосподарських зв'язків, як «локомотиви» світової економіки, проводять свої операції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні та регіональні ринки і забезпечуючи цілісність світового господарства.

У зв'язку з тим, що транснаціональні корпорації відіграють провідну роль у подальшій інтернаціоналізації економіки шляхом проведення глобальних стратегій, які об'єднують національні економіки й національні ринки, саме вони визначають нові тенденції у вивезенні капіталу, тема дипломної роботи є актуальною.

Різним аспектам досліджуваної проблематики присвячені праці зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема М. М. Богуславського, В. С. Будкіна, І. В. Бураковського, О. Г. Білоруса, Л. Д. Градобитової, М. А. Дудченко, Р. Коуза, Є. В. Ленського, Д. Г. Лук'яненко, О. О. Миронова, В. Є. Новицького, Ю. М. Пахомова, Є. Г. Панченко, С. Т. Пашина, Е. Пенроуза, О. В. Плотнікова, І. Самсона, В. П. Степаненка, Р. Стобауха, О. І. Рогача, В. В. Рокочої, А. П. Румянцева, А. О. Стриженко, А. А. Чухно, А. С. Філіпенко, П. Фішера, С. Хаймера, Г. Г. Чибрикова, В. Є. Черкасова, В. А. Цветкова.

Об'єктом дослідження виступає процес формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин.

Предметом дипломної роботи є сукупність теоретичних і практичних засад формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин.

Метою роботи є комплексне дослідження формування та функціонування транснаціональних корпорацій в системі міжнародних фінансових відносин, оцінка та обґрунтування сучасних тенденцій та напрямів їх розвитку.

Реалізація поставленої мети обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- обґрунтувати сутність та структуру транснаціональних корпорацій;
- визначити особливості функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин;
- дослідити тенденції розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин;
- проаналізувати регіональну структуру та динаміку прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій розвинених країн та країн з перехідною економікою;
- обґрунтувати перспективи функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин;
- обґрунтувати тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є фундаментальні положення сучасної економічної теорії. Дослідження здійснювалося з урахуванням

вимог діалектичного методу пізнання, принципів системного та комплексного підходів. У процесі дослідження використовувались як загальнонаукові методи пізнання, так і спеціальні: аналізу і синтезу; логічного узагальнення; статистичного аналізу та інші.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. У першому розділі дипломної роботи розкрито теоретико-методичні засади функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. У другому розділі проведено оцінку діяльності транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. У третьому розділі висвітлено тенденції та перспективи подальшого розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин. Загальний обсяг роботи становить – 54 сторінки. У роботі міститься 2 таблиці, 11 рисунків, список використаних джерел із 30 найменувань.

За матеріалами дипломної роботи опубліковано наукову статтю.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

1.1. Обґрунтування сутності та структури транснаціональних корпорацій

Розвиток масштабів діяльності транснаціональних компаній став найбільш характерною рисою функціонування сучасної світової економічної системи. Незалежно від галузі функціонування, виду діяльності, сфери бізнесу, країни походження, продукція або капітал сучасних транснаціональних корпорацій присутні в кожній країні світу.

Вплив транснаціональних корпорацій на світову економіку носить дуалістичний характер: з одного боку, вони є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі виступають потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи існуючі форми міжнародних економічних відносин [1, с.3].

Транснаціональна корпорація – це мережа взаємопов’язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління – механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату – отримання прибутку. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, транснаціональна корпорація переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва [2, с. 63].

Згідно Кодексу поведінки транснаціональних корпорацій, розробленого ООН, транснаціональна корпорація – це підприємство, що характеризується розташування дочірніх компаній у двох чи більше країнах світу незалежно від сфери діяльності та юридичної форми установи; використовує таку систему прийняття рішень, що забезпечує здійснення ефективних стратегій управління з декількох центрів та сприяє узгодженій політиці всередині підрозділів компанії [3, с.95].

Існує класичне визначення поняття транснаціональної корпорації: це багатогалузева компанія, яка за масштабами економічної та інтелектуальної потужності здатна охоплювати підрозділи більше, ніж в 11 галузях економіки та функціонувати на передовій наукомісткій і технологічній основі

Транснаціональні корпорації (далі – ТНК) – найбільш динамічний структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації, швидкістю реакції на рух науково-технічного прогресу вони набагато перевершують національні або регіональні форми господарських утворень, адже, на відміну від них, ТНК не прив'язані до конкретної території, а отже, здатні з'єднати усі фактори виробництва і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу [4].

Розвиток транснаціональних корпорацій набув поширення внаслідок структурних, динамічних змін у світовій економіці у ХІХ ст. Однак деякі фірми, що мають ознаки ТНК, з'явилися набагато раніше. Зокрема, англійська «East India Company» утворилася ще в 1600 р., деякі інші великі фірми також існують вже протягом декількох століть, однак особливо інтенсивно концентрація капіталу у сфері виробництва, торгівлі та банківсько-кредитній діяльності, яка стимулювала утворення ТНК, відбувалася з другої третини ХІХ ст. [5].

На сьогоднішній день ядром світової економічної системи є понад 500 ТНК. Всього у світі діють приблизно 60 тис. фінансово-промислових груп і ТНК, що мають біля 250 тис. філіалів за межами країн базування. Під їх керівництвом відбувається контроль 50 % світового промислового виробництва, проводяться понад 70 % операцій торгівлі у світі, з них 40 % – усередині ТНК (які відбуваються

за трансфертними цінами, що формуються не під впливом ринку, а з урахування довгострокової політики материнської компанії), 80 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау [5].

ТНК створює систему міжнародного виробництва, розподілену між кількома країнами (приймаючі країни), але контрольовану з одного центру — материнської компанії (країна базування) [4]. Країна базування — це країна, у якій знаходиться штаб-квартира материнської компанії транснаціональної корпорації. Наприклад, штаб-квартира корпорації «Nestlé» розташована в швейцарському місті Вевей, таким чином її країною базування є Швейцарія. Країною базування корпорації «Toyota» є відповідно Японія, корпорації «Phillips» — Нідерланди і так далі. Приймаючі країни — це іноземні країни, в яких ТНК розміщує власні дочірні підприємства або філіали на основі здійснення прямих іноземних інвестицій [4].

На рис. 1.1 наведені переваги, що одержують транснаціональні корпорації від діяльності закордоном, в так званих приймаючих країнах.

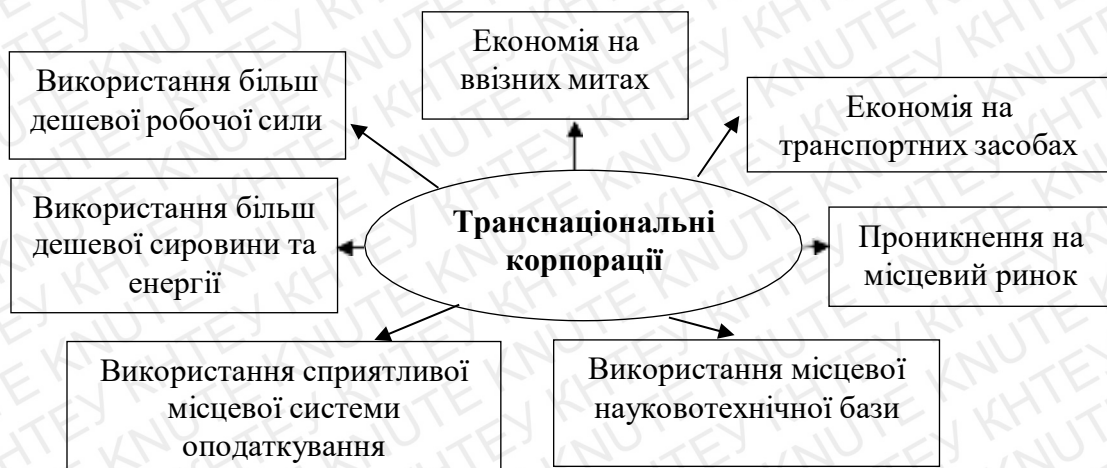


Рис. 1.1. Переваги закордонної діяльності транснаціональних корпорацій

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Не всі великі компанії є транснаціональними корпораціями. Для того, аби компанія вважалася корпорацією, вона має відповідати певному набору критеріїв. На рис. 1.2 наведено 4 основні критерії, згідно яких корпорація може вважатися транснаціональною.

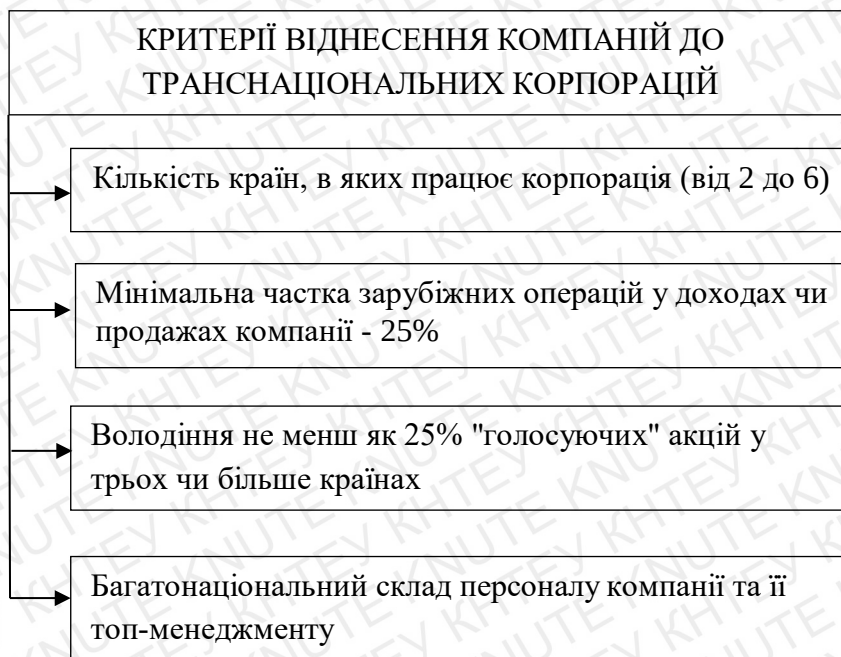


Рис. 1.2. Основні критерії віднесення компаній до транснаціональних корпорацій

Джерело: *сформовано автором на підставі [4; 5]*

Основними рисами транснаціональної корпорації є:

- інтернаціональний характер господарської діяльності;
- високий рівень транснаціоналізації виробничого процесу;
- наявність потужного матеріального та фінансового потенціалу;
- висока незалежність власного капіталу.

Міжнародний статус компанії визначають такими критеріями:

- кількість держав, в яких функціонують транснаціональної корпорації;
- питома вага продаж за межами країнами існування;
- відсоток іноземних капіталовкладень;
- кількість працівників, зайнятих за кордоном;
- загальних обсяг закордонних активів.

Множина і різноманіття факторів, що впливають на розвиток транснаціональних корпорацій, свідчить що вони можуть уникнути багатьох труднощів у проникненні на міжнародний ринок за рахунок отримання більш

високих прибутків від інвестицій порівняно з компаніями, діяльність яких обмежується кордонами однієї країни.

Транснаціональні корпорації збільшують свою потужність за допомогою поглинання інших компаній, а також в результаті злиття з конкуруючими фірмами. Поглинання являє собою набуття контролю над відповідною компанією, яка втрачає свою самостійність. Злиття – це об'єднання двох або більше фірм з метою створення нової компанії [6, с. 24].

Розглянемо макроструктуру транснаціональної корпорації (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Макроструктура транснаціональної корпорації [4]

Макроструктура ТНК визначає характер відносин між її структурними елементами: головною компанією та підпорядкованими їй підприємствами. З рис. 1.3 видно, що, зазвичай, у центрі знаходиться материнська компанія, яка здійснює централізоване планування, управління та контроль за діяльністю інших підрозділів ТНК. Навколо материнської компанії зосереджуються підрозділи транснаціональної корпорації.

Згідно з методологією ЮНКТАД [7], закордонні підрозділи транснаціональних корпорацій бувають 3 видів:

– дочірнє підприємство — це акціонерне підприємство у приймаючій країні, більше половини акцій якого перебуває у власності іншого підприємства, яке має право призначати або усувати більшість членів адміністративних, управлінських або наглядових органів. Таким чином, дочірнє підприємство повністю контролюється материнською компанією ТНК;

– асоційована компанія — це акціонерне підприємство у приймаючій країні, у якому від 10 до 50% акцій належить іноземному інвестору. При цьому материнська компанія отримує лише частковий контроль за діяльністю асоційованої фірми у межах частки капіталу, що їй належить;

– філія — неакціонерне підприємство, що «повністю або частково перебуває у власності інвестора [4].

Усі транснаціональні корпорації, зазвичай, прийнято поділяти на три основні групи (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Групи транснаціональних корпорацій

Джерело: складено автором на основі [4; 5]

Горизонтально інтегровані ТНК — керують підрозділами, розташованими в різних країнах, що виробляють однакові або подібні товари.

Вертикально інтегровані ТНК — керують підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що поставляються в їх підрозділи в інших країнах.

Диверсифіковані ТНК — керують підрозділами, розташованими в різних країнах, які вертикально або горизонтально не об'єднані.

Транснаціоналізація приносить якісно великі зміни у міжнародні фінансові відносини. Це дало піднесення новим і дуже важливим суб'єктам міжнародної економіки - транснаціональним корпораціям. Це дало якісні нові ефекти та залежність між державами разом з їх економікою на державному рівні.

Вплив транснаціональних корпорацій на світову економіку дуже великий. Прибутки від продажу продукції таких компаній часто перевищують бюджети

навіть розвинених країн світу, що відіграє важливу роль у міжнародних фінансових відносинах.

1.2. Особливості функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

Транснаціональні корпорації значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку міжнародних фінансових відносин, включаючи: підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг згідно з міжнародними стандартами; перенесення в інші країни хоча б частини виробництва, продукції якого вони досі імпортували; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню, залученню іноземних інвестицій.

Оскільки транснаціональні корпорації володіють величезними капіталами, вони активно діють на міжнародних фінансових ринках. Переміщення 1–2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет національних валют.

Транснаціональні корпорації часто розглядають обмінні валютні операції як найвигідніше джерело своїх прибутків.

Доцільно зазначити, що 70-ті роки характеризувалися різким посиленням нестійкості міжнародних валютно-кредитних відносин. Із запровадженням «плавання» валют розширилися межі коливань валютних курсів провідних розвинених капіталістичних країн, різко знизилася достовірність валютних прогнозів. Тоді почастишали коливання номінальних і відносних відсоткових ставок за міжнародними кредитами і цінними паперами [8, с.48].

Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденції до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій. Характерним прикладом є корпорація British Petroleum, яка перетворила своє центральне казначейство у Великій Британії на банк із численними відділеннями для управління валютними позиціями з торгівлі нафтою, з податкових відрахувань на видобуток нафти в Північному морі, з операцій хімічних та інших підприємств, з купівлі засобів

виробництва і різних матеріалів. Водночас стратегія корпорацій спрямована на те, щоб зняти з філій проблеми страхування валютних ризиків.

Централізація валютних позицій великих корпорацій дає їм переваги у ціновій конкуренції на ринку країни їх перебування, оскільки вони у ціну товарів усе рідше включають витрати на покриття валютних ризиків і витрати, пов'язані з конвертацією іноземної валюти в місцеву. Більше того, стратегія міжнародних монополій дає філіям змогу надавати покупцям кінцевої продукції на місцевих ринках або в третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні тенденції, що виникають у процесі комерційних операцій, нівелюються за рахунок операцій центрального фінансового органу компанії на міжнародних валютно-кредитних ринках.

Водночас, перелічуючи переваги транснаціональних корпорацій, необхідно виділити й недоліки їх негативного впливу на міжнародному фінансовому ринку. Так, завдяки своїй стратегії глобальних операцій, потужності та великому фінансовому і політичному впливу, транснаціональні корпорації здійснюють стратегію довгострокової максимізації прибутків, тобто відмовляються від короткострокових вигод для зміцнення ринкових позицій у майбутньому і забезпечення стабільного прибутку на тривалу перспективу. При цьому, транснаціональні корпорації прагнуть максимізації прибутків за рахунок ренти і монополістичних переваг у певних країнах, інколи використовуючи навіть бюджетні фонди держав свого походження для експансії. Таким транснаціональним корпораціям важливий доступ до сировинних ресурсів і транспортних систем приймаючої країни. Це призводить до того, що вільні переміщення фінансового капіталу транснаціональних корпорацій можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються [10, с.34].

В організаційній структурі більшості ТНК виділяють три основні блоки:

- фінансово-економічний;
- індустриально-промисловий;
- торгово-комерційний.

Згідно з основним принципом створення і функціонування ТНК всі блоки та їх елементи мають бути рівноправними і нести повну відповідальність за виконання покладених на них функцій.

Особливість фінансово-економічного блоку порівняно з рештою двома полягає в тому, що його функціонування забезпечує нормальну діяльність усіх структурних підрозділів компанії.

Фінансово-економічний блок - це мережа кредитно-фінансових установ: комерційні банки, страхові, інвестиційні, лізингові, фінансові, пайові, трастові, пенсійні фонди і компанії. Головне завдання фінансової складової ТНК - залучення й акумулювання фінансових коштів. Крім залучення капіталу, на фінансово-економічний блок покладається управління фінансами на основі підтримки стійкого балансу між ресурсами і заявками на ці ресурси з боку інших учасників ТНК, вироблення інвестиційної політики і здійснення капіталовкладень, забезпечення економічної безпеки, управління ризиками, правильна й ефективна побудова внутрішньої економіки всієї групи. З огляду на функціональне призначення фінансово-економічного блоку провідна роль у ньому відведена комерційним банкам.

Здійснення фінансово-кредитної діяльності в міжнародних масштабах передбачає наявність у структур ТНК банківського об'єднання, що має розгалужену систему філій і відділень.

Для мобільного переказу кредитно-фінансових ресурсів з однієї країни в іншу міжнародні корпорації використовують «міжнародну систему управління готівкою» (International cash management), сутність якої полягає в тому, що ТНК організовує внутрішньофірмові грошові потоки таким чином, щоб максимально знизити податки, втрати від несприятливої кон'юнктури, сильної інфляції, зниження курсу валюти.

В межах системи міжнародного управління готівкою виділяють такі основні канали переміщення засобів усередині ТНК:

- прямий переказ капіталу;
- переказ дивідендів;

- плата за послуги (управлінські, науково-дослідницькі тощо);
- плата за ліцензії;
- трансфертні ціни у внутрішньофірмовій торгівлі;
- внутрішньофірмові кредити та страхування.

У наявній формі з внутрішньо фірмового руху фінансових ресурсів здійснюється тільки прямий переказ капіталу і переказ дивідендів. Прямий переказ капіталу за кордон зазвичай пов'язаний із реалізацією великого проекту: відкриттям філії або з процесами злиття – поглинання з іноземною фірмою. Виплата дивідендів та їх переказ є нормальним результатом функціонування закордонного дочірнього підприємства.

Для вирішення інших завдань ТНК використовують приховані методи переказу прибутку, які набувають вигляду обміну товарами і послугами між різними підрозділами фірми. Завдяки цим каналам, міжнародний концерн виводить свої прибутки з-під контролю держави, що дає можливість ухилятися від сплати податків, уникати різноманітних обмежень (наприклад, при вивезенні прибутків із країн, що розвиваються), приховано субсидувати певну філію (зокрема, для підтримання низьких цін).

Світова практика має достатньо ефективний механізм узгодження інтересів ТНК як єдиного утворення з інтересами кожного окремого підприємства, що входить до її складу. Його принципова риса полягає в тому, що головна організація не може ставити за мету встановлення повного контролю за членами групи, її завдання – вирішення питань підвищення ефективності діяльності всього комплексу підприємств, що входять до системи ТНК, в тому числі обмеження конкуренції, вдосконалення руху грошового капіталу, забезпечення надійності поставок і збуту, об'єднання ресурсів, взаємодопомога. Рішення можуть прийматися лише з огляду на взаємну вигоду всіх учасників.

Залежно від способу організаційної побудови і підтримки діяльності ТНК головна організація може набувати вигляду материнської компанії (холдингова структура), наради президентів головних фірм, що водночас є й нарадою керуючих чи акціонерів, виступати трастовим відділенням комерційного банку.

Холдинговий механізм групової організації є домінуючим в утворенні та функціонуванні багатьох закордонних ТНК на національному і транснаціональному рівнях. Найчастіше, холдинг виступає як одинична холдингова компанія, що володіє контрольним пакетом акцій учасників групи і тому визначає її стратегію.

Залежно від специфіки корпоративних структур, що утворюються, холдингові компанії можуть виконувати різноманітні функції. Найчастіше це інвестиційна діяльність (холдингова компанія як власник контрольних пакетів акцій підприємств) або інвестиційна діяльність у поєднанні з виробничою, комерційною та іншими функціями.

Створення холдингової компанії через передачу головній фірмі частини акцій холдингу означає для підприємств делегування повноважень з управління визначеним видом діяльності спеціально організованій корпоративній структурі. Механізмом системи участі в капіталі, що гарантує материнській компанії здійснення контролю за дочірніми компаніями, є загальні збори акціонерів.

Оперативний контроль охоплює, найчастіше, такі компоненти:

- угоду з фінансових питань, що регулює порядок використання річного прибутку, інвестиційної та дивідендної політики;
- договір про єдине управління, що визначає функції керівництва ТНК.

Координатором діяльності ТНК може бути також трастовий відділ комерційного банку. Нині пакети акцій промислових підприємств, що перебувають у розпорядженні банківських інститутів, досягли розмірів, які дають їм змогу встановлювати контроль за політикою корпорацій. Незважаючи на те, що комерційні банки є провідними інституціональними власниками акцій, вони не володіють значною їх кількістю, купленою за власний кошт, а переважно розпоряджаються ними як довірені особи. Основними джерелами поповнення трастів активів комерційних банків і здійснення фінансового контролю за нефінансовими установами є пенсійні фонди, інвестиційні та страхові компанії.

Одна з головних проблем фінансів ТНК – це проблема джерел фінансування. Відповідно до традиційних поглядів борг є дешевшим від власних коштів через

фактор оподаткування прибутку і більшу ризикованість інвестицій в акції. Проте, слід зауважити, що збільшення боргу у відсотках до власного капіталу, підвищує ризик фінансової чи платіжної неспроможності, призводить до збільшення витрат запозичення.

В усьому світі основним джерелом фінансування ТНК є нерозподілений прибуток, а не зовнішнє фінансування (у формі боргу або емісії акцій). Одним з важливих моментів вивчення проблеми фінансового планування є питання вибору джерел і форм фінансових ресурсів, необхідних для господарської діяльності у світовому масштабі. Методи мобілізації ресурсів ТНК наведено на рис. 1.5.

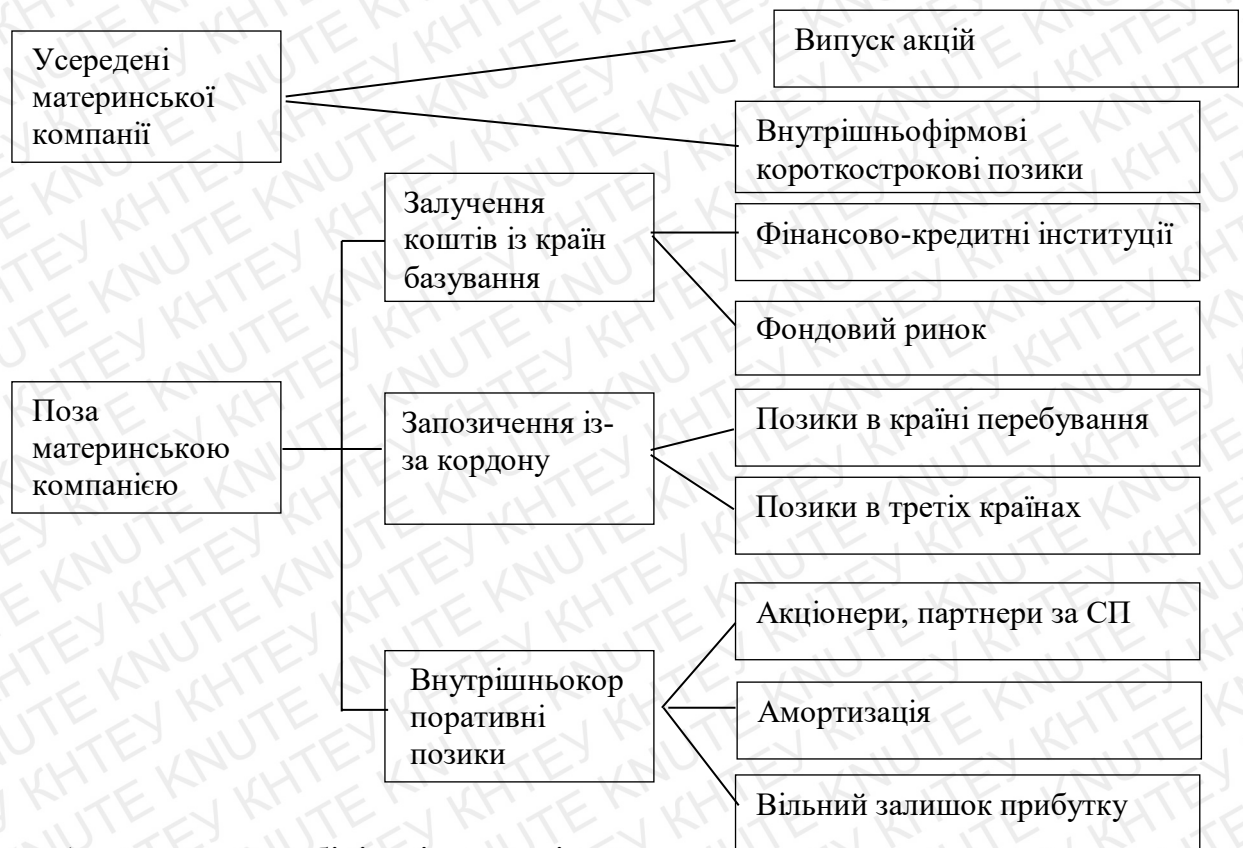


Рис.1.5. Методи мобілізації ресурсів ТНК

У зовнішньому фінансуванні переважають банківські кредити, а не інструменти ринку цінних паперів, хоча в окремих країнах (США і Великобританія) саме фондовий ринок розглядається як основне джерело фінансових ресурсів для корпорацій.

Форми залучення фінансових коштів тісно пов'язані з розміром фірми. Для невеликих фірм банківські кредити є практично єдиним способом отримання зовнішнього фінансування. Залучення коштів через ринок цінних паперів здійснюється найбільшими корпораціями.

Безумовною є також проблема фінансових ризиків. Ризики, що супроводжують діяльність ТНК, охоплюють ризики національних ринків, загальні для всіх інвесторів-резидентів і нерезидентів. При цьому інвестори з країн з розвинутою економікою при міжнародних інвестиціях можуть мати справу з ризиками, яких не існує на їхніх національних ринках. Наприклад, закордонні інвестори відзначають певні фактори ризиків на фондовому ринку України: корупцію, недосконале законодавство про права акціонерів, неналежне забезпечення акціонерів повноцінною інформацією, недостатній рівень корпоративного управління, низьку ефективність роботи юридичної та законодавчої систем. Існують також додаткові ризики для нерезидентів, спричинені можливим запровадженням обмежень на діяльність нерезидентів і на вивезення капіталу й доходу.

Інша група ризиків має суто фінансовий характер. Насамперед, це валютні ризики. Кожен інвестор-нерезидент постає перед ризиком різкого зниження курсів іноземних валют, яке призводить до зменшення прибутковості інвестицій. У перерахунку на валюту інвестора Інвестор, який дбає про зменшення ризику вкладень в акції, може орієнтуватися на загальноприйняті його показники. Кількісно ризик кожного конкретного активу і валюти характеризують статистичними показниками їх мінливості. Такі показники наводяться у фінансових виданнях, вони можуть бути обчислені й самостійно.

Безумовно, що раціональне управління фінансово-економічною діяльністю ТНК, здійснюється з урахуванням ризику від зміни валютного курсу. Передбачення можливих змін та динаміки курсів валют спрямоване на правильний вибір:

- валюти ціни і валюти платежу в зовнішньоторговельних контрактах;
- валюти, в якій надаються або беруться позики на міжнародних ринках, і в якій ці позики сплачуються;

- валюти, в якій оформлено рахунок корпорації в банку;
- грошової одиниці, в якій деномінуються закордонні капіталовкладення компанії або закордонні активи банку.

Проте, таке управління не гарантує 100 % уникнення валютних ризиків, тому міжнародні корпорації застосовують хеджування.

Слід також зазначити, що у своїй діяльності ТНК тісно взаємодіє з міжнародними фінансовими інститутами. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації умовно називають міжнародними фінансовими інститутами. З ними тісно пов'язана діяльність найбільших ТНК. Мета такої співпраці - це розвиток співробітництва і забезпечення цілісності та стабілізації складного й суперечливого світового господарства.

Серед організацій, з якими ТНК співпрацюють найбільш активно, можна виділити:

- спеціалізовані інститути ООН: МВФ, МБРР, ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД;
- Паризький клуб країн-кредиторів (неформальна організація промислово розвинутих країн-кредиторів, яка створена у 1956 році та де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочення платежів з державного боргу країн);
- Лондонський клуб кредиторів, мета якого є врегулювання приватної зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Отже, транснаціональні корпорації на сучасному етапі розвитку світового господарства відіграють важливу роль, адже вони прискорюють науково-технічний процес та впливають на економіку країн, в яких вони функціонують, їх діяльність лежить в основі стратегічних інтересів і вимог національної безпеки країни.

Враховуючи все вищевикладене, можна виділити основні особливості транснаціоналізаційних процесів у світі: по-перше, на сучасному етапі розвитку світового господарства спостерігається стрімке зростання кількості транснаціональних корпорацій; по-друге, збільшуються процеси злиття і поглинання, що також є причиною збільшення припливу прямих іноземних інвестицій, що посилює роль транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансів.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

2.1. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

Транснаціональні корпорації складають основу економік найрозвиненіших країн світу, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства, на них припадає основна частина прямих іноземних інвестицій. ТНК створили економічну базу для глобалізації світової економіки, окрім того, вони також відіграють вирішальну роль у науково-технічному прогресі.

Роль ТНК у сучасному світі важко переоцінити. В умовах глобалізації економіки, умовної відкритості ринків і посилення конкурентної боротьби найбільші національні компанії змушені вести бізнес за межами національних кордонів з метою підвищення своєї конкурентоспроможності та поліпшення показників ділової активності.

ТНК є ключовими власниками промислової та інтелектуальної власності у сучасному світі. На їх частку припадає близько 85% світової бази патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау.

На сьогоднішній день поширеною тенденцією, яка активно відбувається в усьому світі, а зокрема, в більшій мірі в розвинених країнах, стало явище злиттів і поглинань. Це відбувається через стан нестабільної економічної і політичної ситуації в світі, адже далеко не кожна корпорація або компанія здатна виконувати такий же обсяг продажів і отримувати таку ж прибуток, як було у них в кращі часи.

ТНК розширюють сфери своєї діяльності, яка поширюється не тільки на інші компанії, але і на держави. Можна говорити, про повну інтеграцію світової економіки. Існують певні цілі і причини, за якими компанії набувають іншу компанію, або ж просто відбувається об'єднання корпорацій.

До таких цілей або причин можна віднести:

- придбання відсутньої у корпорації галузі, котра є в іншій компанії, тобто відбудеться галузеве поділ;
- придбання потрібних ресурсів, щоб збільшити конкуренцію на світовому ринку.

Так само можна виділити плюси і мінуси злиттів і поглинань. Плюси даного явища такі:

- швидкий галузеве зростання і географічне розширення ТНК;
- додаткові активи і капітал, а значить, і вартість акцій корпорації стає набагато вище;
- виключення свого конкурента;
- збільшення ресурсної бази.

Як і в будь-якій діяльності є і такі мінуси:

- додаткові величезні витрати на покупку іншого бізнесу;
- складність продати в разі непотрібності;
- проблеми з відновленням і веденням спільної діяльності;
- вагомі зобов'язання.

Розмір чистих придбань в сфері злиття і поглинання, здійснених ТНК у 2018 році склав 816 млрд. дол. США, а ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 900 млрд. дол. США при щорічних обсягах продажів 100-500 млрд. дол. США (табл.2.1).

Таблиця 2.1

ТОР найбільших компаній згідно Forbes Global 2000 (2019), млн. дол. США

Ранг	Компанія	Країна	Обсяг продажів	Чистий прибуток	Загальні активи	Ринкова вартість
1	2	3	4	5	6	7
1	ICBC	Китай	175900	45200	4034500	305100
2	JPMorgan Chase	США	132900	32700	2737200	368500
3	China Construction Bank	Китай	150300	38800	3382400	225000
4	Agricultural Bank of China	Китай	137500	30900	3293100	197000
5	Bank of America	США	111900	28500	2377200	287300

Продовження табл. 2.1						
1	2	3	4	5	6	7
6	Apple	США	261700	59400	373700	961300
7	Ping An Insurance Group	Китай	151800	16300	1038300	220200
8	Bank of China	Китай	126700	27500	3097600	143000
9	Royal Dutch Shell	Нідерланди	382600	23300	399200	264900
10	Wells Fargo	США	101500	23100	1887800	21400
11	ExxonMobil	США	279200	20800	346200	343400
12	AT&T	США	170800	19400	531900	233300
13	Samsung Electronics	Південна Корея	221500	39900	304100	272400
14	Citigroup	США	100000	17900	1958400	161100
15	Toyota Motor	Японія	272100	17200	465600	176600
16	Microsoft	США	118200	33500	258900	946500
17	Alphabet	США	137000	30700	232800	863200
18	Volkswagen Group	Німеччина	278200	14000	553500	92000
19	Chevron	США	158700	14800	253900	228300
20	Verizon Communication	США	130900	15500	264800	239700
21	HSBC Holdings	Великобританія	64300	13700	2558100	175500
22	PetroChina	Китай	322800	8000	354300	198700
23	Allianz	Німеччина	118800	8800	1060200	102300
24	BP	Великобританія	299100	9300	282200	149500
25	Total	Франція	184200	11400	256800	149500
26	Berkshire Hathaway	США	247800	4000	707800	516400
27	China Mobile	США	111800	17900	223700	197600
28	Amazon	США	232900	10100	162600	916100
29	Walmart	США	514400	6700	219300	296100
30	Santander	Іспанія	89500	9200	1668200	84100

Джерело: побудовано автором за даними [15]

Варто зазначити, що ТНК розвинених країн є великими учасниками міжнародних кредитних і фінансових відносин. Слід відзначити і те, що ТНК країн, що розвиваються і з новою ринковою економікою раніше купували активи в розвинених країнах, посилюючи свої позиції серед інвесторів у транскордонних злиттях і поглинаннях.

Відбуваються також зміни в регіональному розподілі прямих зарубіжних інвестицій. Аналіз регіонального розподілу ПІІ, їх масштабів, динаміки зростання виявляє таку закономірність: якщо в середині 1990-х років переважна роль належала в цьому процесі найбільш розвиненим країнам, причому в якості не

тільки донорів, але і реципієнтів, то в останні роки країни, що розвиваються займають все більшу частку в розподілі ПІІ (рис. 2.1).

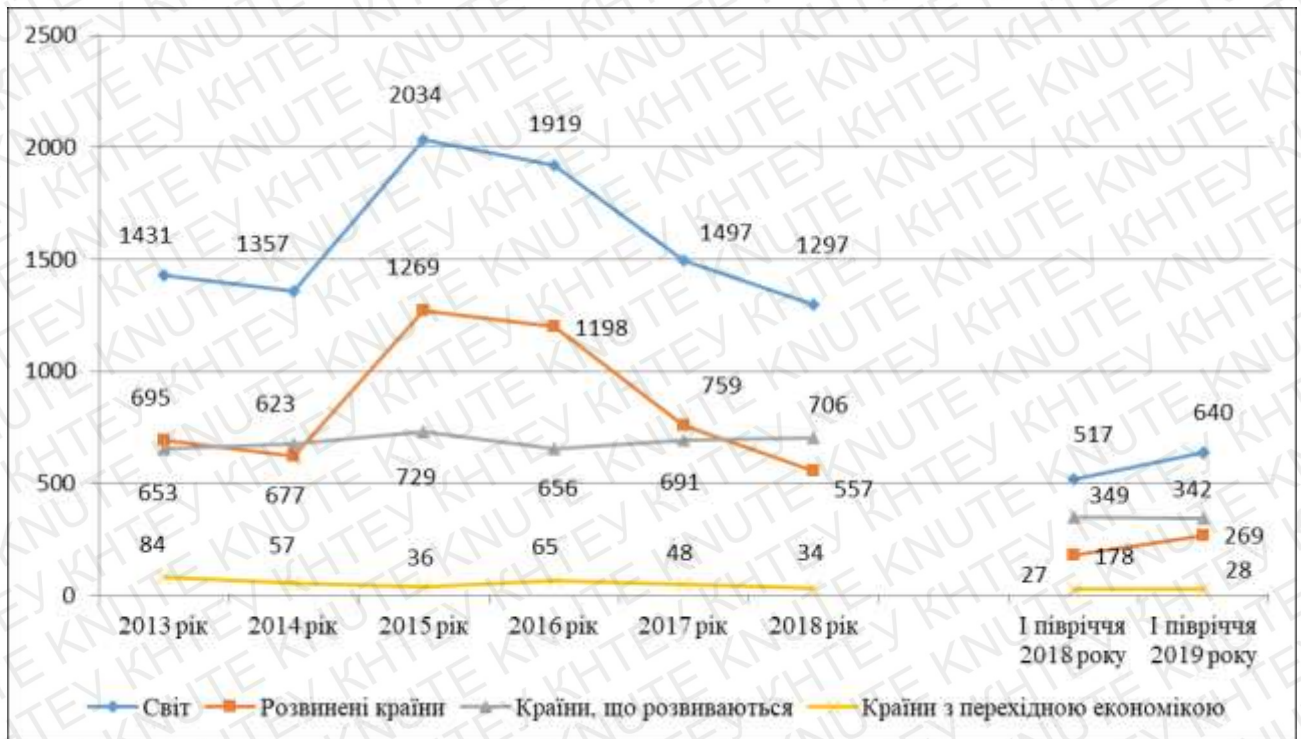


Рис. 2.1. Світові тенденції обсягів прямих іноземних інвестицій у 2013-2019 роках, (млрд. дол. США).

Джерело: побудовано автором за даними [16].

Глобальні потоки ПІІ продовжили свій спад у 2018 році, знизившись на 13% до 1,3 трлн. дол. США від 1,5 трлн. дол. США у 2017 році.

Спад – третє падіння поспіль – в основному стався через великі репатріації накопиченої іноземної валюти прибутку ТНК США у перших двох кварталах 2018 року, після податкових реформ, запроваджених наприкінці 2017 року, та недостатньої компенсації з боку тенденції до зростання у другій половині року.

Падіння відбулося, незважаючи на 18% зростання транскордонних угод злиттів та поглинань (M&As) (від 694 млрд. дол. США у 2017 році до 816 млрд. дол. США у 2018 році). Негативна тенденція також в проектах зі створення нових підприємств («greenfield projects») на відміну від 41% стрибка оголошених інвестицій (від 698 мільярдів доларів США до 981 млрд. дол.

США).

Потоки ПІІ різко скоротилися в розвинених країнах та в країнах з перехідною економікою, тоді як країни, що розвиваються, залишалися стабільними, зростаючи на 2%. В результаті на них припадає зростаюча частка світових прямих іноземних інвестицій, 54% порівняно з 46% у 2017 році.

Світові потоки ПІІ у першій половині 2019 року були на 24% вище, ніж у першій половині 2018 року. В розвинених країнах ПІІ у першій половині 2019 року досягли 269 млрд. дол. США, що майже вдвічі збільшило їх аномально низький рівень в аналогічному періоді 2018 року.

Потоки ПІІ до країн, що розвиваються, залишаються відносно стабільними, 342 млрд. дол. США, зменшення на 2% порівняно з першою половиною 2018 р.

Потік ПІІ в країни з перехідною економікою у першій половині 2019 року збільшився на 4% порівняно з першою половиною 2018 р. до 28 млрд. дол. США через незначне відновлення потоків до Російської Федерації.

Потоки ПІІ в розвинені економіки в 2018 році досягли найнижчого рівня з 2004 року, зменшившись на 27 відсотків порівняно з 2017 роком.

Потоки до Європи скоротилися більш ніж вдвічі до 172 млрд. дол. США, потоки до Північної Америки були більш стійкими, скоротившись на 4 відсотки до 291 мільярда доларів США (рис. 2.2.).

У Європі декілька важливих приймаючих країн, таких як Ірландія та Швейцарія, зафіксували зниження ПІІ на 66 млрд. дол. США і 87 млрд. дол. США відповідно. Прямі інвестиції до Великобританії також знизилися на 36 відсотків до 64 мільярдів доларів США за рахунок зменшення вдвічі нових інвестицій в акції.

Незважаючи на репатріації, завершення ряду угод призвело до збільшення інвестицій до Нідерландів (на 20 % до 70 мільярдів доларів США) та Іспанії (вдвічі – до 44 млрд. дол. США).

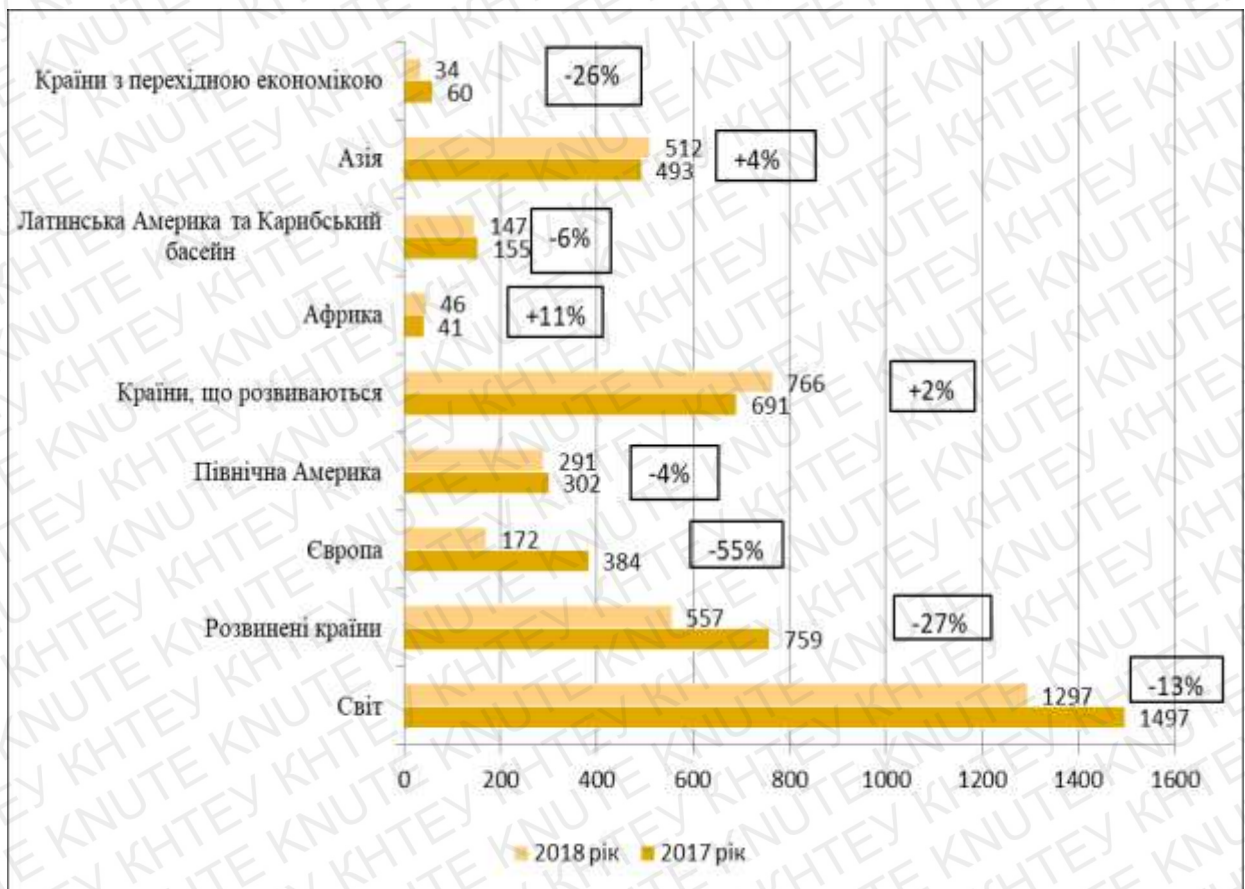


Рис. 2.2. Потоки ПІІ за регіонами в 2017-2018 роках, млрд. дол. США та % зміни.

Джерело: побудовано автором за даними [17].

У США приплив ПІІ зменшився на 9%, до 252 млрд. доларів США, головним чином через падіння на третину у транскордонних угодах М&А. Австралійський приплив ПІІ досяг 60 мільярдів доларів США – рекордний рівень – так як іноземні філії реінвестували рекордні 25 млрд. дол. США прибутку у країну.

Потоки прямих іноземних інвестицій до країн, що розвиваються, мають суттєві відмінності між регіонами. Азія та Африка зафіксували більший приплив ПІІ в 2018 році, ніж Латинська Америка та Карибський басейн.

Азія, що розвивається, вже найбільший регіон-реципієнт потоків прямих іноземних інвестицій, зафіксувала зростання на 4 % до 512 мільярдів доларів США, при цьому відбувалося позитивне зростання у всіх субрегіонах. Китай, найбільший одержувач ПІІ з країн, що розвиваються, залучив 139 млрд. дол. США, що на 4% більше за попередній рік. Поток в Південно-Східну Азію збільшився – третій рік поспіль – на 3 відсотки до нового рекордного рівня (149 млрд. дол. США). Потоки

ППІ в Африку збільшилися на 11 відсотків до 46 мільярдів доларів США, що все ще нижче середньорічного показника за останні 10 років (приблизно на 50 мільярдів доларів США).

Зростання потоків відбулося в основному завдяки продовженню пошуку інвестиційних ресурсів, повільно розширюючи диверсифіковані інвестиції в декількох країнах, і більш ніж удвічі збільшилися потоки ППІ в Південну Африку (від 2 млрд. дол. США до 5,3 млрд. дол. США).

ППІ в Латинській Америці та Карибському басейні в 2018 році були на 6 відсотків нижчими (147 млрд. дол. США), що не підтримало темпів зростання після 2017 року (що відбулося після п'яти років негативних показників).

У Південній Америці ППІ скоротилися через менші потоки до Бразилії та Колумбії; в Центральній Америці притоки залишалися стабільними.

Після падіння у 2017 році потоки ППІ до країн з перехідною економікою продовжували тенденцію до зниження у 2018 році, зменшившись на 28% до 34 млрд. дол. США. Скорочення було зумовлене зменшенням потоків до Російської Федерації, що є найбільшою економікою та найбільшим реципієнтом ППІ, від 26 до 13 млрд. дол. США. Частково це відбулося через переміщення зарубіжних суб'єктів, що володіють активами в Російській Федерації.

Незважаючи на зниження ППІ, Сполучені Штати залишалися найбільшим одержувачем ППІ, за ними йдуть Китай, Гонконг (Китай) і Сінгапур (табл. 2.2)

У 2018 році ТНК з розвинених країн скоротила свої інвестиції за кордон на 40% до 558 млрд. дол. США. Як наслідок, їхня частка у світових ППІ знизилася до найнижчого рівня, а саме до 55% від загальної частки ППІ. Значне зниження було меншим відображенням реальних інвестиційних намірів, ніж вплив масштабних репатріацій накопичених іноземних доходів ТНК США, що призвело до негативного відтоку. У першій половині 2018 року реінвестовані прибутки ТНК США знизилися на 367 млрд. дол. США, протягом року повернулися до позитивного значення, однак відплив ППІ з США за весь рік все ж різко скоротився до 64 млрд. дол. США, порівняно з 300 млрд. дол. США у 2017 році.

Таблиця 2.2.

Потоки ПІІ в країнах світу за 2017 -2018 роки, (млрд. дол. США та % зміни до попереднього року)

Країна	Приплив ПІІ				Країна	Відплив ПІІ			
	2017	%	2018	%		2017	%	2018	%
США	252	17%	277	21%	Японія	160	11%	143	14%
Китай	139	9%	134	10%	Китай	158	11%	130	13%
Гонконг, Китай	116	8%	111	9%	Франція	41	3%	102	10%
Сингапур	78	5%	76	6%	Гонконг, Китай	87	6%	85	8%
Нідерланди	70	5%	58	4%	Німеччина	92	6%	77	8%
Велика Британія	64	4%	101	8%	Нідерланди	28	2%	59	6%
Бразилія	61	4%	68	5%	Канада	80	6%	50	5%
Австралія	60	4%	42	3%	Велика Британія	118	8%	50	5%
Іспанія	44	3%	21	2%	Республіка Корея	34	2%	39	4%
Індія	42	3%	40	3%	Сінгапур	44	3%	37	4%
Канада	40	3%	25	2%	Росія	34	2%	36	4%
Франція	37	2%	30	2%	Іспанія	40	3%	32	3%
Мексика	32	2%	32	2%	Швейцарія	-35	-2%	27	3%
Німеччина	26	2%	37	3%	Саудівська Аравія	7	0%	21	2%
Італія	24	2%	22	2%	Італія	26	2%	21	2%
Індонезія	22	1%	21	2%	Швеція	23	2%	20	2%
Ізраїль	22	1%	18	1%	Тайвань	12	1%	18	2%
В'єтнам	16	1%	14	1%	ОАЕ	14	1%	15	1%
Республіка Корея	14	1%	18	1%	Ірландія	-39	-3%	13	1%
Росія	13	1%	26	2%	Тайланд	12	1%	18	2%

Джерело: побудовано автором за даними [17]

Перевищення обсягів зарубіжних активів, можливо, сприяло прискоренню транскордонних угод злиття та поглинання ТНК США до 253 млрд. дол. США, майже половина цих угод була зареєстрована в четвертому кварталі 2018 року. Більшість придбань відбулося в ЄС, головним чином у Великобританії та Німеччині, а також у Індії та Японії.

Відплив від європейських ТНК збільшився на 11% до 418 млрд. дол. США. Французькі ТНК інвестували понад 100 млрд. дол. США у 2018 році, все в капітальні інвестиції, ставши третьою найбільшою країною-інвестором у світі.

Відплив з Ірландії та Швейцарії став позитивним, досягнувши відповідно 13 млрд. дол. США (зростання на 52 млрд. дол. США) і 27 млрд. дол. США (на 62 млрд. дол. США) відповідно.

На відміну від цього, відплив із Великобританії скоротився до 50 млрд. дол. США зі 118 млрд. дол. США у 2017 році, незважаючи на значне зростання обсягів транскордонного злиття та поглинання. Інвестиції від німецьких ТНК також скоротилися на 16% до 77 млрд. дол. США. Незважаючи на це, вартість їхніх чистих M&A покупок зросла більш ніж удвічі і склала 73 млрд. дол. США завдяки злиттю Bayer з Monsanto (США) за 57 млрд. дол. США – найбільша угода в 2018 р.

2.2. Регіональна структура та динаміка прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій розвинених країн та країн з перехідною економікою

Тенденції ПІІ в розвинених країнах були аномальними у 2018 році. Припливи впали на чверть до 557 млрд. дол. США (рис. 2.3). До категорії інші розвинені країни відносяться Австралія, Бермудські острови, Ізраїль, Японія, Нова Зеландія. Інші розвинені країни Європи – це Ісландія, Норвегія, Швейцарія.

Припливи ПІІ до Європи скоротилися вдвічі до 172 млрд. дол. США. Репатріація накопиченого прибутку від ТНК США після податкової реформи мала великий вплив на потоки ПІІ до деяких країн, які виконують фінансові функції ТНК США, такі як Ірландія (- 66 млрд. дол. США) та Швейцарія (- 87 млрд. дол. США). Однак різке зниження ПІІ було наслідком лише внутрішньофірмових фінансових потоків і не відображало розпродаж активів ТНК США або іншим чином не впливало на реальні тенденції інвестування.

Найбільші угоди M&A включали придбання Sky (Великобританія) телекомунікаційним конгломератом Comcast (США) за 40 млрд. дол. США і злиття компаній з виробництва промислових газів Praxair (США) і Linde (Німеччина) за 32 млрд. дол. США.

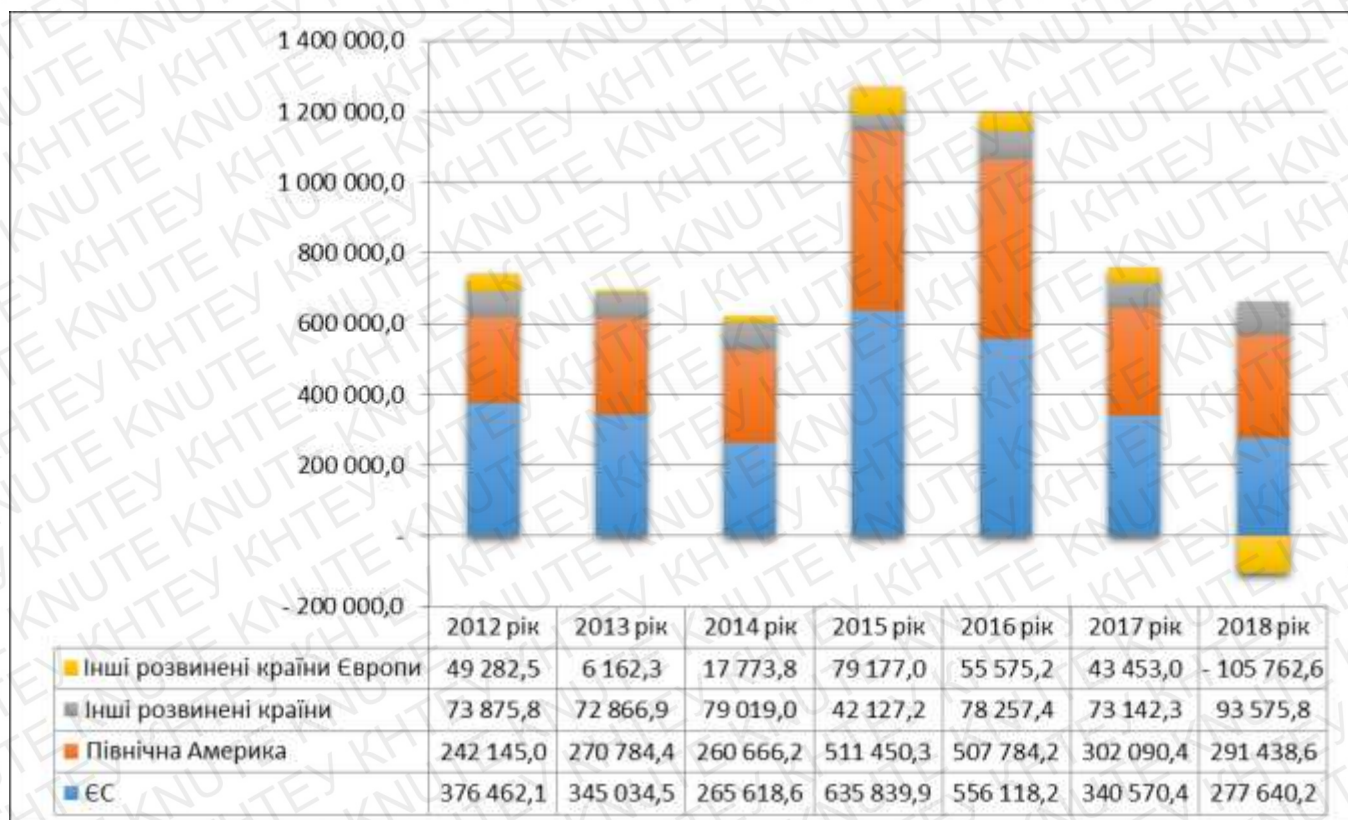


Рис. 2.3. Динаміка припливу ПП в розвинені країни в 2012-2018 роках, млн. дол. США.

Джерело: побудовано автором за даними [17].

Потоки ПП до Великобританії знизилися на 36% до 64 млрд. дол. США. Вплив майбутнього Brexit на ПП досі залишається незрозумілим. Вкладення в акції скоротилися вдвічі до 40 млрд. дол. США. Але реінвестований прибуток збільшився на 73% до 33 млрд. дол. США, а чистий продаж M&A збільшився до 94 млрд. дол. США. Кількість транскордонних придбань, спрямованих на активи Великобританії (валовий обсяг продажів), також збільшилася на 8%. Середня кількість таких угод до та після референдуму в ЄС свідчать про незмінну тенденцію до зростання (822 щорічні трансакції у 2012-2016 роках порівняно з 953 щорічними трансакціями у 2017-2018 роках). Середня кількість оголошених транскордонних «greenfield projects» – показник майбутніх тенденцій ПП – також зафіксувала 20-відсоткове зростання після референдуму (з 1192 проектів на рік за 2012-2016 рр. до 1428 проектів за 2017-2018 рр.), порівняно із зростанням на 24% у решті країн ЄС.

Припливи до Іспанії збільшилися більш ніж удвічі до 44 млрд. дол. США.

Найбільша угода полягала в придбанні іспанського оператора автомобільних доріг Albertis консорціумом Atlantia (Італія), ACS (Іспанія) та Hochtief (Німеччина) на суму 23 млрд. дол. США. Економічне зростання з 2014 року пожвавило інтерес іноземних інвесторів до активів, пов'язаних з нерухомістю країни. Приватна акціонерна компанія Blackstone придбала 51% пакет акцій бізнесу з нерухомості збанкрутілого Banco Popular Español за 6 млрд. дол. США. Інша американська приватна інвестиційна компанія, Cerberus, придбала 80% бізнесу Banco Bilbao Vizcaya Argentaria в сфері нерухомості за 4,7 млрд. дол. США.

Потік до Нідерландів збільшився на 20% до 70 млрд. дол. США. Реінвестований прибуток залишався стабільним на рівні 26 млрд. дол. США. Чистий продаж M&A більш ніж вдвічі збільшився до 40 млрд. дол. США. Серед найбільших угод – партнерство з приватною інвестиційною групою Carlyle, сінгапурським державним GIC і іншими інвесторами, які придбали компанію Akzo Nobel, що спеціалізується на виробництві спеціальних хімікатів, за 13 млрд. дол. США.

Приплив в Італію виріс на 11% до 24 млрд. дол. США. Історично Італія приваблювала менше ПІІ, ніж інші основні європейські економіки. В цілях збільшення інвестицій уряд Італії підписав Меморандум про взаєморозуміння з Китаєм, щоб приєднатися до ініціативи «Один пояс, один шлях» в березні 2019 року. У США приплив ПІІ зменшився на 9% до 252 млрд. дол. США. Зниження було зумовлено скороченням внутрішньофірмових позик (від - 16 до - 62 млрд. дол. США) та інвестицій в акції (на 3% до 195 млрд. дол. США). Однак, відображаючи стійке економічне зростання, інвестиційний дохід від внутрішніх ПІІ збільшився до 200 млрд. дол. США, з яких 119 млрд. дол. США (що на 28% більше порівняно з 2017 роком) було збережено як реінвестований прибуток.

Чисті продажі ЗіП активів США іноземним інвесторам впали на третину до 199 млрд. дол. США, в основному через відсутність транскордонних угод в 2018 році. Це контрастує з внутрішнім бумом ЗіП в США. 8 з 10 найбільших в світі угод, укладених в 2018 році, були придбання активів в США, але тільки одна (Bayer-Monsanto) була транскордонною угодою. Придбання ТНК Великобританії, які

склали в 2017 році 118 млрд. дол. США, скоротилися до 21 млрд. дол. США в 2018 році. У той же час чистий продаж M&A китайським ТНК впали до 0,6 млрд. дол.

США в 2018 році, в порівнянні з 30,8 в 2016 році і 24,6 млрд. дол. США в 2017 році, на тлі більш жорсткого скринінгу і напружених торгових та інвестиційних відносин. Приплив в Канаду відновився до 40, 6 млрд. дол. США – на 60% з 2017 року.

Зниження в 2017 році було в основному результатом вилучень нафтових і газових активів на суму 25 млрд. дол. США. Тільки один такий продаж активів вартістю 0,7 млрд. дол. США був зафіксований в 2018 році.

Потоки ПІІ в Австралію виросли на 43% до 60 млрд. дол. США. Зростання інвестиційного доходу спричинило збільшення реінвестованого прибутку до 25 млрд. дол. США. Більше половини чистих продажів M&A в 2018 році були пов'язані з фінансовою та страховою діяльністю (19 млрд. дол. США), в основному придбання інвестиційних фондів нерухомості. Інвестиції в видобувну галузь Австралії, які досягли свого піку в кінці 2000-х років, залишалися слабкими. За період 2014-2018 років річна вартість нових проектів в цьому секторі в середньому становила 1,5 млрд. дол. США в порівнянні з 13 млрд. дол. США в 2008 році. За той же період чистий продаж угод ЗіП в середньому становив всього 0,2 млрд. дол. США в рік в порівнянні з 26 млрд. дол. США в 2008 році. Проте, видобувні галузі приносять вищий інвестиційний дохід, оскільки минулий інвестиційний бум призвів до зростання експорту товарів.

Відпливи з європейських економік склали 418 млрд. дол. США, що на 11% більше порівняно з 2017 р. (рис. 2.4).

Франція стала найбільшим джерелом ПІІ, відтоки зросли до 102 млрд. дол. США. Відтік з Німеччини зменшився на 16% до 77 млрд. дол. США. Вартість чистих закупівель M&A німецькими ТНК збільшилася більше ніж удвічі до 73 млрд. дол. США, завдяки об'єднанню Bayer з Monsanto (США) на 57 млрд. дол. США. Однак великі негативні потоки внутрішньофірмових кредитів компенсували значну частину збільшення інвестицій в акції.

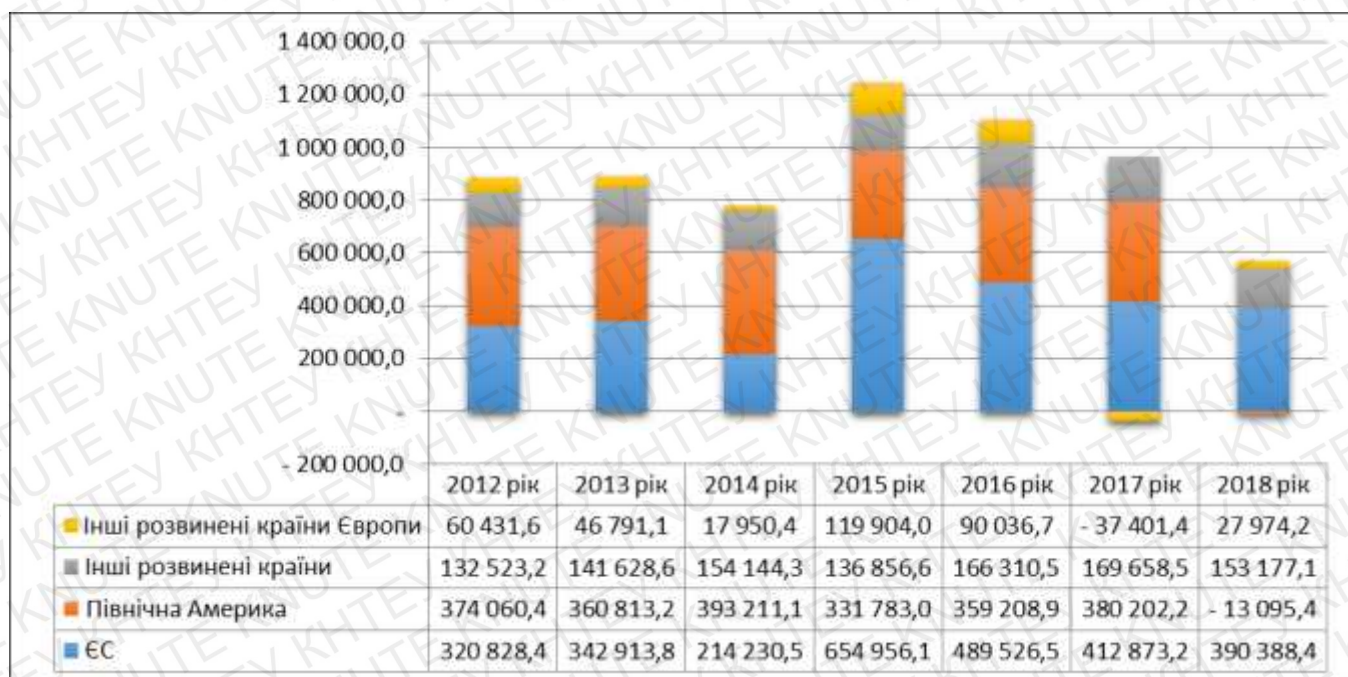


Рис. 2.4. Динаміка відпливу ППІ з розвинених країн в 2012-2018 роках, млн. дол. США.

Джерело: побудовано автором за даними [17].

Відпливи з Ірландії та Швейцарії, які зафіксували великі негативні відтоки в 2017 році, виявилися позитивними, досягнувши відповідно 13 млрд. дол. США (зростання на 52 млрд. дол. США) і 27 млрд. дол. США (на 62 млрд. дол. США) відповідно.

Відпливи з США скоротилися з 300 млрд. дол. США в 2017 році до чистої суми коштів -64 млрд. дол. США, оскільки фірми вирішили репатріювати кошти відповідно до податкових реформ уряду США, спрямованих на досягнення цієї мети. Зниження ППІ від США було зафіксовано не лише в Європі (на 150 млрд. дол. США), але і в офшорних фінансових центрах Карибського басейну (зменшення на 193 млрд. дол. США – ефект, який виключається із сукупних даних ППІ ЮНКТАД). Відплив інвестицій США до Сінгапуру також зменшився – на 38 млрд. дол. США.

До 2018 року реінвестований прибуток становив майже всі відтоки ППІ з США. Однак у 2018 році реінвестований прибуток впав до -157 млрд. дол. США, зменшившись з 307 млрд. дол. США у 2017 році. Більшість цих негативних потоків відбулися у перші два квартали. Податкова реформа 2017 року зняла податкові зобов'язання з ліквідних закордонних активів, зробивши їх доступними

для репатріації та витрат, включаючи M&As. Це, можливо, сприяло стрибку чистих транскордонних закупівель M&A, що були досягнуті в міжнародних закупівлях ТНК США, які досягли рекордних показників у розмірі 253 млрд. дол. США, майже половину з яких було зареєстровано у четвертому кварталі.

Відтік з Японії зменшився на 11%, але залишився високим на рівні 143 млрд. дол. США. Чисті закупівлі M&A у 2018 році склали 36 млрд. дол. США, зменшившись з 65 млрд. дол. США у 2017 році та 73 млрд. дол. США у 2016 році. Відносно пригнічена діяльність у сфері M&A призвела до скорочення вдвічі потоків японських ПІІ до США. Натомість відтоки в Азію зросли на 31% до 49 млрд. дол. США. Зростання відтоків до більшості найбільших економік регіону розширилося, зокрема, до Китаю (на 12% до 10 млрд. дол. США), Індії (вдвічі до 3,2 млрд. дол. США) та Республіки Корея (в 3 рази до 4,8 млрд. дол. США). Відтік до регіону АСЕАН збільшився на 26% до 25 млрд. дол. США.

У 2018 році було скасовано низку японських закордонних інвестиційних проектів на будівництво атомних електростанцій. Збільшення витрат, пов'язаних із суворішими стандартами безпеки після аварії на АЕС в Фукусімі в 2011 році, було вказано як причину. У листопаді 2018 року Toshiba оголосила, що виходить з проекту з ядерної енергетики у Великобританії, ліквідуючи свою дочірню компанію NuGen. Westinghouse, компанія Toshiba з будівництва атомних станцій в США, яка оголосила про банкрутство в 2017 році, була продана приватній інвестиційній групі Brookfield в серпні 2018 року. Проект Mitsubishi Heavy Industries з будівництва атомних електростанцій в Туреччині у співпраці з Framatome (Франція) був припинений в грудні 2018 року. У січні 2019 року Hitachi вийшла з проекту з будівництва атомних електростанцій у Великобританії.

У 2018 році понад 80% глобальних транскордонних M&A є цільовими активами в розвинених країнах – 8500 угод на загальну суму трохи більше 1 трлн. дол. США. Значній частині цієї діяльності сприяли приватні фірми, які брали участь у майже третині транзакцій за вартістю та 40% за кількістю угод, що робить приватні акціонерні компанії все більш важливими учасниками глобальних ПІІ.

Припливи ПІІ до країн з перехідною економікою Південно-Східної Європи та

СНД продовжували свою стрімку тенденцію до зниження у 2018 році (рис. 2.5.):

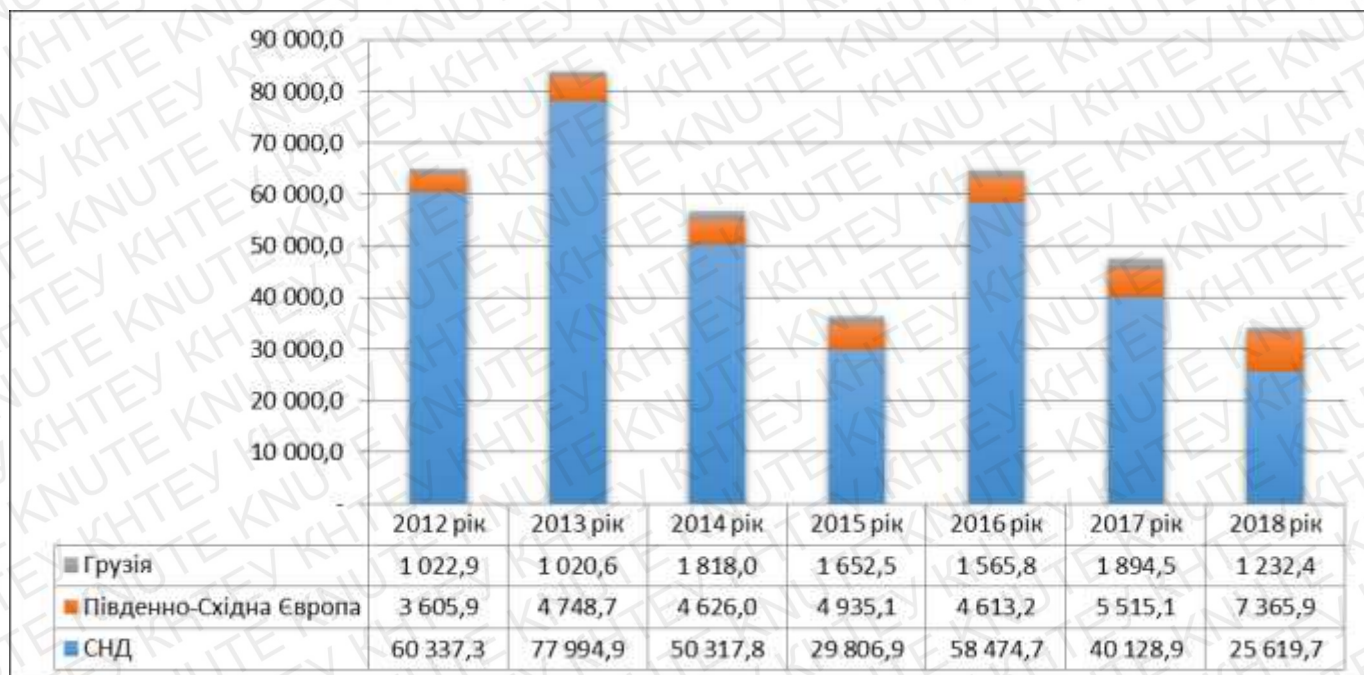


Рис. 2.5. Динаміка припливу ПІІ в країни з перехідною економікою в 2012-2018 роках, млн. дол. США.

Джерело: побудовано автором за даними [17].

Інвестиції в регіон зменшилися на 28% до 34 млрд. дол. США. Зниження ПІІ було зумовлене скороченням вдвічі потоків до РФ, що є найбільшою економікою та найбільшим одержувачем у групі. Деякі інші великі одержувачі в регіоні – Азербайджан, Казахстан та Україна – також зазнали падіння притоку. Не зважаючи на загальну тенденцію до зниження, у Південно-Східній Європі потоки були неоднорідними, особливо у Сербії та Північній Македонії. Припливи ПІІ зросли у всіх країнах цього субрегіону, крім Чорногорії.

Потік до країн СНД та Грузії скоротився на 36% до 27 млрд. дол. США. Спад вплинув на сім з 12 країн цієї підгрупи (виняток становили Вірменія, Білорусь, Республіка Молдова, Таджикистан та Узбекистан).

У РФ приплив ПІІ зменшився більш ніж на половину з 26 до 13 млрд. дол. США. Настрої інвесторів залишаються обережними, частково через геополітичні проблеми та мляве зростання ВВП. Власний капітал

zareestruvav bezprecedentne negativne znachennia (-6 mlrd. dol. SSHA), sho pov'язano yak z prodazhami (prodazhi inozemnih filii rosiyskim investoram), tak i z priпиненням передачі коштів від ТНК роsiйського походження. Де-офшоринг є стратегічною метою роsiйського уряду з 2012 року для того, щоб протидіяти стратегіям деяких роsiйських фірм щодо розміщення свого головного офісу та/або частини акціонерного капіталу в економіках із значними галузями корпоративних послуг, такими як Кіпр, Ірландія та Нідерланди. З моменту набуття чинності першого законодавства про заборону офшорингу з 1 січня 2015 р. були внесені різні поправки до податкового кодексу, усі вони стимулюють повернення капіталу та роблять офшоринг менш привабливим. У 2018 році Федеральним законом № 291-ФЗ було створено "внутрішні офшорні зони" в межах Калінінградської області та Приморського краю – спроба влади створити альтернативу іноземним офшорним центрам. Ці заходи заохочували репатріацію деяких роsiйських офшорних капіталів у 2018 році, в результаті чого значною мірою були негативні надходження з Кіпру та Ірландії. Реінвестований прибуток встановлених іноземних філій – історично є найбільш стійкою складовою внутрішньої частини ППІ в країні – залишився без змін у 2018 році. Транскордонні продажі фірм М&А з РФ знизилася на 79% до 2,7 млрд. дол. США.

ППІ до Казахстану – третій за величиною одержувач ППІ серед країн з перехідною економікою – знизилася на 18% до 3,8 млрд. дол. США. Були оголошені деякі продажі, наприклад, Telia (Швеція) та Turkcell (Туреччина), операторів мобільного телефонного зв'язку в країні. Надходження в основному склалися з реінвестованих прибутків та внутрішньофірмових позик. Чистий транскордонний продаж М&А залишився незначним. Вартість найбільшої угоди – придбання кондитерською Lotte (Республіка Корея) Алматинського виробника шоколаду Rakhat – не дотягувала до 100 мільйонів доларів США.

Припливи ППІ в Україну скорочуються другий рік поспіль – на 9%, до

2,4 млрд. дол. США. Політична невизначеність продовжували впливати на інвесторів. Транскордонні продажі M&A вичерпалися; однак вартість оголошених "greenfield projects" зросла вдвічі до 3,3 млрд. дол. США, що свідчить про потенціал змін.

Білорусь, навпаки, зафіксувала позитивне зростання ПІІ у 2018 році. Припливи зросли на 15% до 1,5 млрд. дол. США. Як акціонерний капітал, так і реінвестовані доходи підскочили, як встановлені, так і нові інвестори вивчали нові можливості для бізнесу. Деякі розміщували свої проекти в СЕЗ країни. Китайсько-Білоруський індустриальний парк Great Stone залучив китайські фірми Chengdu Sinju Silk Road Development LLC для виробництва деталей електричних автобусів та Zoomlion для виробництва комунальних транспортних засобів. Мінська вільна економічна зона залучила EnergoTech, що базується в США, для енергетики та машинобудування. За межами СЕЗ, Knauf Gips (Німеччина) інвестував у виробництво будівельних матеріалів.

Потоки ПІІ в Узбекистан зросли в 4 рази до понад 400 млн. дол. США у 2018 році, оскільки країна поступово відкривається для іноземних інвестицій. Російські ТНК почали інвестувати кілька років тому, орієнтуючись на нафту та газ. До нових інвесторів у 2018 році ввійшли ТНК з Китаю, Індії, Республіки Корея та Туреччини, а також РФ за межами вуглеводневої промисловості (в агробізнесі, поблизу афганського кордону). Інвестори також виявили інтерес до альтернативних та поновлюваних джерел енергії.

Південно-Східна Європа змінила загальну тенденцію до зниження, коли потоки ПІІ зросли на 34% до 7,4 млрд. дол. США. Зростання ПІІ було майже у всіх країнах субрегіону.

Відтоки ПІІ з країн з перехідною економікою були незмінними у 2018 році і склали 38 млрд. дол. США (рис. 2.5.):

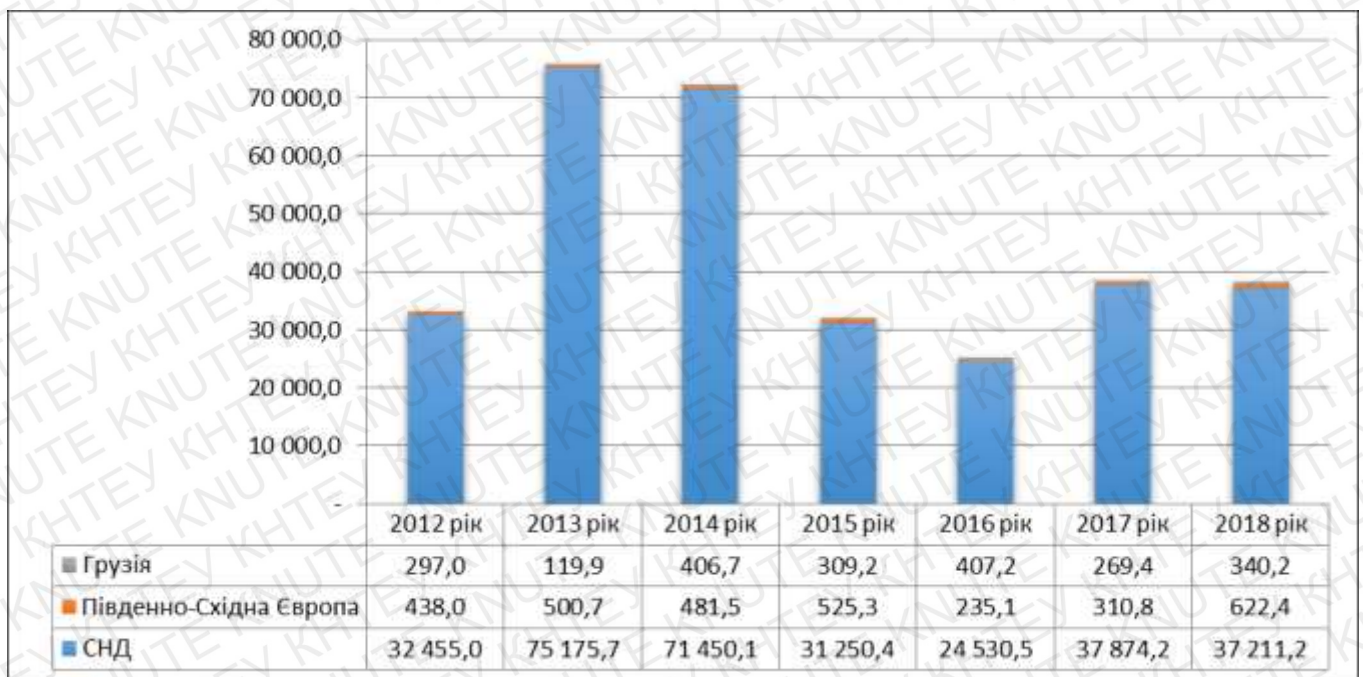


Рис. 2.6. Динаміка відпливу ПП з країн з перехідною економікою в 2012-2018 роках, млн. дол. США.

Джерело: побудовано автором за даними [17].

Як і в попередні роки, РФ становила основну частину зовнішніх ПП (95%). Відтік країни збільшився на 7% до 36 млрд. дол. США – майже втричі більше, ніж приплив. Зростання відтоків обумовлено, головним чином, реінвестованими прибутками в проектах та наданням внутрішньофірмових позик для встановлених філій. Вкладення в акції нових підприємств та придбання іноземних активів скоротилися майже вдвічі, що відображає як застереження російських ТНК щодо зовнішньої експансії, так і російську урядову політику, яка заохочує відсторонення. Обережність російських інвесторів на міжнародних ринках також пов'язана з міжнародними санкціями, які впливають на деякі великі російські ТНК. Значна частина російських зовнішніх ПП здійснюється обмеженою кількістю великих ТНК.

Економічне зростання, швидше за все, залишатиметься повільним в інших великих країнах СНД, таких як Казахстан та Україна. Очікується, що південно-східна Європа зареєструє більш стійкі темпи зростання, що перевищують 3%. Крім того, тісніші зв'язки з ЄС надають додаткові конкурентні переваги субрегіону.

Вартість оголошених «greenfield project» є обнадійливою, але нерівномірною. У 2018 році зобов'язання зросли на 48% до 51 млрд. дол. США. Практично всі країни регіону зафіксували зростання. Вони більше, ніж удвічі (до 11 млрд. дол. США) у Південно-Східній Європі та збільшився на 35% (до 40 млрд. дол. США) у країнах СНД та Грузії. Зростання оголошених проектів було більш скромним у РФ та Казахстані – лише 8%, до 18 млрд. дол. США і 7%, приблизно до 7 млрд. дол. США, – але значно зросли в Туркменістані, Україні та Узбекистані. У першому кварталі 2019 року транскордонні продажі зі ЗіП в країнах з перехідною економікою зросли до 444 млн. дол. США, порівняно з від'ємним значенням у 53 млн. дол. США у першому кварталі попереднього року. Ці дані вказують на чіткий прогноз ПІІ на 2019 рік.

Очікується, що зовнішні ПІІ від країн з перехідною економікою зростатимуть, на що вказують зобов'язання щодо проектів «greenfield». Оголошені угоди були оцінені у 21 млрд. дол. США у 2018 році, 7 млрд. дол. США – у кокс, нафтопродукти та ядерне паливо, де російські ТНК користуються сильною конкурентною перевагою. Більше 70% оголошених проектів від ТНК в країнах з перехідною економікою стосуються проектів у країнах, що розвиваються (15 млрд. дол. США).

Отже, на сьогодні вже добре відомі позитивні наслідки прямого інвестування як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів. Проте можливі ситуації, коли очікувані наслідки залучення ПІІ не відбуваються. Тому не можна оминати увагою тих потенційних загроз, які можуть нести для певної території чи держави загалом ПІІ. Виявлено, що необхідними передумовами для позитивного впливу ПІІ є такі:

- спроможність місцевих підприємств інвестувати в нові технології,
- наявність здорової конкуренції в галузі,
- достатній розвиток людського капіталу в країні,
- надходження ПІІ у виробничі галузі, а не у сферу торгівлі та фінансових послуг.

Аналіз основних світових тенденцій руху ПІІ показав, що за останній рік у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Основними імпортерами ПІІ до 2017 року були розвинені країни, однак останні роки показують, що основними отримувачами коштів і капіталу є країни, що розвиваються. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2018 році виявилися США, Китай, Гонконг. Проаналізувавши галузеву структуру ПІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг – така тенденція є незмінною починаючи з 2016 року.

РОЗДІЛ 3

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

3.1. Перспективи функціонування транснаціональних корпорацій у системі міжнародних фінансових відносин

В часи сьогодення, транснаціональній корпорації, щоб відповідати сучасним світовим вимогам та здійснювати ефективну інноваційну діяльність, потрібно бути динамічною та гнучкою, швидко реагувати на зміни та вживати відповідних заходів. Крім того, лише активна інноваційна позиція дасть можливість випередити конкурентів, оскільки, розуміючи необхідність інноваційної діяльності, її активізація відбуватиметься на кожній компанії й від того наскільки швидко буде запроваджена та чи інша інновація та наскільки кращою вона буде від конкурентів залежатиме конкурентна позиція компанії, її успіх та прибутки. Лише запровадження інноваційних технологій виробництва чи випуск інноваційних товарів не дасть довготривалих високих результатів.

На сучасному етапі все більшої важливості набувають інновації в менеджменті, маркетингові інновації. У сукупності інноваційні продукти та інноваційні методи функціонування компанії й управління нею сприятимуть не просто витісненню конкурентів з ринку, а забезпеченню лідерства та стратегічних пріоритетів компанії. Отже, завдання ефективної транснаціональної компанії переходить із площини перемогти конкурента, у площину – бути кращим, ніж конкурент

Через стрімкий розвиток інтеграційних процесів та значний соціально-економічний ефект національні економіки не можуть уникнути впливу ТНК, проте уряди держав можуть регулювати рівень їхньої присутності. Таке регулювання відбувається що найменш на чотирьох рівнях:

- наддержавному;

- міждержавному;
- внутрішньодержавному;
- суспільному [5, с. 98].

При цьому, кожен із зазначених рівнів має власну мету та конкретні інструменти регулювання. Зокрема, головною метою наддержавного регулювання є регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі. Основними інструментами її досягнення виступають багатосторонні міжнародні угоди, які залежно від числа країн, що беруть участь, можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Варто підкреслити, що прийняті документи не дають практичного впливу на діяльність ТНК та їхніх філій. Це обумовлено, насамперед тим, що не всі країни погоджуються виконувати умови ТНК на своїй території.

На міждержавному рівні основною метою регулювання ТНК є захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам, що досягається шляхом підписання двосторонніх інвестиційних угод. Це найбільш поширений спосіб регулювання діяльності ТНК між приймаючою країною і країною базування. Україна підписала майже 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. На відміну від таких, як, наприклад США, Японія, Великобританія, Україна не має типової угоди, що свідчить про відсутність уніфікованого і чітко вираженого підходу держави до ключових положень та понять у сфері стандартів захисту інвестицій та інвестиційного арбітражу.

На внутрішньодержавному рівні головною метою регулювання ТНК є чітке підпорядкування діяльності їх філій і дочірніх компаній національному законодавству приймаючої країни. Основними інструментами такого регулювання є інвестиційне законодавство країни, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної або юридичної особи. Чим воно чіткіше виписане, тим ефективнішим буде вплив ТНК на національну економіку. Однак найбільш вразливим моментом в односторонньому регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки своїй організаційній структурі вона здатна

уникнути контролю з боку однієї держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих країн явно недостатньо.

Серед основних проблем внутрішньодержавного регулювання діяльності ТНК виступають:

по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні відділення компаній,

по-друге, недостатність інститутів національного законодавства приймаючих держав.

Не менш важливим є рівень суспільного регулювання, основною метою якого є захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства. Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та найголовніше – суспільна думка.

Більшість транснаціональних корпорацій вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, в якому їхні смаки і культури гомогенізуються і задовольняються через пропозицію стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які досягли максимальних прибутків у довгостроковій перспективі, не фокусуючись на окремих купівельних перевагах. Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду на глобальному рівні і використовувати всю повноту переваг від ефекту масштабу. По суті, у цьому криється основне протиріччя: стандартизована глобальна стратегія випускає зі свого поля зору сегменти, які все ще відрізняються соціальними, культурними, економічними і правовими маркерами, не повною мірою відповідаючи реальним потребам споживачів. Але суспільна думка не дозволяє у деяких випадках використовувати таку стратегію. Громада вимагає від ТНК адаптувати свої продукти, ціни, канали і стратегії просування до їхніх інтересів, що пов'язане з особливостями та відмінностями національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів.

Оскільки існує багато відмінностей між політичними, економічними, правовими і кульними умовами ведення діяльності в різних країнах світу, ТНК

мають проявляти гнучкість і адаптуватись до певних умов ведення бізнесу. Для досягнення поставлених цілей ТНК можуть використовувати такі альтернативні форми діяльності: [24, с.552-553]

- дублювання моделі ведення бізнесу;
- мультилокальна стратегія;
- глобальна стратегія;
- транснаціональна стратегія.

Стратегія дублювання моделі ведення бізнесу означає, що ТНК в своїй зарубіжній діяльності, включаючи організацію виробництва, дотримується тієї модної, яка показала себе як ефективна в своїй країні.

Мультилокальна стратегія представляє собою сукупність окремих достатньо незалежних дочірніх компаній, кожна з яких обслуговує певний ринок. Кожний дочірня компанія ТНК має за даних умов адаптувати свою продукцію для максимального задоволення специфічних потреб місцевих споживачів. Кожна дочірня компанія має оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на місцевому ринку, і тому отримує більші повноваження від материнської компанії.

Глобальна стратегія ТНК розглядає світовий простір як єдиний ринок і виробляє стандартизовані товари і послуги, які б відповідали потребам споживачів у всьому світі. Глобальна корпорація прагне отримати економію від збільшення масштабів виробництва і створює підприємства в декількох країнах із тим, щоб вони постачали свою продукцію у всі країни світу.

Компанія, яка дотримується глобальної стратегії виходить з того (на відміну від стратегії дублювання, що вітчизняну модель діяльності не можна розповсюдити на весь світ, оскільки останній поділяється на вітчизняних і іноземний сегменти).

Власне транснаціональна стратегія діяльності ТНК побудована на поєднанні переваг підвищення ефективності за рахунок глобалізації операцій і переваг передачі більш широких повноважень керівництву місцевих дочірніх компаній. При цьому у якості централізованих функцій зберігається прийняття стратегічних рішень щодо діяльності компаній, збереження науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, організація маркетингових досліджень і рекламних

компаній, здійснення фінансових операцій і т.д. Корпорації, здійснюючи транснаціональну стратегію, часто доручають одній дочірній компанії вести справи із виробництва і реалізації одного сімейства виробів, а дочірній компанії в іншій країні – відповідати за інше сімейство виробів.

Транснаціональна стратегія є необхідною, коли існує потреба поєднувати глобальну інтеграцію виробництва з адаптацією до місцевих умов.

Здійснення тієї чи іншої стратегії ТНК позначається на організації її управління. В компаніях, які дотримуються стратегії дублювання і глобальної стратегії, а також частково при транснаціональній стратегії, в центральному апараті компаній існують всі ланки, необхідні для управління компанією як на вітчизняному ринку, так і за кордоном (виробничі, науково-дослідні, фінансові, маркетингові, рекламні та інші підрозділи). Найбільші ТНК представляють собою міжнародні виробничо-фінансові групи із мережевою структурою.

Зростаюча глобалізація економічного життя на рівні ТНК все більше вимагатиме відповідної макроекономічної політики на державному та міжнародному рівнях. Ця політика буде відбуватись за двома напрямками:

- по-перше, шляхом подальшої регіоналізації світової економіки;
- по друге, шляхом розширення функцій та закріплення універсальних міжнародних організацій.

Конкурентна боротьба між ТНК на світовій арені поєднуватиметься та переплітатиметься із суперництвом між регіональними об'єднаннями. Загальною тенденцією для найбільш успішних угруповань стане поступове посилення їх наднаціонального характеру, поширення повноважень їх спільних міждержавних та наднаціональних органів.

Крім того, розвиток глобалізаційних процесів вимагатиме розширення та посилення міждержавного регулювання міжнародної економіки, узгодження правових норм, правил поведінки та дотримання встановлених норм і правил. Глобалізація об'єктивно призведе до обмеження прав суверенних держав і передачі частини їх функцій в економічній сфері наднаціональним органам, утворення яких створюватиме міжнародне інституційне середовище діяльності ТНК.

3.2. Тенденції розвитку транснаціональних корпорацій в Україні

За останні роки ТНК почали з'являтися в країнах, що розвиваються, оскільки ці країни виступають можливими носіями економічного зростання і ринкових відносин. Основними причинами появи ТНК є: пошук нових ринків виробництва та збуту, дешевих ресурсів та робочої сили, зниження витрат виробництва, зростання конкурентоспроможності та максимізація прибутків.

Враховуючи те, що економіка України перебуває на етапі переходу від відновлювального зростання до нового циклу розвитку, надзвичайної актуальності набуває проблема закладення достатнього інвестиційного фундаменту для майбутнього сталого розвитку національної економіки. Стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України повинно стати ключовим елементом державної політики та включати:

- удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності;
- прозорість процесу приватизації;
- стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал;
- розвиток корпоративного управління;
- формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів.

Ключові тези інвестиційної політики нового покоління, проголошені рамковими документами країн світу, у тому числі Європейського Союзу, мають бути, на нашу думку, покладені в основу вдосконалення сучасного механізму активізації інвестиційної діяльності в регіонах України. Серед них:

- забезпечення досягнення синергетичного ефекту та інтеграції у реалізації стратегії сталого розвитку;
- заохочення відповідальної поведінки інвесторів і застосування кодексів корпоративної соціальної й екологічної відповідальності;
- забезпечення ефективності управління інвестиційною діяльністю у тому числі формування відповідного інституційного середовища, у якому вона функціонує [25].

На сьогодні актуальне дослідження принципів розвитку регіональної політики країн Європейського Союзу й можливість їх упровадження в регіональній та інвестиційній політиці України [26, с. 110]. Аналіз особливостей регіональної політики Європейського Союзу в частині основних етапів її розвитку, тенденцій останнього часу, визначення перспектив на найближчі роки, зовнішньо-економічних відносин України та країн ЄС дає підставу зробити окремі висновки для вдосконалення інвестиційної політики задля більш ефективного розвитку вітчизняної економіки.

Головну роль в організації інвестиційної діяльності в Європейському Союзі відіграють спеціалізовані міждержавні фінансово-інвестиційні установи, фонди й програми розвитку [27]. Фінансовими інструментами регіональної політики ЄС є такі структурні фонди:

- Європейський фонд регіонального розвитку;
- Європейський соціальний фонд;
- Європейський сільськогосподарський фонд розвитку;
- Європейський морський та рибний фонд;
- Фонд «згуртування» [28].

Реалізація регіональної політики забезпечує формування оптимальної інвестиційної структури для досягнення цілей Стратегії розумного, сталого та всеохоплюючого зростання «Європа 2020» [29]. Відповідно до визначених цілей пріоритетними напрямками інвестиційної діяльності визначено такі соціально-економічні й екологічні сфери, як освіта, зайнятість, енергетика, навколишнє середовище, єдиний ринок, дослідження та інновації, що сприяє створенню робочих місць, конкурентоспроможності бізнесу, економічному зростанню, сталому розвитку й підвищенню якості життя громадян в регіонах і містах ЄС.

Залучення досвіду й практики країн ЄС в інвестиційній сфері сприятиме активізації інвестиційної діяльності в Україні на шляху імплементації Угоди про асоціацію між Україною і ЄС. Зокрема, реалізація положень Глави 13 «Торгівля та сталий розвиток», статей Розділу 5 «Економічне та галузеве співробітництво» Угоди про асоціацію між Україною і ЄС передбачає:

- досягнення прогресу на шляху встановлення привабливого та стабільного інвестиційного клімату за допомогою забезпечення інституційних, правових, фінансових й інших умов, а також сприяння взаємному інвестуванню на недискримінаційній основі;

- ефективне співробітництво з Європейським інвестиційним банком (ЄІБ), Європейським банком з реконструкції і розвитку (ЄБРР) та іншими міжнародними фінансовими організаціями й інструментами для підтримки співробітництва між сторонами [80].

Активізація інвестиційної діяльності в Україні має ґрунтуватися на певних принципах, а саме:

- системності: здійснення процесу активізації інвестиційної діяльності як єдиної системи, яка включає низку елементів для досягнення кінцевого результату;

- пріоритетності: під час вибору інвестиційного проекту для будь-якого регіону повинна враховуватися спеціалізація, що визначається концентрацією тих або інших галузей у структурі економіки [30];

- результативності: ефект від реалізації інвестиційної діяльності повинен бути позитивним, тобто оцінка одержуваних результатів від вкладення інвестицій повинна перевищувати всі витрати на реалізацію того чи іншого інвестиційного проекту;

- прозорості: дотримання цього принципу забезпечує захист інтересів суспільства за допомогою підвищення ефективності управління й посилення боротьби з корупцією;

- гнучкості, що полягає у врахуванні змін у реалізації інвестиційної діяльності на регіональному та національному рівнях, які виникають із боку зовнішнього й внутрішнього середовищ, що потребує забезпечення гнучкості та адаптивності механізму активізації інвестиційної діяльності до змін, їх використання як нових можливостей для досягнення результату її здійснення;

- забезпечення сталого розвитку, що передбачає врахування єдиної цілісної моделі соціального, економічного та екологічного розвитку регіону, зростання добробуту населення під час реалізації інвестиційної діяльності;

- збалансованості ризиків, що потрібно враховувати під час реалізації особливо ризикових інвестиційних проєктів, які доцільно фінансувати за рахунок власних засобів (чистий прибуток та амортизаційні відрахування) або на умовах самофінансування [30].

В умовах євроінтеграційного курсу України її нормативно-правова база потребує вдосконалення в плані гармонізації до європейської й розробки стратегічних документів у сфері активізації інвестиційної діяльності в регіоні. Стратегії та програми є тими документами, у яких визначено пріоритети розвитку інвестиційної діяльності і її активізації.

Під час їх підготовки важливим є кваліфікований підхід до визначення потенціалу й формулювання можливостей його ефективного використання з урахуванням стратегій та програм регіонального й державного розвитку.

Зауважимо, що окремі положення нормативно-правових документів у сфері інвестиційної діяльності є неоднозначними та суперечливими, а зміни й доповнення до цієї бази нерідко погіршують умови діяльності інвесторів у країні і її регіонах. Незважаючи на значну кількість нормативних актів, недосконалість законодавства сьогодні є однією з основних причин, які гальмують розвиток інвестиційної діяльності. Тому питання її вдосконалення потребує нагального вирішення.

Доречно відзначити нерівномірний розподіл податкових пільг та стимулів серед галузей економіки. Це призводить до концентрації інвестиційних ресурсів у тих сферах, де застосовують пільги. Тому для оптимального розподілу інвестиційних ресурсів потрібний раціональний розподіл податкових пільг серед сфер економічної діяльності з акцентом на соціально- та еколого-орієнтоване інвестування.

Важливим інструментом є впровадження пільгового інвестиційного кредиту, оскільки це дає можливість суб'єктам господарювання отримати «довгострокові» кредити та збільшити власні оборотні кошти. Додаткові фінансові ресурси можна спрямувати на здійснення інвестицій, зокрема на розширення виробництва й запровадження новітніх технологій.

Проведені дослідження показали, що в Україні існують перешкоди на шляху до збільшення інвестиційної привабливості. Саме вони не дають змоги отримати потрібні кошти задля розвитку держави та формування ТНК на її території. Треба сформувати стабільну політику, ухвалити низку необхідних реформ, обґрунтовану державну стратегію залучення іноземних інвестицій з урахуванням національних цілей та пріоритетів.

Правильний і раціональний розподіл іноземних інвестицій між різними галузями забезпечить економічний розвиток і підвищить авторитет нашої країни у світі, що сприятиме розвитку власних ТНК та привабленню іноземних. Також, уживши всі необхідні засоби для подолання перешкод розвитку інвестиційної привабливості, які будуть розраховані на довгострокову перспективу, можна бути рівномірно розвивати всі регіони країни, поліпшити рівень життя населення, спростити процедуру розвитку малого і фінансового бізнесу.

Оскільки країна не має достатнього фінансування, то вона не може конкурувати на світовому ринку, що також має негативний ефект для економіки України. Отже, задля стабільного розвитку і поліпшення як фінансових, так і політичних та соціальних показників доцільно вжити низку заходів, які поліпшать і спростять умови інвестування.

Саме за вдалого інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості Україна зможе досягнути високих показників і стати однією з успішних держав світу.

Отже, для формування сприятливого клімату для формування вітчизняних ТНК слід сформувати стабільну державну політику у сфері іноземного інвестування, яка буде доцільною й у довгостроковій перспективі. Необхідним елементом також є розробка та впровадження обґрунтованої державної стратегії залучення іноземних інвестицій, врахувавши при цьому основну мету та пріоритет розвитку. Забезпечити сталий економічний розвиток та закріпити конкурентоспроможну позицію на світовій арені здатен правильний та раціональний розподіл іноземних інвестицій.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження в магістерській роботі присвячене аналізу питань про транснаціональні корпорації в системі міжнародних фінансів дає змогу зробити наступні загальні висновки:

1. У сучасних умовах важливе місце в економіці багатьох країн світу займають ТНК. Вони відіграють значну роль у процесі інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків і поглиблення міжнародного поділу праці. ТНК виступають в якості провідного сполучного елемента як між національною та світовою економікою, так і між різними сегментами регіональних ринків. Вони розглядають світ як єдиний економічний простір для здійснення своїх операцій і прагнуть до максимізації прибутку господарського комплексу, що знаходиться в різних країнах.

2. ТНК – найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси розвитку технологій вони набагато перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а отже, здатні з'єднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

3. Аналіз основних світових тенденцій руху ПІІ показав, що за останній рік у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання. Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Основними імпортерами ПІІ до 2017 року були розвинені країни, однак останні роки показують, що основними отримувачами коштів і капіталу є країни, що розвиваються. Найбільш привабливими для інвесторів країнами у 2018 році виявилися США, Китай, Гонконг. Проаналізувавши галузеву структуру ПІІ, можна побачити їх чітку спрямованість у сферу послуг – така тенденція є незмінною починаючи з 2016 року.

4. Прямі іноземні інвестиції ТНК відіграють більшу роль, ніж державні позики і кредити. Приплив ПІІ в країну засвідчує надходження не просто додаткового капіталу, а отримання унікального поєднання капіталу, досвіду управління, прогресивних технологій, доступу до ринків капіталу, збуту, сировини, що вже має ТНК як інвестор. Проте активність ТНК та приплив прямих іноземних інвестицій в Україну значно поступається іншим країнам Східної Європи та СНД. Насиченість економіки України ПІІ є доволі незначною. Тому актуальним є формування інвестиційної привабливості України для іноземних ТНК.

5. Потенціал українського внутрішнього ринку та вигідне географічне розташування України як чинник інвестиційної привабливості нині використовується не в повному обсязі. Інша проблема, яка перешкоджає динамічному надходженню в Україну європейських інвестицій – конкуренція за залучення інвестицій з боку центральноєвропейських країн (Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини, країн Балтії). Усі вони розташовані ближче до Європейського Союзу, визначаються «географічним і культурним спорідненням». Очевидно, що ці переваги центральноєвропейських країн над Україною є факторними, і їхня нейтралізація можлива лише за умови створення більш сприятливого інвестиційного клімату.

6. Поліпшити інвестиційний клімат в Україні можна завдяки наступним заходам: концентрації наявних ресурсів у пріоритетних галузях економіки з наступною їхньою трансформацією в інвестиції і, завдяки цьому, створити умови для економічного зростання; інвестуванню в людський капітал, підвищенню ступеня кваліфікації працівників, що є основою для впровадження нових технологій на підприємствах; зростанню інвестицій в акціонерний капітал і надання кредитного фінансування на більший термін, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності приватного сектору економіки; створенню системи стимулів, спрямованих на залучення інвестицій, які включають податкові пільги, передачу новим підприємствам держзамовлень, надання послуг за митним оформленням, консультивання, спрощення процедур реєстрації та ліцензування, фінансова підтримка; поліпшення ділового клімату.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Транснаціональні корпорації/ І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка— Харків: Видавництво «Форт», 2018. – 175с
2. Михайлова Л.І. Міжнародний менеджмент К.: Центр учбової літератури, 2007. – 200 с.
3. Безрукова Н. В. Сучасні тенденції розвитку ТНК як рушійної сили процесу економічної глобалізації. *Науковий вісник Полтавського університету економіки й торгівлі*. 2012. №4. С. 93–99.
4. Транснаціональна корпорація. Сутність та структура транснаціональної корпорації. 2019. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Транснаціональна_корпорація.
5. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин. *Ефективна економіка* № 5. 2019. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2054>.
6. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця: ДонНУ, 2016. 314 с.
7. ЮНКТАД URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>.
8. Транснаціональні корпорації: суть, критерії та еволюція Навчальні матеріали онлайн. 2016. URL: http://pidruchniki.com/17110302/ekonomika/transnatsionalni_korporatsiyi_sut_kriteriyi_evolyutsiya.
9. Павлюк Т.С, Діденко М.В. Аналіз розвитку світових ТНК: досвід для України. *Вісник Мукачівського міжнародного університету. Економіка і суспільство: Світове господарство та міжнародні відносини*. 2017. №15. С.46-52
10. Венгер В.В. Особливості формування та розвитку транснаціональних корпораційв умовах глобалізації. *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. 2019. № 4. URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal>
11. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*. 2016. № 4 (31). С. 197–200.

12. Швець Ю.О., Сухаренко Т.А. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. № 3. Т. 1. С. 204–209.
13. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2018. Вип. 2 (19). С. 13-25.
URL: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2018/18muitse.pdf>
14. Матвеева О. В. Особливості транснаціоналізації міжнародної системи в умовах глобалізації. URL: [journals.iir.kiev.ua > index.php > pol_n > article > download](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/download)
15. The World's Largest Public Companies 2019. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#1a160d0a335d>
16. Стратегії діяльності ТНК і проблеми дестабілізації світових ринкових відносин / С. Ю. Пахомов // Формування ринкових відносин в Україні. 2017. №5. С. 13-17.
18. The World's Most Valuable Brands List – Forbes URL: <https://www.forbes.com/powerful-brands/list/>.
19. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник. *Вісник КНТЕУ*. 2014. № 4. С. 33–44.
20. Глухов В. В. Математические методы и модели для менеджмента / Глухов В. В., Медников М. Д., Коробко С. Б. / СПб.: Лань, 2000. 480 с.
21. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : [монографія] / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г.І. Башнянин. Львів : ЛКА, 2015. –594 с.
22. Левківський В.М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2014. № 3(23). С. 14–22.
23. Скавронська І.В., Мадараш О.В. Місце і роль ТНК у розвитку національних економік. *Молодий вчений*. 2016. №4. С. 197–200.
24. Нікітіна Т.А. Транснаціональні корпорації як нові гравці на світовому ринку. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. –К.: КНТЕУ, 2002. Вип. 4. С. 20-25. –С. 21.

25. Гриффин Р., Постей С. Международный бизнес. Спб.: Питер, 2006. С.549-559.
26. The United Nations Code of Conduct on Transnational Corporations. URL: <http://unctad.org/sections/dite/ia/docs/Compendium/en/> 13% 20 volume %201.pdf.
27. Терехов Є. М., Прокопенко О. В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем. *Вісник СумДУ*. 2016. №1. С. 103-113.
28. Regional Policy is the EU's main investment policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/what/investmepolicy/.
29. European Structural And Investment Funds URL: <https://cohesiondata.ec.europa.eu/overview>.
30. Europe 2020. A strategy for smart, sustainable and inclusive growth URL: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
31. Приходько В. П. Принципи активізації інвестиційного потенціалу в регіональній політиці економічного зростання URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1115>