

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»

Форма навчання: очна (денна)

очна (денна), заочна, дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки»**

здобувача Данькевича Богдана Олексійовича

Наукова керівниця: кандидатка економічних наук, доцентка кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу Сандул Марія Станіславівна

(підпис)

Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)

Завідувачка кафедри: д.е.н., професорка Циганкова Т.М.

(підпис)

Київ 2023

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет Міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародної торгівлі і маркетингу**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА	«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	05 Соціальні та поведінкові науки
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	051 «Економіка»

ПОГОДЖЕНО

Керівниця проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»

_____ Столярчук Я.М.
(підпис)

« _____ » _____ 20 ____ р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувачка кафедри міжнародної торгівлі
і маркетингу

_____ Циганкова Т.М.
(підпис)

« _____ » _____ 20 ____ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Здобувачу вищої освіти _____ Данькевичу Богдану Олексійовичу

очної (денної) _____ форми навчання
очної (денної), заочної, дистанційної

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: **«Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки»**

Тему затверджено наказом ректора Університету від «14» лютого 2023 р. №293-ст

Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на матеріалах:

Наукових досліджень українських та закордонних дослідників, звітах міжнародних організацій, науково-дослідних інституцій та аналітичних компаній, статистичних баз даних, а також статей профільних засобів масової інформації.

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретичні основи дослідження діяльності ТНК у світовій економіці
<i>(назва розділу)</i>	
Розділ 2	Аналіз діяльності ТНК та їх вплив на процеси глобалізації світової економіки
<i>(назва розділу)</i>	
Об'єкт дослідження:	процеси розвитку транснаціональних корпорацій в глобальній економіці
Предмет дослідження:	особливості, чинники і механізми впливу транснаціональних корпорацій на сучасну систему світового господарства
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	визначення теоретико-методологічних аспектів та аналіз ролі транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації світової економіки

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1

- розкрити методологічне забезпечення впливу транснаціональних компаній на глобалізацію світової економіки
- дослідити організаційно-правовий механізм співпраці ТНК з національними урядами в контексті глобалізації

У розділі 2

- вивчити особливості впливу транснаціональних компаній на поглиблення міжнародного поділу праці та розвиток міжнародної торгівлі
- розглянути особливості впливу ТНК на розвиток економіки України

Завдання підготувала

Наукова керівниця

М. С. Сандул

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« »

20 р.

Завдання одержав здобувач

Б. О. Данькевич

(підпис)

(ініціали, прізвище)

« »

20 р.

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 88 сторінок, 19 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел зі 129 найменувань та 3 додатки.

Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки

(назва кваліфікаційної бакалаврської роботи)

Об'єктом дослідження є процеси розвитку транснаціональних корпорацій в глобальній економіці.

Предметом дослідження є особливості, чинники і механізми впливу транснаціональних корпорацій на сучасну систему світового господарства.

Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає у визначенні теоретико-методологічних аспектів та аналізі ролі транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації світової економіки.

Завданнями роботи є:

- розкриття методологічного забезпечення впливу транснаціональних компаній на глобалізацію світової економіки;
- дослідження організаційно-правового механізму співпраці ТНК з національними урядами в контексті глобалізації;
- вивчення особливостей впливу транснаціональних компаній на поглиблення міжнародного поділу праці та розвиток міжнародної торгівлі;
- розгляд особливостей впливу ТНК на розвиток економіки України.

Методи дослідження та отримані результати: аналіз та синтез, системний підхід, порівняльно-історичний, статистичний та індуктивний методи. Використання зазначених методів дало змогу отримати теоретичні та практичні результати, що полягають у розробці відповідних заходів для залучення транснаціональних корпорацій урядами для стимулювання розвитку економіки їх країн, оскільки глобалізація в цілому та транснаціональні компанії зокрема мають значний позитивний вплив на економіки приймаючих країн.

Період виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи:

лютий – червень 2023 р.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2023 р.

Рік захисту кваліфікаційної бакалаврської роботи: 2023 р.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобалізація, міжнародний поділ праці, міжнародна торгівля, прямі іноземні інвестиції, уряди приймаючих країн.

Відгук
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача(ки) факультету Міжнародної економіки і менеджменту
освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»

Даниєвичка Т. О.

(прізвище, ініціали)

на тему: Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки.
(назва теми)

1. Актуальність теми: зростає потреба вивчення транснаціональних корпорацій на розвиток світової економіки та процесів глобалізації, і посилюється з огляду на соціальні економічні та геополітичні виклики та турбулентності сьогодення.
2. Позитивні риси кваліфікаційної роботи: автором проведено глибокі якісні дослідження сутності, особливостей, обсягів та динаміки діяльності, а також впливу ТНК в системі НЕВ, проаналізовано вплив ТНК на економіку України, КБР також характеризується високим показником унікальності.
3. Наявність самостійних розробок автора: на основі проведеного автором вивчення дослідження впливу ТНК в світовій економіці сформульовано рекомендації для сфери державного управління та приватного сектору в умовах викликів сьогодення.
4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: сформульовані в КБР висновки та рекомендації є достатньо обґрунтованими та мають практичну значущість з огляду на необхідність формування умов для позитивного впливу ТНК в контексті повного впровадження України, та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу.
5. Наявність недоліків: автором враховано всі рекомендації наукового керівника в процесі підготовки КБР. Наявне певне перевищення рекомендованого обсягу роботи, що торкнулося лише не применшує її якості, наукової і практичної цінності.
6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: КБР виконана на найвищому рівні, заслуговує на відмінну оцінку і може бути допущена до захисту перед ЕК; відповідає всім вимогам до КБР.

Науковий(ва) керівник(ця) доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу, з.є.н. (посада, учене звання, науковий ступінь)

Віктор
(підпис)

Гандри М. С.

(прізвище, ініціали)

“11” травня 2023р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	6
1.1. Сутність та ключові риси діяльності ТНК в глобальній економіці	6
1.2. Основні складові участі ТНК у процесах глобалізації.....	14
1.3. Співпраця ТНК з національними урядами: організаційно-правовий механізм.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	39
2.1. Місце та роль ТНК в системі міжнародних економічних відносин	39
2.2. Вплив ТНК на поглиблення міжнародного поділу праці та розвиток міжнародної торгівлі.....	48
2.3. Особливості впливу ТНК на розвиток економіки України в сучасних реаліях.....	62
ВИСНОВКИ	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	76
ДОДАТКИ	89

ВСТУП

Актуальність дослідження. Поглиблення міжнародної інтеграції, глобалізація та інтернаціоналізація виробництва є визначальними рисами сучасної міжнародної економічної системи. Основну роль у цих процесах відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), які володіють як достатніми фінансовими, так і технологічними та управлінськими можливостями для ведення глобальної торгово-інвестиційної діяльності. Відкриваючи підрозділи у нових країнах, транснаціональні корпорації відіграють ключову роль у процесах глобалізації світової економіки. Вони сприяють поширенню інновацій, стандартизації та підвищення якості виробництва, уніфікації бізнес-моделей та бізнес-процесів, ознайомлюють споживачів з новими видами продукції, а також стимулюють зростання експорту та участь країни у міжнародній торгівлі. Важливим для нашої роботи є те, що крім позитивних факторів впливу ТНК на процеси глобалізації, існують й негативні риси, серед яких збільшення нерівності між країнами та регіонами світу, короткострокові шоки виробництва в деяких галузях розвинених країн та країн, що розвиваються, а також надмірний вплив окремих компаній на уряди приймаючих країн.

Значно впливає на наше дослідження і той факт, що у сучасному світі глобалізація є однією з найбільш актуальних та дискутованих тем. Як нами буде встановлено, процес глобалізації зумовлений багатьма факторами, серед яких ключове місце займають саме транснаціональні корпорації. Окрім того, оскільки транснаціональні корпорації є важливими гравцями у глобальній економіці та мають на неї значний вплив, їх участь не обмежується виключно міжнародною торгівлею, інвестиціями чи розвитком технологій, а стосується також політичних, соціальних та екологічних питань.

Викладена проблема є широко обговорюваною як у наукових, так і у політичних колах на національному та міжнародному рівнях. Теоретичні та концептуальні засади діяльності транснаціональних компаній та їх вплив на глобалізацію світової економіки на всіх рівнях досліджуються у працях таких вітчизняних вчених як О. Біленький, В. Венгер, О. Задоя, С. Коляда, Е. Лимонова, Д.

Лук'яненко, М. Мозговий, О. Мозговий, О. Немировська, А. Поручник, О. Радченко, Л. Руденко-Сударєва, Я. Столярчук, Г. Студинська, О. Шавалюк та багато інших.

Значним внеском у дослідження різних аспектів діяльності ТНК є праці закордонних дослідників Т. Альтербурга, І. Баяра, К. Дая, Б. Девіса, Дж. Джокото, С. Дулі, С. Карра, Дж. Ківе, Ч. Кіндельбергера, Р. Коуза, П. Кругмана, І. Луо, С. Намбісана, К. Омає, Дж. Робінсона, Г. Сірелли, Дж. Чена та інших.

Окрім того, поставлена проблема є досліджуваною як з боку міжнародних інституцій, таких як Конференція ООН з торгівлі та розвитку, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, Організація економічного співробітництва та розвитку, так і з боку всесвітньовідомих консалтингових, аудиторських та аналітичних агенцій. До того ж питання участі транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації широко висвітлюється й у вітчизняних та закордонних засобах масової інформації.

Однак, низку аспектів цієї наукової проблеми розкрито неповністю, зокрема, потребують подальшого дослідження теоретичне підґрунтя механізму впливу ТНК на глобалізацію, роль транснаціональних компаній у міжнародній торгівлі, а також нові виклики, що постали перед транснаціональними корпораціями у сфері деофшоризації. Аналізу потребує також і реакція ТНК на наслідки російсько-української війни.

Мета бакалаврської роботи полягає у визначенні теоретико-методологічних аспектів та аналізі ролі транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації світової економіки.

З огляду на мету бакалаврської роботи, нами визначено такі завдання:

- розкрити методологічне забезпечення впливу транснаціональних компаній на глобалізацію світової економіки;
- дослідити організаційно-правовий механізм співпраці ТНК з національними урядами в контексті глобалізації;
- вивчити особливості впливу транснаціональних компаній на поглиблення міжнародного поділу праці та розвиток міжнародної торгівлі;

- розглянути особливості впливу ТНК на розвиток економіки України.

Об'єктом бакалаврської роботи є процеси розвитку транснаціональних корпорацій в глобальній економіці.

Предметом бакалаврської роботи є особливості, чинники і механізми впливу транснаціональних корпорацій на сучасну систему світового господарства.

Методи бакалаврської роботи. Для досягнення мети та вирішення поставлених завдань роботи було використано такі методи наукового дослідження ролі ТНК в процесах глобалізації світової економіки: аналіз та синтез – шляхом розчленування на окремі складові досліджено явище глобалізації та механізм використання глобальних ланцюгів постачань; системний підхід – підняті проблеми в науковій роботі досліджено системно та з різних точок зору; порівняльно-історичний – для проведення більш глибокого дослідження проаналізовано історичні передумови та їх вплив на поточний стан розвитку окремих понять, зокрема міжнародної торгівлі; статистичний та індуктивний методи – для роботи використано значний масив статистичних даних, на основі яких нами були сформовані висновки.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. Наша робота має як прикладні, так і теоретико-методичні значення. Насамперед, базуючись на нашому дослідженні можемо стверджувати, що глобалізація в цілому та транснаціональні компанії зокрема мають значний позитивний вплив на економіки приймаючих країн, тому уряди мають вживати необхідних заходів для залучення ТНК у розвиток економіки їх країн.

Інформаційною базою нашого дослідження стали наукові праці українських та закордонних дослідників, звіти міжнародних організацій, науково-дослідних інституцій та аналітичних компаній, статистичні бази даних, а також статті у профільних засобах масової інформації.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 88 сторінок, 19 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел зі 129 найменувань та 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Сутність та ключові риси діяльності ТНК в глобальній економіці

В розвитку сучасної багатовимірної моделі міжнародних економічних відносин особливе місце займають транснаціональні корпорації (ТНК). Важливу роль відіграють ТНК і у процесах глобалізації світової економіки. За визначенням, транснаціональна корпорація – це компанія, яка здійснює бізнес-операції принаймні в одній країні, окрім своєї країни базування. Як правило, транснаціональна компанія має офіси, заводи або інші об'єкти в різних країнах світу, а також централізовану штаб-квартиру, яка координує глобальну систему управління підрозділами [1].

У сучасній науковій літературі існують різні терміни на позначення транснаціональних компаній, зокрема, «транснаціональна корпорація» (TNC), «мультинаціональна корпорація» (MNC), «мультинаціональне підприємство» (MNE), «інтернаціональна корпорація» тощо. За деякими дослідниками, між цими визначеннями є певні незначні відмінності, проте для спрощення та узагальнення у бакалаврській роботі ми вважатимемо їх синонімічними.

Варто зауважити, що в актуальних матеріалах та дослідженнях, складених та опублікованих Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), використовуються терміни «multinational enterprise» (MNE) або «transnational corporations» для позначення міжнародних компаній, які мають підрозділи в декількох країнах світу [2].

Аби краще осягнути концепт транснаціональних корпорацій, необхідно проаналізувати різні підходи до визначення самого поняття ТНК. Одне з найпростіших та однозначних визначень подається на сайті статистичної організації Європейської Комісії – Євростату. Так, транснаціональна корпорація – це

підприємство, яке виробляє товари або надає послуги в кількох країнах світу. Таке підприємство має штаб-квартиру управління в одній (або рідко більше ніж одній) країні, країні базування (home country), водночас діючи в інших країнах, приймаючих країнах (host countries) [3].

Подібне визначення надає й одна з найстаріших енциклопедій «Британіка», за якою транснаціональна корпорація – будь-яка корпорація, яка зареєстрована та здійснює свою діяльність у більш ніж одній країні одночасно [4]. Як правило, корпорація має штаб-квартиру в одній країні та повністю або частково володіє дочірніми компаніями в інших країнах.

Однак, найбільш повне та більш деталізоване визначення подається Конференцією ООН з торгівлі та розвитку. Так, транснаціональні компанії – це інкорпоровані (безпосередньо входять до складу компанії) або неінкорпоровані підприємства, що складаються з материнських підприємств та їх закордонних філій [5]. Материнське підприємство – це підприємство, яке контролює активи інших підприємств у країнах, відмінних від країни базування, як правило, шляхом володіння певною часткою акціонерного капіталу. При цьому, для здійснення контролю материнська компанія має володіти щонайменше 10% звичайних акцій або прав голосу у дочірній компанії.

В українському законодавстві дефініція «транснаціональна корпорація» зустрічається у Конвенції про транснаціональні корпорації, яку було ратифіковано у липні 1999 року державами-членами СНД [6]. Так, під ТНК мається на увазі юридична особа (або сукупність юридичних осіб), що:

- мають у власності, господарському віданні або оперативному управлінні відокремлене майно на територіях двох і більше Сторін;
- утворені юридичними особами двох і більше Сторін;
- зареєстровані як корпорація відповідно до Конвенції;
- мають право здійснювати на територіях Сторін будь-які види діяльності, не заборонені законодавством Сторін.

Однак, варто зауважити, що в жовтні 2022 року Україна вийшла з цієї Конвенції [7]. Тому, її положення вважаються такими, що втратили чинність, тому подане вище визначення транснаціональної корпорації ми використовуватимемо виключно для порівняння з іншими трактуваннями цього поняття.

Відповідно до визначень, можемо зробити висновок, що транснаціональна корпорація – це компанія, яка провадить свою діяльність більш ніж в одній країні світу та складається з материнської компанії та дочірніх компаній. При цьому, світові дослідники дійшли до консенсусу, що компанія може вважатися дочірньою, якщо головний офіс має принаймні 10% її акцій і таким чином може впливати на прийняття основних управлінських рішень.

Як ми вже зазначали, транснаціональні компанії за визначенням володіють та здійснюють контроль над підрозділами у різних країнах світу. За даними ЮНКТАД, виділяють три основні форми таких підрозділів [5]:

1. Дочірнє підприємство – це зареєстроване підприємство в приймаючій країні, в якому інша компанія безпосередньо володіє більш ніж половиною голосів акціонерів і має право на призначення або звільнення більшості членів управлінського, адміністративного або наглядового органу.

2. Асоційоване (інкорпороване) підприємство – це підприємство, зареєстроване в приймаючій країні, в якому інвестор володіє щонайменше 10 відсотками, але не більше половини голосів акціонерів.

3. Філія – це неінкорпороване підприємство в приймаючій країні, що перебуває у повній або спільній власності та існує в таких підвидах: постійне представництво чи офіс іноземного інвестора, спільне підприємство, у формі земельних ділянок, споруд чи пересувного обладнання (бурові вишки, морські та повітряні судна тощо).

Відповідно, з урахуванням вищезазначених визначень та різних підходів до трактування поняття ТНК, варто перелічити основні характеристики діяльності транснаціональних компаній. Насамперед до ключових рис ТНК належать:

- Масштабність компанії – щоб стати транснаціональною і відкрити відділення за кордоном, компанії повинні мати достатньо оборотних коштів для інвестування або постійно залучати ці кошти на світовому фондовому ринку.
- Наявність дочірніх підприємств та філій, за допомогою яких компанії здійснюють діяльність за кордоном.
- Широке використання інструментів злиття та поглинання. Транснаціональні компанії можуть стати власниками наявних підприємств шляхом їх придбання або ж злиття в одну компанію для закріплення на зовнішніх ринках.
- Диверсифікація діяльності – транснаціональні компанії, що виходять на нові ринки, поступово розширюють діапазон своїх послуг та продуктів.
- Використання трансфертного ціноутворення – ціни, за якими здійснюється обмін товарами чи послугами в середині ТНК, наприклад, між головним офісом та дочірніми підприємствами.
- Переваги всесвітнього поділу праці – транснаціональні корпорації виготовляють продукцію в одних країнах та реалізують її в інших, щоб оптимізувати діяльність та зекономити кошти.
- Тісна співпраця з національними урядами країн, де ТНК ведуть свою діяльність. Завдяки значному масштабу такі корпорації можуть впливати на прийняття певних рішень урядами в цих країнах.
- Вплив на глобалізацію. За визначенням, ТНК є однією з основних рушійних сил глобалізаційних процесів у країнах перебування та здійснення своєї діяльності.

Надалі деякі з цих рис будуть проаналізовані глибше в нашій роботі. Окрім того, з переліку основних характеристик ТНК можна виокремити ключові причини, чому компанії стають транснаціональними. Звісно, основною мотивацією виходу на нові ринки є фінансова складова, адже розширення діяльності дає змогу охопити щонайбільше нових покупців у різних країнах світу. Окрім того, близькою по духу до цієї причини є й намагання компаніями конкурувати на ринку шляхом зниження

виробничих витрат та, відповідно, здешевлення своєї продукції при мінімальній чи взагалі відсутній втраті у якості продукції.

Тому, розміщення виробництва в інших країнах, особливо в країнах, що розвиваються, зазвичай означає значно менші виробничі витрати через економію на робочій силі, податках, матеріалах та більш ефективних і недорогих ланцюгах поставок. Хоча аутсорсинг є одним зі способів досягнення цієї мети, створення виробничих потужностей в інших країнах може бути ще більш економічно ефективним [8].

Окрім того, фізична присутність дає можливість ТНК скористатися перевагами близькості до цільових ринків. В цьому разі корпорації отримують вигоди від набагато ширшого охоплення у країнах, де знаходиться цільовий споживчий ринок компанії, який зазвичай є менш насиченим ніж домашній ринок. Безпосереднє виробництво у таких країнах допомагає скоротити транспортні витрати, витрати на виробництво, а також звільняє компанію від низки імпорتنих мит чи імпорتنих квот. Окрім того, компанії можуть скористатись перевагами та пільгами, що надаються урядами країн світу для компаній, що не просто імпортують продукцію, а виробляють її в межах країн.

Наостанок, серед інших причин транснаціоналізації можна виділити доступ до світового ринку талантів, що дає змогу ТНК працевлаштовувати найкращих міжнародних фахівців та, врешті-решт, більша ефективність діяльності, коли такі підприємства можуть отримати доступ до дешевшої сировини та робочої сили шляхом експансії нових ринків.

Варто зазначити, що в більшості випадків міжнародна впізнаваність компанії полегшує вихід на нові ринки і зменшує витрати на маркетинг, оскільки однакове бачення бренду може бути застосоване в усьому світі. Однак, в такому разі компаніям варто бути готовими до того, що їхні дії в одній країні можуть негативно вплинути на сприйняття бренду в іншій частині світу. Більше того, транснаціональні компанії можуть зазнавати збитків не лише від власних маркетингових помилок, а навіть через діяльність країн, де розташована їх материнська компанія. Одним із хрестоматійних прикладів у міжнародному маркетингу вважається кейс данської компанії Arla Foods,

коли у 2006 році через публікацію карикатурних зображень пророка Магомета в одній з данських газет компанія фактично повністю втратила ринок країн Близького Сходу на декілька місяців та зазнала бойкоту через це [9]. Незважаючи на те, що сама компанія не мала жодного відношення до карикатур, її репутація значно постраждала, а менеджмент компанії був змушений неодноразово вибачатися та витратити кошти на значну кампанію щодо поваги Arla Foods до ісламу.

Ця історія показує, що компанії від транснаціоналізації своєї діяльності отримують не лише вигоду, а іноді й потрапляють у міжнародні скандали, що значно погіршують репутацію не лише на нових ринках, а й серед споживачів домашнього ринку. Однак, прибутки від розширення горизонтів діяльності компанії беззаперечно перебиваються будь-які можливі недоліки. Тому, в цьому контексті, варто проаналізувати поточний стан ТНК в умовах сучасного світу.

Так, більшість загальновідомих транснаціональних компаній є публічними, тобто їх акції відкриті для торгівлі на біржах, а інформація про їх діяльність та статистичні показники доступна широкій громадськості. Оскільки ця тема є серед лідерів за увагою світових аналітиків та широкого загалу, щорічно складається низка рейтингів найбільших компаній світу. До найбільш авторитетних відносять рейтинги від Forbes (The Global 2000), Fortune (Global 500), Global Finance та багатьох інших. В табл. 1.1 перелічено 10 найбільших корпорацій з рейтингу Fortune Global 500, проранжованих за річними доходами.

Таблиця 1.1 – Найбільші ТНК за доходами за рейтингом Fortune Global 500, 2022 р.

Позиція	Компанія	Країна	Галузь	Дохід (млрд дол. США)
1	Walmart	США	Торгівля	572,75
2	Amazon	США	Торгівля, ІТ	469,82
3	State Grid	Китай	Енергетика	460,62
4	China National Petroleum	Китай	Нафто-, газовидобування	411,69
5	Sinopec Group	Китай	Нафто-, газовидобування	401,31

Продовження таблиці 1.1

6	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Нафто-, газовидобування	400,40
7	Apple	США	ІТ, електроніка	365,82
8	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	295,82
9	China State Construction Engineering	Китай	Будівництво	293,71
10	CVS Health	США	Охорона здоров'я	292,11

Джерело: складено автором на основі [10]

Виходячи з цього переліку, можна стверджувати, що основні галузі діяльності найбільших корпорацій – це енергетичний сектор, нафто- та газовидобування, автомобільна промисловість, а також ритейл та сектор ІТ. Найбільше таких компаній розміщено у Сполучених Штатах Америки та Китаї. Окрім того, не виникає жодних сумнівів, що всі ці підприємства з впевненістю можна відносити до ТНК. Для прикладу, американська компанія Walmart, що посідає перше місце в рейтингу дев'ятий рік поспіль, здійснює свою діяльність в понад 24 країнах світу, а китайська State Grid інвестувала та наразі експлуатує лінії електропередачі в дев'яти країнах світу. Важливо також вказати на розміри перелічених транснаціональних корпорацій. Для прикладу, доходи кожної з десяти компаній з переліку перевищують ВВП таких країн як Україна, Угорщина чи Греція [11].

Згідно з аналітиками Fortune, сукупні продажі компаній зі списку Global 500 сягнули 37,8 трильйона доларів США, збільшившись на 19% порівняно з 2021 роком, що є найвищим річним темпом зростання в історії списку. Минулий 2022 рік також ознаменувався рекордними прибутками для компаній-лідерів. До того ж, вперше доходи компаній зі списку Global 500 у Великому Китаї (включно з Тайванем) перевищили доходи американських компаній у цьому списку, склавши 31% від загального обсягу.

Дещо інакше виглядатиме перелік найбільших компаній світу за їх ринковою капіталізацією (вартістю), що зображено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Найбільші ТНК за ринковою капіталізацією, 2023 р.

Позиція	Компанія	Країна	Галузь	Дохід (млрд дол. США)
1	Apple	США	ІТ, електроніка	2 389
2	Microsoft	США	ІТ	1 900
3	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Нафто-, газовидобування	1 863
4	Alphabet (Google)	США	ІТ	1 201
5	Amazon	США	Торгівля, ІТ	972,46
6	Berkshire Hathaway	США	Холдингова компанія	686,53
7	Tesla	США	Автомобілебудування	625,82
8	NVIDIA	США	ІТ	595,33
9	Meta Platforms (Facebook)	США	ІТ, соціальні мережі	480,28
10	Visa	США	Фінансові послуги	470,31

Джерело: складено автором на основі [12]

В цьому переліку присутні, насамперед, американські публічні компанії, акції яких котируються на основних світових біржах. Серед них більшість – це компанії з сектору інформаційно-комунікаційних технологій, як-от Apple, Microsoft чи Google. Серед компаній інших секторів можна виділити саудівського нафтовидобувного та нафтопереробного гіганта Saudi Aramco, відомий американський інвестиційний конгломерат Berkshire Hathaway, а також компанії Tesla (автомобілебудування) та VISA (фінансові послуги).

Необхідно зауважити, що ринкова оцінка компаній не завжди чітко відображає фундаментальний фінансовий стан компанії, а є радше маркером популярності серед світових інвесторів. Нерідко компанії з цього списку можуть втрачати десятки відсотків своєї вартості протягом днів чи навіть годин. Для прикладу, акції однієї з компаній з переліку – Meta Platforms (колишня Facebook) – у лютому 2022 року втратили понад 26% (230 млрд дол. США) від своєї вартості протягом лише одного дня після публікації звітності, де зазначалося, що компанія вперше зазнала падіння

щоденної кількості користувачів, що є одним із найважливіших індикаторів для оцінки перспектив соціальних мереж [13]. Інший приклад – у січні 2023 року акції компанії Tesla втратили у вартості понад 13% за один день (приблизно 50 млрд дол. США), також після публікації негативної звітності [14].

Таку значну волатильність навряд чи можна пояснити кардинальною зміною фундаментальних показників компанії, тому й оцінка компаній за їх ринковою вартістю є дещо маніпулятивною та показує радше настрої інвесторів та ринку, а не реальну вартість корпорації. В контексті нашої бакалаврської роботи варто також зазначити, що більшість компаній з переліку вище володіють найвідомішими у світі брендами, а ця тема буде досліджена нами глибше у наступних підрозділах. Наостанок зауважимо, що транснаціональні компанії можуть не лише здійснювати діяльність в країнах, а й впливати на ухвалення певних рішень на національному рівні, зважаючи на свої значні розміри, що перевищують ВВП деяких країн світу.

1.2. Основні складові участі ТНК у процесах глобалізації

Цей підрозділ варто почати з того, що наразі неможливо точно визначити кількість транснаціональних корпорацій. Згідно зі звітом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), в 1970 році нараховувалось приблизно 7000 материнських компаній ТНК, тоді як у 2000 році це число збільшилось до 38000 [15]. Останні офіційні дані про приблизну кількість нефінансових транснаціональних корпорацій датуються 2008-2010 роками, коли налічувалось приблизно 82000 ТНК. В останньому на дату написання роботи Звіті про світові інвестиції 2022 від ЮНКТАД не згадується навіть приблизна кількість ТНК. Інші проаналізовані нами джерела надають, очевидно, застарілу цифру до 100000 транснаціональних корпорацій.

Дійсно, врахувати всі компанії, що ведуть діяльність більше ніж в одній країні світу неможливо, насамперед через брак офіційних даних, а також через бурхливий розвиток ТНК в останні роки. Для прикладу, лише у 2022 році в Індії було утворено

понад 4900 транснаціональних компаній, що свідчить про надзвичайні темпи росту [16].

Окремим питанням, яке варто розглянути в цьому контексті, є поява так званих «мікро ТНК». За своєю сутністю, мікро ТНК – це невеликі компанії, які працюють і продають свої товари та послуги на багатьох зарубіжних ринках [17]. Згідно з дослідниками, такі компанії поєднують переваги малого розміру (операційна та ринкова гнучкість, що випливає з їх відносно невеликого розміру) з перевагами великої міжнародної компанії (глобальний доступ до ринків та можливість використовувати глобальні відмінності у вартості робочої сили), що призводить до швидкого зростання таких ТНК та їх популярності.

З іншого боку, на ранніх стадіях свого розвитку мікро ТНК отримують більше переваг, якщо вони тісно інтегровані у всеосяжні цифрові ринкові платформи або тісно пов'язані з ними (для прикладу, на таких платформах як Amazon, Alibaba, JD.com чи eBay). Водночас, така надмірна залежність від цифрових платформ електронної комерції також створює певну залежність, яка може стримувати їхнє подальше зростання.

Дійсно, вважати такі підприємства повноцінними транснаціональними корпораціями важко, адже вони, для прикладу, не мають власних дочірніх підприємств. Однак, якщо скористатися більш широким визначенням ТНК та взяти до уваги той факт, що світ не стоїть на місці, то такі «квазі-ТНК» можуть з кожним роком ставати все більш вагомим чинником глобалізації. В будь-якому разі, в контексті цієї роботи важливим є той факт, що кількість ТНК збільшується щорічно експоненційно, тому визначити їх точну кількість наразі вкрай проблематично. Окрім того, особливої уваги заслуговує теза, що саме існування такого поняття як «мікро ТНК» є наслідком глобалізації та діджиталізації світового простору.

З історії відомо, що перші паростки впливу ТНК на глобалізаційні процеси виникли на початку XVII століття, коли були засновані Британська та Голландська Ост-Індська торгові компанії, що вважаються першими у світі ТНК [18]. Перші транснаціональні компанії були безпосередньо мотивовані торговельною діяльністю та/або можливими територіальними надбаннями в Азії, Африці та Америці.

Згідно з книгою «Чому нації занепадають» Д. Аджемоглу та Дж. Робінсона, в той час ТНК, зазвичай, несли вкрай негативний вплив на приймаючі країни – за відсутності контролю місцевих правителів та завдяки військовому втручання, Ост-Індійська компанія практично колонізувала землі Індонезії та винищила більшість корінного населення та їх правителів. Люди, які залишилися на островах, стали рабами плантаторів компанії [18]. В сучасному світі відносини між ТНК та приймаючими країнами значно трансформувалися, однак вплив корпорацій на деякі країни досі залишається відчутним. В нинішньому розумінні ТНК почали виникати лише наприкінці ХІХ століття після промислової революції. Активність транснаціональних корпорацій особливо зросла після Другої світової війни, чому сприяла лібералізація торгівлі та інвестицій, а також швидкий прогрес у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Коротко проаналізувавши історію ТНК, можемо перейти до наступного важливого завдання – розбору поняття «глобалізація». За визначенням, глобалізація – це процес зростаючої взаємозалежності світових економік, культур і населення, спричиненої транскордонною торгівлею товарами й послугами, технологіями, а також потоками інвестицій, людей та інформації [19].

За визначенням Міжнародного валютного фонду, економічна глобалізація – це історичний процес, що є результатом людських інновацій та технологічного прогресу. Цей процес зумовлений зростаючою інтеграцією економік по всьому світу, зокрема, через рух людей, знань, технологій, товарів, послуг і капіталу через кордони [20].

Вітчизняна література, а саме Енциклопедія історії України, визначає ключові риси та ознаки глобалізації [21]:

- Зростання масштабів соціальної, політичної та економічної активності на рівні регіонів та континентів;
- Збільшення інтенсивності зв'язків у сферах торгівлі, інвестицій, фінансів, міграцій та культурних процесів;
- Значне прискорення обігу ідей та інформації, капіталів, товарів та міграційного руху завдяки всеосяжному розвитку систем транспорту та зв'язку;

- Стирання кордонів між подіями на місцевому та глобальному рівнях.

Для кращого розуміння терміну, варто розглянути динаміку міжнародної торгівлі за останні 5 століть (рис. 1.1).

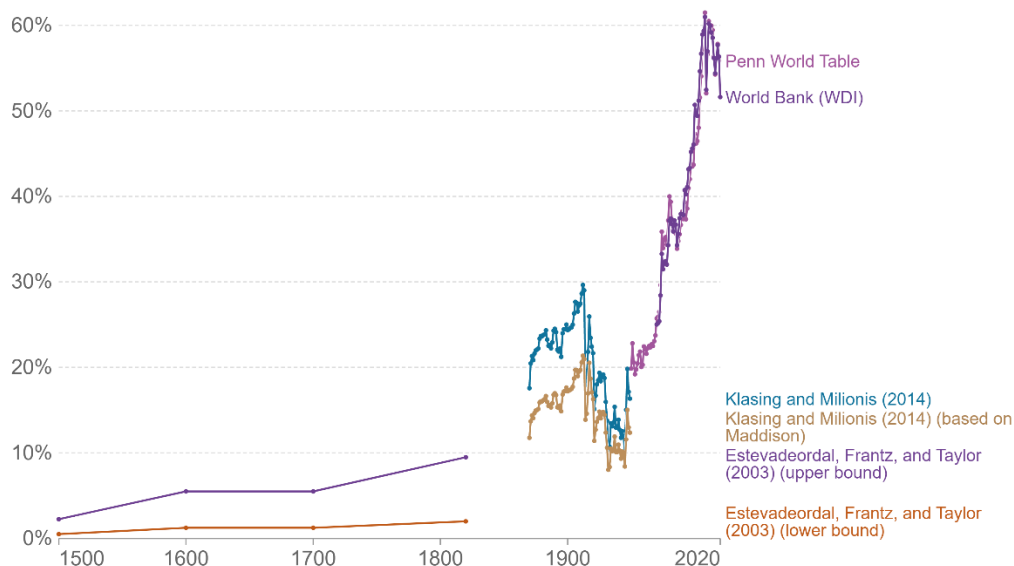


Рисунок 1.1 – Динаміка міжнародної торгівлі – відсоток імпорту та експорту у ВВП світу, 1500-2020 рр. [22].

Згідно з рис. 1.1, за останні 500 років показник міжнародної торгівлі, що розраховується як сума світового експорту та імпорту, поділена на світовий ВВП, зріс від рівня декількох відсотків (0,5%-2,25%) у 1500 році до рівня понад 60% у 2008 році. Одним із ключових рушіїв такого бурхливого розвитку міжнародної торгівлі стали саме транснаціональні корпорації.

Необхідно також проаналізувати переваги, що глобалізація надає людству. Згідно з експертами Гарвардської школи бізнесу, широка інтеграція економік країн світу має такі позитивні наслідки [23]:

- Економічне зростання – синергія таких факторів як доступ до робочої сили та участь у міжнародному поділі праці, доступі до ресурсів та участь у міжнародній торгівлі, використання абсолютних та відносних переваг призводить до того, що країни, які ще декілька десятиліть були серед найбідніших сьогодні

займають перші сходинки світових економічних рейтингів. Деякі приклади таких країн ми розберемо більш детально у другому розділі.

- Посилення глобальної співпраці та міжнародної кооперації. Для існування глобалізованої економіки країни повинні бути готові відкласти свої розбіжності в сторону і працювати разом. Через це поширення глобалізації пов'язане зі зменшенням міждержавних конфліктів, хоча й не повним їх усуненням.

- Приріст транскордонних інвестицій. На макроекономічному рівні притік міжнародні інвестиції, в більшості випадків, сприяє підвищенню добробуту жителів як приймаючих країн, так і країн-донорів інвестицій. Іноземні інвестиції також часто надходять разом з технологіями, ноу-хау або доступом до каналів збуту, які можуть допомогти стимулювати розвиток у країні-реципієнті інвестицій.

Ці три пункти мають вирішальне значення для нашої роботи, адже фактично саме ТНК є джерелом більшості інвестицій, а також саме транскордонні компанії частіше за все користуються перевагами міжнародного поділу праці до доступу до ресурсів країн світу.

З іншого боку, глобалізація не завжди має виключно позитивні наслідки для країн світу. Одним із основних факторів, що має неоднозначні наслідки, є посилення конкуренції. Якщо розглядати глобальну вільну торгівлю в цілому, то вона вигідна для всієї системи, однак окремі компанії, організації та працівники можуть опинитися в не вигідному становищі внаслідок глобальної конкуренції [23]. З огляду на це, все більшої популярності набирають так звані «антиглобалістські» рухи, коли деякі фірми, галузі та громадяни всіляко підтримують проведення протекціоністської політики, спрямованої на захист вітчизняних фірм або працівників від іноземної конкуренції [24]. Протекціонізм часто набуває форми тарифів, квот або нетарифних бар'єрів, таких як вимоги до якості або санітарних норм, які ускладнюють для конкуруючої країни або компанії виправдання ведення бізнесу в країні. Все це призводить до того, що в сучасному світі набирає обертів зворотній до глобалізації процес – деглобалізація. Для прикладу, станом кінця квітня 2023 року, Європейський Союз є близьким до того, аби встановити нове імпортерне мито на продукцію,

вироблену з використанням занадто великої кількості «брудної» енергії [123]. Окрім того, загальносвітовим є тренд до зростання кількості субсидій для національної промисловості та обмежень міжнародної торгівлі.

Одним із найбільш актуальних питань в цьому контексті можуть стати імпорتنі обмеження в напівпровідниковій галузі. Так, згідно з книгою К. Мюллера «Chip War: The Fight for the World's Most Critical Technology», мікросхеми є одним із тих винаходів, що мають найбільше значення та вплив на поточний стан розвитку всього людства [124]. При цьому, передовими технологіями у розробці нових чипів володіють Сполучені Штати Америки, а всі інші країни знаходяться у ролі наздоганяючих. Маючи певну монополію на нові розробки, Сполучені Штати можуть вводити експортні обмеження для напівпровідникової галузі, таким чином відрізаючи інші країни від доступу до найновіших технологій. Цим правом США скористалися у 2022 році, коли Адміністрація Байдена, разом з широким пакетом стимулів для американської індустрії мікросхем, запровадила заборону на експорт до Китаю передових чипів, прогресивного програмного забезпечення, а також найновішого американського обладнання для виробництва чипів та їх компонентів [125]. Можемо зробити висновок, що такі кроки не сприяють глобалізації, радше навпаки, проте є певною мірою виправданими. В будь-якому випадку, процеси деглобалізації сприяють ще більшому розмежуванню між зонами впливу Китаю і США.

Ще одним недоліком глобалізації є непропорційне зростання як між країнами, так і всередині них. Усередині країн глобалізація часто призводить до збільшення імміграції, що у короткостроковій перспективі може зменшити ВВП на душу населення, якщо дохід іммігрантів нижчий за середній дохід тих, хто вже проживає в країні. Також це питання викликає часто суб'єктивні побоювання громадян країн, що стикнулися з проблемою мігрантів щодо стану безпеки всередині їхньої держави [26]. Загалом, такі настрої часто пов'язані і мотивовані, принаймні частково, расизмом, ксенофобією та особистою неприязню до мігрантів. Варто зауважити, що останній перелічений недолік глобалізації є одним з таких, до якого транснаціональні корпорації не мають прямого чи навіть опосередкованого відношення, тому є менш важливим для цієї наукової роботи.

Однак, попри те, що популізм серед політиків щодо захисту національної промисловості з кожним роком лише набирає обертів, згідно з опитуванням 2021 року французької дослідницької компанії Ipsos, проведеним разом зі Всесвітнім економічним форумом, 75% респондентів погоджуються, що їх країни мають брати більше участі у міжнародній торгівлі та, відповідно, вважають, що їхня країна має бути більш відкритою для світу [25]. Лише 5% опитаних виступають однозначно проти більшої відкритості економіки їх країни. В цілому, це опитування можна вважати репрезентативним, адже в ньому взяли участь понад 19 тисяч респондентів з 25 країн світу.

Більш важливим для нас є той факт, що транснаціональні підприємства є ключовим фактором взаємопов'язаності економік країн [27]. Насамперед, це пов'язано з їхньою здатністю формувати та використовувати міждержавні ланцюги постачань та можливістю діяти в межах багатьох країн, що формує своєрідний єдиний взаємопов'язаний ринок. На думку вчених К. Кара та К. Гарсія, транснаціональні корпорації здатні сприяти процесу глобалізації через процеси транскордонних злиттів та поглинань, а також створенням стратегічних альянсів [28].

Розберемо інші аспекти впливу транснаціональних корпорацій на глобалізацію. ТНК відіграють значну роль у глобалізації, встановлюючи численні зв'язки між економіками різних країн, пов'язуючи ці країни між собою [29]. Дещо спростивши, можна прийти до висновку, що ТНК, використовуючи капітал з розвинених країн, відкривають фабрики і заводи в країнах, що розвиваються, де вони можуть отримати доступ до дешевшої сировини і робочої сили. Готова продукція потім відправляється назад у багаті країни, де є більш платоспроможний споживчий ринок.

Однак, такий погляд видається дещо однобоким та упередженим, адже ТНК не лише використовують ресурси бідних країн та відправляють назад товари у багаті країни. В процесі виникають так звані «ефекти переливу» (spillover effects) – позитивні екстерналії від перебування ТНК у приймаючих країнах [30]. Своєю присутністю на іноземному ринку транснаціональні корпорації в будь-якому разі впливають як на середовище країни перебування в цілому, так і на діяльність

місцевих компаній. Для прикладу, материнські компанії ТНК часто здійснюють міжнародні трансфери технологій або навичок до дочірніх підприємств в різні країни світу. Часто ці технології за своєю інноваційністю перевершують наявні технології в приймаючій країні.

Відповідно, відбувається позитивний ефект переливу технологій з більш розвинених країн до країн, що розвиваються. В цьому контексті варто зазначити, що іноземні фірми не здатні або не обов'язково зацікавлені в тому, щоб повністю запобігти витоку цих технологій в місцеве середовище країн перебування, тому рано чи пізно ці ноу-хау виходять за межі конкретної ТНК та стають надбанням інших місцевих фірм [31].

З іншого боку, співпрацюючи з ТНК, місцеві компанії можуть імітувати технології та поведінку транснаціональних корпорацій. Так, місцевий бізнес так чи інакше контактує з ТНК, наприклад постачаючи сировину чи напівфабрикати, або ж виконуючи інші види робіт для транснаціональних гігантів. В такому випадку також поширюється інформація про технологічні інновації та нові методи управління, що місцеві фірми радо беруть на озброєння.

Окрім того, в результаті входження іноземних компаній на інші ринки відбувається зростання конкуренції, що може змусити місцеві фірми використовувати навіть уже наявні технології та ресурси більш ефективно. Окрім того, через певний період працівники дочірніх підприємств ТНК, що пройшли відповідне виробниче навчання та отримали знання про нові технології, виходять на ринок праці цих країн. В результаті, місцеві компанії мають змогу залучати більш кваліфікованих працівників, яких би в іншому разі, без присутності ТНК, просто не було б на ринку.

Врешті-решт, місцеві фірми, маючи на озброєнні нові технології та навички, самі можуть стати на шлях транснаціоналізації, що тільки підсилить їх вплив на глобалізацію світової економіки [32]. Серед інших переваг від співпраці місцевих компаній з ТНК можна виділити трансфер знань про іноземні ринки, які локальні компанії можуть використати для налагодження власного експорту.

Наостанок, варто проаналізувати вплив транснаціональних корпорацій на глобалізацію світової економіки в розрізі брендів. За визначенням Американської асоціації маркетингу, бренд – це назва, термін, дизайн, символ або будь-яка інша особливість, яка відрізняє товари чи послуги одного продавця від товарів чи послуг інших продавців [33]. Згідно зі статтею Г. Студінської, брендинг значно підсилює масштаби та поглиблює наслідки впливу глобалізації на економічні, політичні, культурні та соціальні процеси на планеті [34]. Розвиток брендів товарів та послуг передбачає максимізацію їх просування на світовому ринку, що тільки підсилює глобалізаційні процеси. Дійсно, якщо розглядати глобалізацію як процес уніфікації, тобто уподібнення, стандартизації та всепроникної інтеграції, то таке явище як глобальний бренд є, напевно, одним із найкращих уособлень цього процесу. Фактично, більшість населення Землі, навіть жителі найбідніших країн, щодня стикаються з тими самими назвами на полицях магазинів чи дивляться рекламу одних і тих самих товарів.

Цікавим показником оцінки ролі транснаціональних корпорацій у процесах глобалізації є проєкт Dollar Street від шведської неприбуткової організації Gapminder [35]. Ціль проєкту – показати, як насправді живуть люди в різних країнах світу та з різним рівнем доходів, зображуючи їх побут та повсякденне життя. Одним із показових в розрізі нашої роботи є той факт, що більшість людей у світі використовує зубні пасти від одних і тих самих компаній. Так, зубні пасти від таких транснаціональних компаній як Colgate-Palmolive чи Procter & Gamble використовуються як в найбідніших родинх африканської Малаві з доходами 46 доларів США на місяць, так і французькими чи американськими громадянами, доходи яких перевищують декілька тисяч доларів США на місяць (Додаток А).

Цей факт, насправді, говорить про роль транснаціональних компаній у глобалізації набагато більше, ніж може здаватися на перший погляд. Те, що без перебільшення майже все людство користується продукцією декількох світових конгломератів є ще одним беззаперечним доказом взаємопов'язаності глобалізації та транснаціональних корпорацій.

В контексті нашої роботи варто також проаналізувати найбільші та найдорожчі у світі бренди (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Топ-10 брендів за вартістю, 2022-2023 рр.

Позиція	Бренд	Країна	Галузь	Оцінка (млрд дол. США)	
				2023	2022
1	Amazon	США	Торгівля, ІТ	299,28	350,27
2	Apple	США	ІТ, електроніка	297,51	355,08
3	Google	США	ІТ	281,38	263,43
4	Microsoft	США	ІТ	191,57	184,25
5	Walmart	США	Торгівля	113,78	111,92
6	Samsung Group	Південна Корея	Конгломерат	99,66	107,28
7	ICBC	Китай	Банківські послуги	69,55	75,12
8	Verizon	США	ІТ, телекомунікації	67,44	69,64
9	Tesla	США	Автомобілебудування	66,21	46,01
10	TikTok/Douyin	Китай	ІТ, соціальні мережі	65,70	58,98

Джерело: складено автором на основі [37]

Базуючись на табл. 1.3 можемо стверджувати, що всі десять найдорожчих брендів перебувають у власності транснаціональних корпорацій. Серед цих брендів можемо побачити назви, які вже досліджувались в попередніх підрозділах цієї роботи, а саме Amazon, Apple, Microsoft та більшість інших брендів з переліку. Не є несподіванкою, що найбільші у світі корпорації володіють найвідомішими та найдорожчими брендами. Окрім того, особливу увагу варто звернути на приблизну оцінку цих брендів. Подана вище оцінка розрахована аналітиками консалтингової компанії Brand Finance, а сама вартість бренду включає не лише цінність торговельної марки та пов'язаних з нею прав інтелектуальної власності, а й оцінку бізнес-контексту, впливовість бренду та багато інших чинників [38].

Так, найдорожчим, на думку аналітиків, є бренд Amazon, що оцінюється приблизно в 300 млрд дол. США. Amazon повернув собі першість як найдорожчий

бренд світу, незважаючи на те, що вартість бренду цього року впала на 15% – з рівня 350 млрд доларів США до 299,3 млрд доларів США. Варто додати, що Amazon був найдорожчим брендом світу з 2018 по 2020 рік. Другим найдорожчим брендом є всесвітньовідомий виробник технологічної продукції Apple, який оцінюється наразі у 297,5 млрд дол. США. При цьому, аналогічно до Amazon, бренд Apple також втратив у вартості порівняно з 2022 роком.

Необхідно також наголосити, що деякі бренди та, відповідно, транснаціональні компанії можна без перебільшення вважати синонімами поняття «глобалізація». Одним із найкращих прикладів є компанія The Coca-Cola Company. Так, згідно з дослідженням, опублікованим самою компанією, слово «Coca-Cola» є другим за популярністю у світі після вислову «окей» [39]. Цей факт можна піддавати певним сумнівам, проте беззаперечним є те, що ця транснаціональна компанія мала неоціненно великий вплив на глобалізацію світової економіки. The Coca-Cola Company є однією з небагатьох компаній світу, що проводить свою діяльність фактично у всіх країнах та регіонах світу за виключенням трьох країн – Північної Кореї, Куби та Росії. Однак, навіть в цих країнах напої можна придбати нелегально, обходячи офіційні заборони.

Приклад компанії Coca-Cola є показовим не лише зі споживчої точки зору, а й з боку локалізації виробництва. Як ми вже згадували, роль ТНК у процесах глобалізації полягає в тому числі й у співпраці з місцевими постачальниками та іншими фірмами. Так, європейський підрозділ The Coca-Cola Company – Coca-Cola Hellenic Bottling Company заявляє, що у 2021 році понад 98% (3,5 млрд євро) витрат компаній були локальними, тобто здійснені в межах країн розміщення їх виробничих підрозділів або в інших країнах в межах Європейського Союзу [40]. Такий розподіл є наочним прикладом співпраці транснаціональної компанії з місцевими фірмами, що в свою чергу сприяє соціально-економічному розвитку країн, де така компанія веде бізнес.

1.3. Співпраця ТНК з національними урядами: організаційно-правовий механізм

В попередніх підрозділах нами було проаналізовано ключові аспекти впливу транснаціональних корпорацій на глобалізацію світової економіки. Окрім того, як ми вже встановили раніше, такі компанії відіграють вирішальну роль у поширенні технологій, знань та ноу-хау по світу. Відтак, уряди багатьох держав прагнуть залучати транснаціональні корпорації інвестувати в економіки їхніх країн.

В межах держав діяльність ТНК контролюється на двох рівнях: національному та міжнародному [41]. Одна з особливостей функціонування транснаціональних компаній полягає в тому, що вони повинні дотримуватися законів країни, де знаходиться їх головний офіс, а також законів країн, де у них є філії чи дочірні компанії. При цьому, на національному рівні регулюється діяльність саме дочірніх підприємств [42]. Це дає можливість ТНК переносити, для прикладу, шкідливі виробництва за межі своїх домашніх країн або шукати юрисдикції з низькими податковими ставками для оптимізації податків.

Загалом, на національному рівні ТНК мають узгоджувати свою діяльність з нормативно-правовим актам держави перебування, таким як закони, постанови, накази, рішення судів тощо. У більшості країн основними органами, що контролюють діяльність транснаціональних корпорацій, є податкові та митні органи, суди, антимонопольні комісії, правоохоронні органи та інші.

На світовому рівні, діяльність транснаціональних корпорацій координується такими організаціями, як Конференція ООН з торгівлі та розвитку, Міжнародна організація праці, Організація економічного співробітництва та розвитку, а також низкою міждержавних угод, як-от угоди щодо уникнення подвійного оподаткування чи угода щодо боротьби з розмиванням оподаткованої бази й виведенням прибутку з-під оподаткування (BEPS).

Аналіз організаційно-правового механізму співпраці ТНК з національними урядами варто продовжити в розрізі оцінки переваг і недоліків залучення

транснаціональних корпорацій до відкриття виробничих підрозділів у нових країнах. В табл. 1.4 наведено перелік основних недоліків та переваг від діяльності ТНК в межах національних економік.

Таблиця 1.4 – Позитивні та негативні наслідки діяльності транснаціональних корпорацій для приймаючих країн

Чинник	Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Фінанси та капітал	• Приплив інвестиційного капіталу • Стабільне джерело податкових надходжень	• Витіснення місцевих інвестицій • Трансфертне ціноутворення • Ухиляння від податків • Використання офшорів
Робочі місця та навички	• Створення робочих місць • Джерело доходів працівників • Підвищення кваліфікації	• Низька заробітна плата • Низькокваліфікована праця • «Потогінне виробництво»
Експорт та конкуренто-спроможність	• Збільшення експорту • Нові ринки збуту • Інтеграція в глобальні ланцюги доданої вартості • Модернізація стандартів	• Збільшення імпорту (капітального обладнання) • Залежність від ТНК у доступі до ринків збуту
Технології	• Передача технологій • Ефекти переливу	• Утримання передових технологій в секреті • Використання застарілих технологій
Структура промисловості	• Більш ефективна промисловість завдяки конкуренції • Модернізація місцевої промисловості	• «Витіснення» наявних компаній з ринку • Залежність від ТНК • Монополізація галузей
Навколишнє середовище	• Впровадження сучасних екологічних стандартів	• Забруднення • Використання прогалін у місцевому екологічному законодавстві
Культура	• Впровадження ринкової орієнтації та підприємницької культури	• Передача моделей споживання та цінностей, які є неприйнятними для країни
Політичні ефекти	• Тиск на уряди з метою проведення сприятливої для ринку економічної політики • Покращення добробуту та економічних показників країни	• Використання корупційних інструментів • Лобіювання інтересів, що суперечать інтересам країни

Джерело: складено автором на основі [43, 44]

В цілому, вищезазначені наслідки можуть варіюватися в залежності від рівня розвитку країни, галузі, сфери діяльності та зацікавленості компанії, а також від рівня її доброчесності та схильності до незаконних чи сумнівних методів максимізації прибутку. Аналіз впливу транснаціональних компаній на приймаючі країни показує, що немає однозначно позитивних чи беззаперечно негативних наслідків діяльності таких компаній.

Так, до найбільш вагомих чинників впливу ТНК на національні економіки можна віднести створення нових робочих місць, підвищення кваліфікації працівників, трансфер технологій та ноу-хау, перехід на ринкові моделі розвитку країни, а також посилення підприємницької культури та збільшення ефективності місцевих виробництв. З іншого ж боку, транснаціональні корпорації можуть бути причиною монополізації галузей економіки, в які вони залучені, адже місцеві компанії можуть бути не здатними конкурувати з міжнародними компаніями. До негативних факторів також можна віднести практики використання «потогінних виробництв», тобто таких, де наявні нелюдські умови праці.

Особливо важливо, що діяльність ТНК є одним із основних факторів припливу прямих іноземних інвестицій у країну, а податкові надходження від їх діяльності часто є стабільним та надійним джерелом фінансування державного бюджету. В цьому контексті варто детальніше проаналізувати поняття та особливості прямого іноземного інвестування. Так, згідно з довідником Євростату, прямі іноземні інвестиції (Foreign Direct Investments, FDI) – це категорія транскордонних інвестицій, яка полягає в отриманні довгострокового інтересу інвестором з однієї країни в підприємстві-резиденті іншої країни [63]. Довгостроковий інтерес означає, що між інвестором та підприємством існують довгострокові відносини, і що інвестор має значний вплив на управління підприємством. Формально вважається, що такий інтерес існує, коли прямий інвестор володіє часткою 10% або більше голосів у раді директорів або іншому органі управління підприємством.

Схоже визначення подає й ОЕСР, згідно з яким прямі іноземні інвестиції – це категорія транскордонних інвестицій, в яких інвестор, що є резидентом однієї країни, встановлює довгостроковий інтерес і значний ступінь впливу на підприємство, що є

резидентом іншої країни [64]. При цьому, частка володіння також має становити 10% або більше. У вітчизняному ж законодавстві іноземні інвестиції згадуються у законі «Про режим іноземного інвестування», за яким частка іноземного інвестора в статутному капіталі має також становити 10% або більше [65].

З визначень понять ПІІ та ТНК стає зрозумілим, що провідну роль в прямому іноземному інвестуванні відіграють саме транснаціональні корпорації. Встановлено, що ці дві категорії тісно пов'язані між собою та є нероздільними одна від одної [66].

Варто зазначити, що теоретично концептуалізувати процес розвитку країн в розрізі прямих іноземних інвестицій та транснаціональних корпорацій можна через поняття «шлях інвестиційного розвитку» (investment development path). Теорія шляху інвестиційного розвитку базується на різниці між відпливом прямих іноземних інвестицій (outward FDI) та припливом ПІІ (inward FDI), а також кореляцію цієї різниці з показником ВВП на душу населення. Теорія, графічне зображення якої подано на рис. 2.1 припускає, що існує зв'язок між рівнем розвитку країни, вираженим через ВВП чи ВВП на душу населення, та її міжнародною інвестиційною позицією (чистий відтік інвестицій, тобто інвестиції від резидентів країни за кордон мінус інвестиції від нерезидентів в країну). Так, з розвитком країни змінюються умови для вітчизняних та іноземних компаній, що впливає на потоки ПІІ [70].

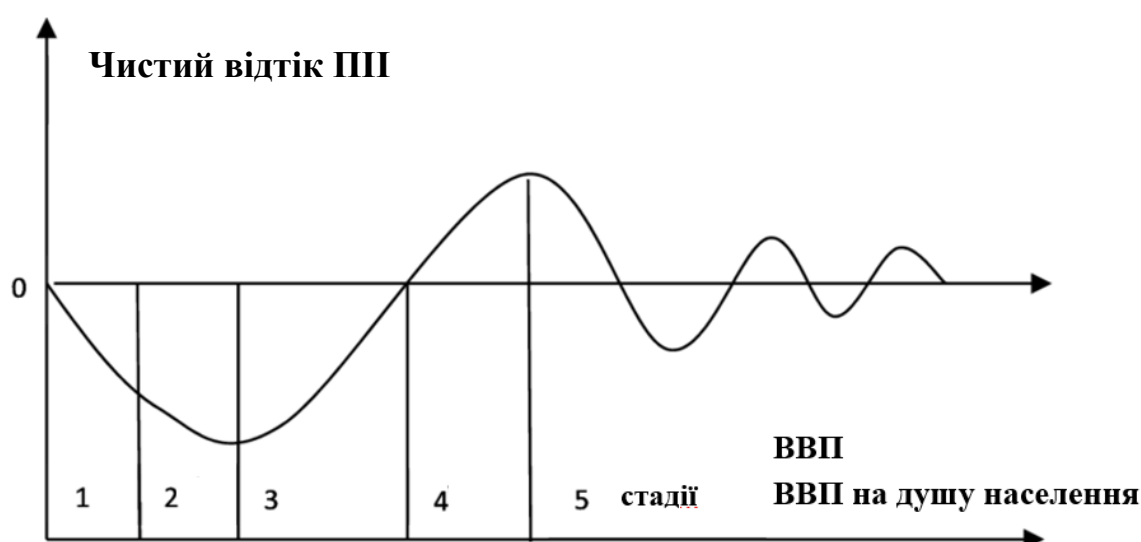


Рисунок 2.1 – Графічне зображення теорії «шляху інвестиційного розвитку» [70]

Як видно з рис. 2.1, «шлях інвестиційного розвитку» має 5 стадій. На першій стадії показник чистого відтоку ПІІ є від'ємним, тобто в основному іноземні інвестиції отримують вітчизняні компанії від нерезидентів країни. Основним мотивом до інвестування на цьому етапі є використання природних ресурсів країни (добування нафти чи інших корисних копалин). На другій стадії значення показника чистого відтоку ПІІ є ще більш від'ємним, оскільки країна починає приваблювати все більше і більше іноземних інвесторів, однак не має достатньої кількості вітчизняних компаній, які могли б інвестувати за кордон. На цьому етапі ТНК створюють, в основному, трудомісткі виробництва та широко використовують дешеву некваліфіковану робочу силу та відносно задовільну інфраструктуру країни.

На третьому етапі розвитку економіки країни показник чистого відтоку ПІІ врешті-решт досягає 0. Фіксується зниження темпів приросту притоку ПІІ та швидке зростання відтоку ПІІ. Відповідно, на цьому етапі перебувають країни, що розвиваються, що мають потенціал до переходу в стан розвинутих країн. Для прикладу, на третьому етапі перебував Китай з 2002 по 2014 роки [71].

Дві останні стадії, четверта та п'ята, є характерними для більш розвинутих країн. На цих стадіях обсяг вихідних інвестицій перевищує обсяг вхідних ПІІ, тобто компанії-резиденти країни стають транснаціональними та інвестують за кордон більше, ніж отримують інвестицій від нерезидентів. Врешті-решт, на п'ятій стадії показник чистого відтоку ПІІ в середньо- та довгостроковому періодах дорівнює нулю. Підсумовуючи, можемо зауважити, що згідно з теорією «шляху інвестиційного розвитку», чим більшим є ВВП країни, тим ближчим до нуля буде значення показника чистого відтоку ПІІ. Відповідно, для найбільш економічно розвинених країн характерною є ситуація, коли рівень ПІІ в її економіку в довгостроковому періоді приблизно дорівнюватиме рівню ПІІ від її резидентів за кордон.

З іншого боку, транснаціональні корпорації не нехтують вдаватися до маніпуляцій та махінацій з надмірним використанням трансфертного ціноутворення, таким чином знижуючи базу оподаткування. Проаналізуємо проблему трансфертного ціноутворення та офшоризації більш детально, оскільки взаємодія урядів та транснаціональних компаній з приводу цих питань наразі є особливо актуальною як

в загальносвітових академічних, так і в політичних колах. Так, трансфертне ціноутворення – це метод, який використовують транснаціональні корпорації для виведення прибутків з країн, де вони працюють, до так званих «податкових гаваней» [45]. Метод полягає в тому, що транснаціональна корпорація продає свої товари чи послуги своїм же дочірнім підприємствам за штучно завищеними цінами.

Варто зазначити, згідно з положеннями ключової угоди про трансфертне ціноутворення, а саме статті 9 Конвенції ООН про уникнення подвійного оподаткування, ціни на товари та послуги, які продаються між пов'язаними сторонами (філії однієї ТНК), повинні відповідати цінам, які б використовувалися в операціях між непов'язаними сторонами (незалежні компанії) [46]. В науковій літературі та самій Конвенції це явище описується як «принцип витягнутої руки» (arm's-length principle).

Щоб обмежити зловживання при трансфертному ціноутворенні, деякі країни запровадили на законодавчому рівні відповідні правила та регуляції. Такі правила містять рекомендації щодо реалізації принципу «витягнутої руки» і часто включають різні конкретні вимоги. Згідно з дослідженням 2018 року, опублікованим Міжнародним валютним фондом, такі вимоги, для прикладу, включають додаткові вимоги до документації, необхідної для обґрунтування трансфертної ціни, що використовується ТНК чи встановлюють штрафні санкції у разі виявлення неправильного ціноутворення або ненадання адекватної документації [47].

Сфера застосування та структура цих нормативно-правових актів різняться в різних країнах і в різний час. Суворіше регулювання може збільшити витрати, пов'язані з неправильним трансфертним ціноутворенням, і, як виявилось, є ефективним засобом обмеження масштабів виведення прибутку з-під оподаткування в країнах з розвиненою ринковою економікою.

В історичному контексті, Швеція була першою країною, яка запровадила певну форму регулювання трансфертного ціноутворення у 1928 році. Більш сучасна версія регулювання була вперше реалізована на початку 1980-х років в Австралії. Відтоді його поступово впроваджували в інших країнах світу. Станом на 2011 рік, майже 70 країн світу регулюють трансфертне ціноутворення, проте з різним ступенем

жорсткості. За іншими даними, згідно з Довідником з трансфертного ціноутворення за 2018-2019 рр. від аудиторської компанії Ernst & Young, регуляції встановлено щонайменше в 124 країнах світу [48].

За розрахунками згаданої вище наукової статті, можемо стверджувати, що на основі даних з 27 країн світу в період з 2006 по 2014 роки, запровадження правил трансфертного ціноутворення призвело до скорочення інвестицій у дочірні компанії ТНК, в середньому, більш ніж на 11% [47]. До того ж, скорочення інвестицій є більшим, якщо регулювання трансфертного ціноутворення стає жорсткішим. Ще більш важливою тезою для нашої роботи є висновок про те, що регулювання трансфертного ціноутворення не впливає на сукупні транснаціональні інвестиції. Простими словами, це свідчить про те, що транснаціональні компанії не скорочують глобальні інвестиції, а лише переміщують інвестиції до дочірніх компаній в інші країни, де правила є менш жорсткими, або відсутні взагалі.

З цього можемо зробити проміжний висновок, що одностороннє запровадження будь-якого регулювання в результаті стане чинником викривлення міжнародного розподілу капіталу. Відповідно, за інших рівних умов, ТНК обиратимуть країни з меншим рівнем регулювання та інвестуватимуть в такі країни більше, а самі країни намагатимуться саботувати введення жорстких правил для транснаціональних корпорацій або ж будуть робити такі правила максимально м'якими та сприятливими.

В доповнення до трансфертного ціноутворення, іншим популярним та більш класичним способом зменшення податкового тягаря для компанії є використання вже згаданих в цій роботі податкових гаваней або офшорних юрисдикцій.

За визначенням, податкова гавань (офшор, офшорна юрисдикція) – це країна або юрисдикція, яка дозволяє транснаціональним корпораціям і приватним особам уникати верховенства права в країнах, де вони здійснюють свою діяльність і дозволяє платити менше податків, ніж вони повинні платити в цих країнах [49]. За іншим визначенням, офшор – це «інструмент податкового планування, який на законних підставах дозволить зменшити податковий тягар до мінімуму, тим самим істотно знизити затрати та збільшити прибутковість бізнесу» [50].

В контексті нашої роботи важливим є той факт, що транснаціональні корпорації є серед основних бенефіціарів використання податкових гаваней. Згідно з дослідженням 2017 року американської неприбуткової організації Public Interest Research Group, переважна більшість наймасштабніших американських корпорацій має дочірні компанії в офшорних податкових гаванях [51]. Щонайменше 366 компаній, або 73% зі списку Fortune 500 за 2017 рік, мають одну або більше дочірніх компаній у офшорних юрисдикціях. Інші 144 компанії або не мають дочірніх компаній у податкових гаванях, або просто не розкривають інформацію про всі свої дочірні компанії. В таблиці 1.5 наведено 15 компаній, що приховують в офшорах найбільші суми коштів.

Таблиця 1.5 – Найбільші ТНК за прихованими коштами в офшорних юрисдикціях, 2017 р.

№	Компанія	Галузь	Кількість офшорних філій	Обсяг коштів (млрд дол. США)
1	Apple	ІТ, електроніка	3	246,0
2	Pfizer	Фармацевтика	157	198,9
3	Microsoft	ІТ	5	142,0
4	General Electric	Конгломерат	22	82,0
5	IBM	ІТ, електроніка	18	71,4
6	Johnson & Johnson	Холдингова компанія	60	66,2
7	Cisco Systems	ІТ, електроніка	54	65,6
8	Merck	Фармацевтика	115	63,1
9	Google	ІТ	1	60,7
10	Exxon Mobil	Нафто-, газовидобування	38	54,0
11	Procter & Gamble	FMCG	32	49,0
12	Oracle	ІТ	5	47,5
13	Citigroup	Фінансові послуги	137	47,0
14	Chevron	Нафто-, газовидобування	8	46,4
15	Intel	ІТ, напівпровідники	14	46,4

Джерело: складено автором на основі [51]

Базуючись на таблиці 1.5 можемо стверджувати, що найбільше коштів в офшорних юрисдикціях має вже неодноразово згадана в контексті нашої роботи компанія Apple. Сумарно, компанія має всього три дочірні компанії, що розташовані в офшорних юрисдикціях – всі три в Ірландії – однак на їх рахунках, за розрахунками Public Interest Research Group, розміщено понад 246 млрд дол. США. Цікаво, що наступна компанія в списку, фармацевтичний гігант Pfizer, має 157 компаній в податкових гаванях, а їх географія розкидана від Нідерландів (64 компанії) та Люксембургу (28 компаній) до Багам (8 компаній) та Кайманових островів (2 компанії) [51].

В середньому, компанії з табл. 1.5 мають у володінні по 44 офшорні філії. Серед інших цікавих кейсів – інвестиційна компанія Goldman Sachs, що займає 22 місце у рейтингу, проте має аж 905 офшорних дочірніх компаній, 511 з яких знаходяться на Кайманових островах, незважаючи на те, що компанія не має жодного офісу в цій країні.

Щодо географічного розподілу, то понад половина з 500 найбільших корпорацій з рейтингу Fortune володіють принаймні однією дочірньою компанією в Нідерландах. Наступними за популярністю розташовані Сінгапур та Гонконг, які є важливими податковими гаванями для ведення бізнесу в Азії, а також три інші європейські країни – Люксембург, Швейцарія та Ірландія. Варто додати, що 57% компаній, що мають дочірні компанії в податкових гаванях, зареєстрували принаймні одну дочірню компанію на Бермудських або Кайманових островах [51].

В контексті транснаціональних компаній та їх співпраці з урядами важливим для нашого дослідження є факт боротьби світових лідерів з офшоризацією ТНК. Ключовим в цьому аспекті є вже згаданий нами BEPS – план боротьби з розмиванням оподаткованої бази й виведення прибутку з-під оподаткування. Згідно з інформацією на сайті ОЕСР, практика розмивання податкової бази та використання офшорів вартує країнам в 100-240 мільярдів доларів США недоотриманих доходів щорічно, що еквівалентно 4-10% світових надходжень від податку на прибуток підприємств [52].

Станом на березень 2023 року, понад 135 країн та юрисдикцій впроваджують дорожню карту з 15 заходів, спрямованих на боротьбу з ухиленням від сплати податків, покращення узгодженості міжнародних податкових правил, забезпечення більш прозорого податкового середовища та розв'язання податкових проблем, що виникають у зв'язку з діджиталізацією економіки.

В цьому контексті важливою віхою є ухвалення рішення про встановлення всесвітнього мінімального податку на прибуток у розмірі 15%. Так, у 2021 році понад 135 країн погодилися з планом згаданої вище Організації економічного співробітництва та розвитку щодо встановлення мінімального порогу в 15% для оподаткування прибутків підприємств [53]. Наразі планується, що цей поріг буде обов'язковим для впровадження з початку 2024 року. Відповідно, цей крок може стати одним із фінальних ударів в боротьбі міжнародних організацій та національних урядів з офшорними юрисдикціями.

Іншим цікавим для аналізу механізмом співпраці транснаціональних корпорацій та національних урядів є лобізм та корупція. Парламент Великої Британії визначає лобізм як ситуацію, коли окрема особа або група осіб намагається переконати відповідних законодавців чи працівників урядових структур підтримати певну політику або кампанію [54]. Лобіювання може здійснюватися особисто, шляхом надсилання звичайних чи електронних листів, через соціальні мережі тощо.

В деяких країнах світу, як-от в США, Великій Британії чи більшості держав Європейського Союзу, лобізм є легальним, а компанії мають подавати звітність про витрати на лобіювання своїх інтересів. В цьому контексті варто проаналізувати компанії, що витрачають найбільше коштів на просування своїх інтересів. В табл. 1.6 подана інформація про сім американських компаній, які є лідерами за цим показником.

Таблиця 1.6 – Американські компанії за витратами на лобіювання, 2022 р.

№*	Компанія	Галузь	Витрати на лобізм (млн дол. США)
7	Amazon	Торгівля, ІТ	21,38
11	Meta	ІТ, соціальні мережі	19,15
13	Pfizer Inc	Фармацевтика	14,82

Продовження таблиці 1.6

14	Comcast Corp	Медіа	14,42
17	Lockheed Martin	Літакобудування, оборонна пром.	13,6
20	Alphabet	ІТ	13,18
21	Boeing Co	Літакобудування, оборонна пром.	13,17

Джерело: складено автором на основі [55]

Примітка: № означає порядковий номер компанії в рейтингу найбільших організацій за витратами на лобізм

Згідно з табл. 1.6, найбільше на просування своїх інтересів серед американських політиків витрачає компанія Amazon – понад 21 млн дол. США за 2022 рік. Варто зауважити, що на перших шести позиціях в рейтингу знаходяться виробничі асоціації та спілки – найбільше на лобізм згідно з рейтингом американської дослідницької організації OpenSecrets витрачає Національна асоціація ріелторів США. Однак, показовим є факт, що окремі транснаціональні корпорації, перераховані в табл. 1.6, витрачають на лобіювання більше, ніж, для прикладу, Американська медична асоціація чи Американська рада хімічних корпорацій [55].

Цікаво, що окрім компаній, які здійснюють свою діяльність в найбільш зарегульованих галузях, як-от оборонна промисловість чи фармакологія, і, відповідно, значно більше залежать від окремих рішень уряду, в списку на передових позиціях присутні компанії з сектору інформаційно-комунікаційних технологій. Дійсно, історично склалося так, що компанії, які більше регулюються чиновниками, витратимуть на лобізм більше – Lockheed Martin та Boeing займали передові місця в найперших подібних рейтингах, коли компаній на кшталт Amazon чи Meta ще не існувало, однак в останні роки наявний тренд на все більші і більші витрати ІТ компанії на лобіювання.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зауважити, що лобізм – не завжди є негативним явищем, оскільки просування власних інтересів часто допомагає не лише компанії, а й суспільству в цілому. Окрім того, в країнах де лобіювання не

легалізовано на законодавчому рівні, міжнародні компанії все одно знайдуть можливість вибороти необхідні рішення. Так, доволі поширеним в сучасному світі, на жаль, є явище корупції.

Згідно з авторитетною неприбутковою організацією Transparency International, корупція – це зловживання довіреною владою з метою отримання особистої вигоди. Через використання інструментів корупції, насамперед хабарів, транснаціональні корпорації можуть впливати на місцеві уряди та, в результаті, отримувати певні податкові переваги, або ж обходити певні національні заборони, наприклад в галузі екологічного чи трудового законодавства [56].

В цьому контексті варто розглянути найвідоміші випадки використання транснаціональними корпораціями інструментів корупційного впливу. Згідно з дослідниками, одним із найбільших викритих фактів корупції є використання корпорацією Airbus посередників для підкупу державних службовців між 2004 і 2016 роками для купівлі її літаків і супутників [57]. Так, доведено, що Airbus надавав хабарі чиновникам з Гани, Шрі-Ланки, Індонезії, Малайзії та Китаю. В результаті судового розслідування, компанія дійшла до згоди з урядами Франції, Британії та США і погодилась сплатити рекордний штраф в розмірі 4 мільярдів доларів США.

Ще одним прикладом підкупу транснаціональною корпорацією посадовців країн перебування є кейс бразильського конгломерату Odebrecht (Novonor), що контролює компанії в галузях нафтохімії та будівництва. Подібно до Airbus, представники компанії давали хабарі посадовцям з Аргентини, Бразилії, Колумбії, Чилі та ще десяти країн Південної та Північної Америки та Африки. За результатом викриття корупційної схеми, Odebrecht пішла на угоду зі слідством в США та Швейцарії і сплатила рекордний та той час, у 2016 році, штраф у розмірі 2,6 мільярда доларів США [58].

Незважаючи на те, що транснаціональні корпорації можуть зловживати своїм становищем на ринку і маніпулювати урядами чи підкупати їх, все ж національні економіки отримують більше переваг від діяльності ТНК. Деякі країни намагаються особливо активно залучати міжнародні компанії до відкриття виробничих підрозділів. Завершуючи перший розділ нашої роботи, варто проаналізувати, які

інструменти використовуються для того, аби зробити країну більш привабливою для транснаціональних компаній.

В книзі «Marketing a country: promotion as a tool for attracting foreign investment» Л. Уелса та Е. Вінта, виданої за сприяння Світового банку, наводиться три основні методи стимулювання інвестицій від транснаціональних корпорацій (табл. 1.7).

Таблиця 1.7 – Методи залучення іноземних інвестицій урядами країн

Метод	Інструментарій
Просування позитивного іміджу країни	- Реклама у світових фінансових (або галузевих) ЗМІ - Участь в інвестиційних виставках, семінарах, симпозіумах та форумах - Відрядження інвестиційних місій
Безпосереднє заохочення інвестицій	- Особисті пропозиції окремим компаніям - Проведення прямих рекламних кампаній
Спрощення процедур інвестування	- Надання послуг з інвестиційного консультування - Прискорення розгляду заявок та отримання дозволів - Надання постінвестиційного сервісу

Джерело: складено автором на основі [59]

Базуючись на табл. 1.7 можемо стверджувати, що уряди країн мають широкий інструментарій для заохочення транснаціональних компаній до інвестування в їхні держави. Таким чином, тактика стимулювання іноземних інвестицій може варіюватися від просування позитивного іміджу держави шляхом реклами у фінансових ЗМІ та участі в інвестиційних форумах до надання особистих інвестиційних умов для окремих компаній.

Для уніфікації та синхронізації дій всіх відповідних державних органів, країни часто створюють окремі агенції, які займаються залученням іноземних інвестицій і, в тому числі, ведуть переговори з транснаціональними корпораціями. На сайті Всесвітньої асоціації агентств із залучення інвестицій, що створена ЮНКТАД, зазначається, що її членами є 127 урядових організацій з різних країн світу – від Агентства сприяння інвестиціям Камеруну та Агентства із залучення та підтримки

приватних інвестицій Гвінеї до Департаменту міжнародної торгівлі Великої Британії чи Польського агентства інвестицій та торгівлі [60].

Основною метою перерахованих вище організацій є сприяння залучення іноземних інвестицій в їхні країни. Наостанок, розберемо конкретний приклад інвестиційної політики щодо залучення транснаціональних компаній. В цьому питанні одним із найкращих прикладів може слугувати Ізраїль та його Відділ іноземних інвестицій та промислового співробітництва Міністерства економіки та промисловості. За його сприяння, для прикладу, у 2018 році уряд виділив грант у розмірі 120 мільйонів доларів США трьом транснаціональним медичним компаніям, GE Healthcare, Medtronic та Change Healthcare, щоб допомогти їм розширити свої бізнес-операції в Ізраїлі [61].

Ще одним подібним прикладом є корпорація Intel, яка в 2019 році отримала грант у розмірі близько 1 мільярда доларів США від ізраїльського уряду на реалізацію свого інвестиційного плану з розширення виробництва мікросхем та напівпровідників в країні [62]. Підсумувавши, можемо стверджувати, що Ізраїль явно використовує метод безпосереднього заохочення інвестицій шляхом надання спеціальних умов транснаціональним корпораціям, часто у формі субсидій та грантів. До того ж, у випадку Ізраїлю така політика виявилась доволі успішною, оскільки міжнародні компанії не лише не оминають країну, а й розширюють свої виробництва в її межах, незважаючи на те, що Ізраїль, фактично, перебуває у стані збройного конфлікту з самого його виникнення.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕСИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1. Місце та роль ТНК в системі міжнародних економічних відносин

У цьому розділі ми більш детально зупинимось на аналізі важливості транснаціональних корпорацій для світової економіки. Як нами вже було встановлено, ТНК відіграють вкрай важливу роль у взаємній інтеграції економічних відносин країн світу, а також виступають драйвером розвитку глобалізації та міжнародної торгівлі. Так, найбільшим чинником впливу транснаціональних компаній на країни перебування є механізм прямого іноземного інвестування (ПІІ), який ми детально проаналізували в попередньому підрозділі.

Для глибшого розуміння сучасного контексту та умов прямого іноземного інвестування, варто розглянути останні статистичні дані щодо притоку та відтоку ПІІ. Однак, варто зауважити, що поняття «притік ПІІ» (іноді «приплив ПІІ») та «відтік ПІІ» варто розрізняти між собою. Притік прямих іноземних інвестицій (FDI inflows) – це загальний обсяг прямих інвестицій, здійснених інвесторами-нерезидентами в економіку певної країни чи групи країн [67]. З іншого боку, відтік ПІІ – це обсяг прямих інвестицій, здійснених резидентами певної країни чи групи країн в інші країни. Для кращого розуміння поточного стану розвитку прямого іноземного інвестування варто проаналізувати останні на дату написання роботи показники ПІІ.

Так, згідно з табл. 2.1, наочним є факт, що основний потік прямих іноземних інвестицій проходить з розвинутих країн до країн, що розвиваються. Для прикладу, у 2021 році притік ПІІ до країн з розвинутими економіками становив 746 млрд дол. США, в той час як відтік ПІІ досяг рівня 1269 млрд дол. США. При цьому, в допандемійному 2019 році рівень притоку та відтоку ПІІ для цієї групи країн був, фактично, однаковим – 764 млрд дол. США та 737 млрд дол. США відповідно.

Таблиця 2.1 – Притік та відтік ПІІ за групами економік та регіонами 2019-2021 рр.

Група/регіон	Притік ПІІ (млрд дол. США)			Відтік ПІІ (млрд дол. США)		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Розвинуті економіки	764	319	746	737	408	1 269
Європа	405	81	219	343	-21	552
Північна Америка	275	174	427	108	281	493
Інші	84	64	100	286	147	225
Країни, що розвиваються	716	645	837	387	372	438
Африка	46	39	83	5	-1	3
Азія	512	519	619	336	378	394
Латинська Америка	159	86	134	47	-5	42
Океанія	0,1	-0,1	0,1	-0,8	-0,8	0,2
Світ	1 481	963	1 582	1 124	780	1 708

Джерело: складено автором на основі [2]

Окрім того, чітко простежується динаміка значного перевищення притоку інвестицій над відтоком для країн, що розвиваються, насамперед для Азії та Латинської Америки. Так, ПІІ в азійські країни у 2019-2021 роках становили, в середньому, 550 млрд дол. США, тоді ж як з азійських країн – 370 млрд дол. США. Більше того, притік ПІІ в латиноамериканські країни в досліджуваному періоді понад вдвічі перевищує відтік ПІІ з цих країн.

До того ж в азійських країнах, що розвиваються, ПІІ зросли до історичного максимуму третій рік поспіль, сягнувши 619 млрд дол. США. Азія є найбільшим регіоном-реципієнтом прямих іноземних інвестицій, на який припадає приблизно 40% світового обсягу ПІІ. З іншого боку, притоки інвестицій в цій частині світу є доволі висококонцентрованими: лише на шість країн припадає понад 80% ПІІ в регіоні [2].

В цілому, глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2021 році склали 1,58 трильйона доларів США, що на 64% більше, ніж у 2020 році, коли вони були надзвичайно низькими через заходи боротьби з пандемією COVID-19. Аналітики ЮНКТАД пояснюють таке стрімке відновлення ПІІ широкими пакетами стимулів та

допомоги від держав, а також доволі м'якими умовами фінансування та кредитування [2]. При цьому, майже три чверті глобального приросту припало на розвинені країни, де ПІІ сягнули 746 мільярдів доларів США – вдвічі більше, ніж у 2020 році, однак приблизно на рівні 2019 року.

Зростання здебільшого було спричинене новими угодами злиття та поглинання, специфіку яких ми проаналізуємо згодом, а також високим рівнем нерозподіленого прибутку транснаціональних підприємств. Так, за розрахунками ЮНКТАД, прибутковість найбільших 5000 ТНК подвоїлася до понад 8% від обсягу продажів [2]. Особливо високими прибутки були в розвинених країнах, завдяки вивільненню відкладеного попиту, відносно низьким витратам на фінансування та значній державній підтримці. У цьому контексті варто проаналізувати, які ж транснаціональні корпорації найбільше інвестують в економіки інших країн.

Таблиця 2.2 – Американські ТНК з найбільшою кількістю ПІІ проєктів у 2021 р.

Позиція	Компанія	Галузь	Кількість інвестиційних проєктів
1	Amazon	Торгівля, ІТ	241
2	Cloudflare Inc	ІТ	98
3	Marriott Int.	Гостинність	98
4	Tesla	Автомобілебудування	53
5	Panattoni Development	Будівництво	44
6	Hilton Worldwide	Гостинність	38
7	Wyndham Hotels	Гостинність	37
8	Hyatt Hotels	Гостинність	29
9	United Parcel Service	Логістика	26
10	Equinix	ІТ	23

Джерело: складено автором на основі [68]

Так, згідно з табл. 2.2, найбільшу кількість нових інвестиційних проєктів за кордоном у 2021 році мала вже неодноразово згадана нами компанія Amazon. При цьому, кількість проєктів збільшилась на 55% порівняно у 2020 роком – 241 проєкт у 2021 році та 155 у 2020 році [68]. Основною країною інвестування для Amazon стала

Індія, де було залучено 36 проєктів, більшість з яких призначалися для штатів Тамілнад і Гуджарат, де компанія відкрила нові сортувальні центри та склади. Друге місце за обсягом інвестицій від Amazon посіли Іспанія та Велика Британія, залучивши по 28 проєктів, за ними слідує Німеччина з 23 проєктами.

Американська компанія Tesla, що спеціалізується на виробництві електромобілів, стала найбільшим інвестором в автомобільну галузь у 2021 році, оголосивши про 53 проєкти, що є значним зростанням у порівнянні з 12 проєктами, зареєстрованими у 2020 році [68]. Більшість ПП Tesla були зосереджені в Європі: 25 проєктів у Скандинавії, Центральній та Західній Європі. Азійсько-Тихоокеанський регіон отримав 16 проєктів ПП, більшість з яких призначені для Японії та Китаю, залучивши сім та шість інвестицій відповідно. Tesla активно інвестує у розширення виробництва в різних країнах світу, відкриваючи нові заводи. Так, в березні 2022 року компанія відкрила в Німеччині свою «гігафабрику» вартістю понад 5 млрд євро, що є найбільшою інвестицією в німецький автомобільний завод в новітній історії держави [69]. Серед іншого планується, що на фабриці працюватиме до 12 тис. робітників, випускаючи при повній потужності понад 500 тис. автомобілів щорічно.

Варто зазначати, що з десяти компаній в переліку табл. 2.2, чотири працюють в індустрії гостинності. Такі готельні мережі, як Marriott, Hilton, Wyndham та Hyatt, погодили понад 200 інвестиційних проєктів у 2021 році. Серед основних ринків для інвестицій цих компаній можна виділити Азійсько-Тихоокеанський регіон, Європу, а також Центральну Америку та Карибський басейн. В цілому, десять компаній зі списку створили понад 680 інвестиційних проєктів у 2021 році.

Для аналізу розвитку прямого іноземного інвестування важливим є той факт, що дослідники поділяють ПП на проєкти greenfield та brownfield. Їх зміст полягає в тому, що greenfield – це проєкти, що спрямовані на будівництво чи створення абсолютно нових об'єктів з нуля, а суть проєктів brownfield полягає в інвестуванні в уже готові об'єкти [72]. У цьому контексті проаналізуємо більш детально ці та інші типи прямих іноземних інвестицій.

Так, згідно з табл. 2.3, у 2021 році прямі іноземні інвестиції розвинутих країн, що спрямовані на транскордонні злиття та поглинання (M&A) майже дорівнювали

міжнародному проєктному фінансуванню – 615 млрд дол. США та 656 млрд дол. США відповідно. При цьому, кількість проєктів транскордонних M&A в 7 разів перевищує кількість ПП у формі міжнародного проєктного фінансування. Кількість greenfield проєктів, про які ми згадували вище, у 2021 році досягла позначки 9790 одиниць, а їх вартість становила 401 млрд дол. США.

Таблиця 2.3 – Розподіл прямих іноземних інвестицій за типами 2020-2021 рр.

Група економік	Тип ПП	Обсяг (млрд дол. США)		Кількість проєктів (од.)	
		2020	2021	2020	2021
Розвинуті економіки	Транскордонні злиття та поглинання	389	615	5333	7838
	Проєкти greenfield	316	401	8993	9790
	Міжнародне проєктне фінансування	264	656	742	1262
Країни, що розвиваються	Транскордонні злиття та поглинання	86	113	868	1008
	Проєкти greenfield	259	259	4255	4920
	Міжнародне проєктне фінансування	220	532	520	853

Джерело: складено автором на основі [2]

Натомість значення відповідних показників для країн, що розвиваються, є набагато меншими. Так, у 2021 році обсяг прямих іноземних інвестицій в розрізі угод злиття та поглинання становив 113 млрд дол. США. З іншого боку, можемо зафіксувати доволі високе значення показника вартості ПП у формі міжнародного проєктного фінансування – понад 530 млрд дол. США. Наостанок, наочним є факт значного зростання ПП всіх типів та по всіх групах країн у 2021 році, порівняно з 2020 роком, крім показника ПП у формі greenfield проєктів в країнах, що розвиваються. При цьому, деякі показники, як-от обсяг міжнародного проєктного фінансування, зросли понад вдвічі – на 149%.

Такий значний приріст в обсягах ПІІ та кількості нових інвестиційних проєктів можна пояснити насамперед низькою базою порівняння, оскільки у 2020 році через пандемічні обмеження та стан невизначеності міжнародні компанії значно скоротили обсяги інвестицій як всередині країн перебування, так і за кордон. Однак, вагомими є також інші фактори, як-от державні програми стимулювання відновлення економіки, а також рекордні прибутки транснаціональних компаній (рис. 2.2).

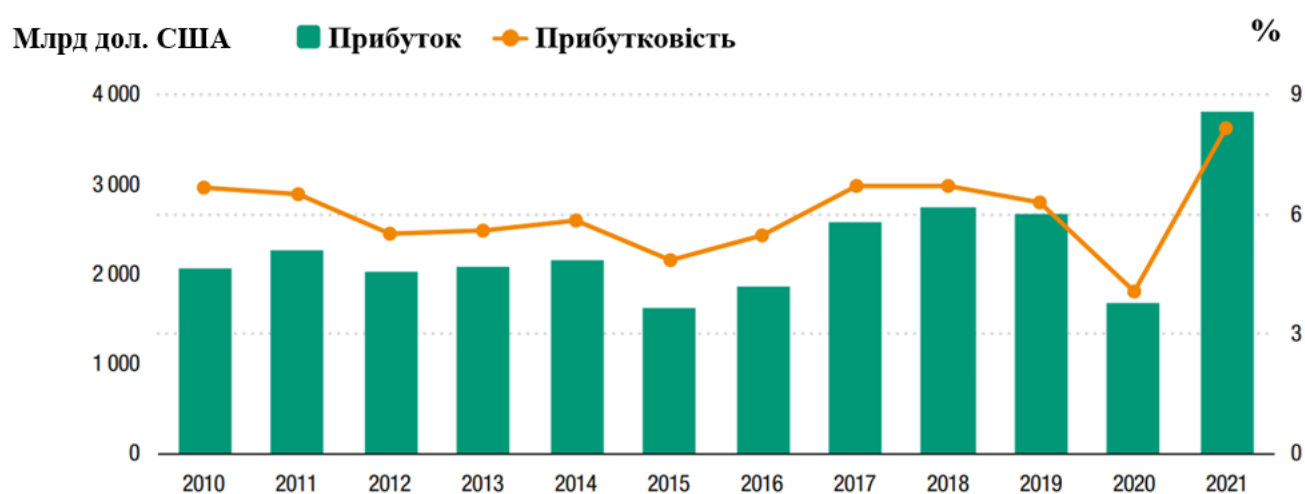


Рисунок 2.2 – Рівень прибутку та прибутковість ТНК, 2010-2021 рр. (млрд дол. США та відсотки) [2]

З рис. 2.2 випливає, що прибуток транснаціональних корпорацій у 2021 році став рекордним – майже 4 трлн дол. США, а показник прибутковості досяг 9% від доходів ТНК, що також є найбільшим значенням на досліджуваному періоді. Рекордну прибутковість можна пояснити, серед іншого, задоволенням транснаціональними компаніями відкладеного споживчого попиту, від’ємними реальними відсотковими ставками та, знову-таки, урядовими програмами стимулів. Для нашої наукової роботи важливим є той факт, що отримавши значні прибутки, ТНК значно збільшили обсяги інвестування та активно розширювали свою діяльність по світу.

В контексті місця та ролі ТНК в системі міжнародних економічних відносин варто розглянути ключові особливості та поточний стан розвитку транскордонних

угод злиття і поглинання, про які ми вже згадували в попередніх частинах бакалаврської роботи. За визначенням, угоди злиття і поглинання (Mergers and Acquisitions, M&A) – це операції, під час яких право власності на компанії або їхні операційні підрозділи, включно з усіма пов'язаними з ними активами та зобов'язаннями, переходить до іншого суб'єкта господарювання [73]. Враховуючи важливість питання, проаналізуємо найбільші угоди злиття та поглинання за всю історію станом на квітень 2023 року (табл. 2.4). Перед початком аналізу табл. 2.4 варто зазначити, що злиття – це об'єднання двох компаній в нову економічну одиницю, тоді як поглинання відбувається, коли одна компанія (повністю або частково) переходить у власність іншої [73].

Таблиця 2.4 – Найбільші угоди зі злиття та поглинання у світі за всю історію [74]

Компанія 1	Компанія 2	Галузь	Рік	Вартість (млрд дол. США)
Vodafone	Mannesmann	Телекомунікації	1999	202,8
AOL	Time Warner	Медіа	2000	182
Gaz de France	Suez	Енергетика	2007	182
Verizon	Vodafone*	Телекомунікації	2013	130
Dow Chemical	DuPont	Хімія	2015	130
United Technologies	Raytheon	Технологічна пром.	2019	121
AT&T	Time Warner	Телекомунікації	2018	108
AB InBev	SABMiller	Харчова	2015	107
Glaxo Wellcome	SmithKline Beecham	Фармацевтика	2000	107
Heinz	Kraft	Харчова	2015	100

**Vodafone продав Verizon частку в 45% в компанії Verizon Wireless.*

З табл. 2.4 випливає, що найдорожча угода зі злиття і поглинання відбулась у 1999 році між британською телекомунікаційною компанією Vodafone та німецьким конгломератом Mannesmann. За різними оцінками, вартість угоди коливалась від 180 до понад 200 млрд дол. США [75]. Враховуючи інфляцію, в сучасних цінах вартість угоди становила б 320-360 млрд дол. США. За оцінками експертів, ця угода «нагадує

ідеальний приклад поглинання», адже вона зробила Vodafone найбільшим оператором мобільного зв'язку у світі й створила основу для десятків мега-угод у сфері мобільних телекомунікацій у наступні роки [76].

З іншого боку, злиття телекомунікаційних компаній AOL (America Online) і Time Warner у 2000 році, що вартувало понад 180 млрд дол. США, вважається прикладом того, як не слід проводити злиття та поглинання. Важливим для цієї угоди був історичний контекст, адже за декілька місяців після злиття луснула «бульбашка доткомів» – бульбашка на американському фондовому ринку наприкінці 1990-х років, що виникла через переоцінку вартості інтернет-компаній [76]. Ціна угоди злиття AOL і Time Warner вважається завищеною, оскільки напередодні краху «бульбашки доткомів» акції компанії AOL були значно переоцінені. Відразу ж після злиття та кризи на фондовому ринку США надходження від реклами та передплати до AOL значно зменшились, що спровокувало невдоволення у менеджменті Time Warner. Врешті-решт, угода злиття між компаніями розпалася у 2009 році, через 9 років після її підписання.

Серед останніх масштабних угод M&A можна виділити угоду злиття між американськими високотехнологічними виробничими компаніями United Technologies та Raytheon в нову об'єднану компанію під назвою Raytheon Technologies. Довгостроковий вплив угоди ще не відчутний, враховуючи, що угода фіналізувалася в першій половині 2020 року, однак на сайті компанії стверджується, що злиття «визначає майбутнє аерокосмічної та оборонної галузей і створює найсучаснішого у світі постачальника аерокосмічних та оборонних систем» [77]. Цікаво, що ціна акцій компанії впала приблизно на 25% одразу після закриття угоди, однак станом на 3 квітня 2023 року акції компанії торгуються на рівні 98 дол. США при початковій ціні в 50 дол. США після злиття (зростання на 96% за 3 роки) [78].

Наостанок, варто розглянути проблему досягнення сталого розвитку – одну з найбільш актуальних тенденцій, що виникли в останні десятиліття. Для транснаціональних корпорацій особливо важливим стало дотримання стандартів ESG (Environmental, Social, and Governance), тобто екологічної, соціальної та управлінської відповідальності [118]. В цьому контексті екологічні критерії

враховують вплив компанії на навколишнє середовище та її корпоративну політику, спрямовану на захист екології. Соціальні критерії досліджують як компанія управляє відносинами з працівниками, постачальниками, клієнтами та громадами, в яких вона працює. Управлінська відповідальність стосується насамперед питань керівництва та управління організацією, оплати праці керівництва, аудиту, внутрішнього контролю та прав акціонерів. В цілому ж, такий підхід до ведення бізнесу ґрунтується на принципі, що діяльність компанії має бути соціально відповідальною.

Про важливість концепції ESG для міжнародних компаній говорить і той факт, що значна кількість інвесторів звертає все більшу і більшу увагу на вплив транснаціональних компаній на навколишнє середовище та на їх підходи до ведення бізнесу. Так, експоненційно зросла кількість інвестиційних фондів, що інвестують виключно в компанії, що дотримуються принципів сталого розвитку – якщо у 2006 вартість активів, розміщених в інвестиційних фондах ESG становила близько 5 млрд дол. США, то у 2021 році ця сума зросла до рівня 391 млрд дол. США [119]. Відповідно, прослідковується певний тренд, згідно з яким компанії, які дотримуються високих екологічних та управлінських стандартів, можуть залучати кошти інвесторів набагато простіше, ніж компанії, діяльність яких завдає значної шкоди екології чи її працівникам.

Згідно зі зведеною оцінкою аналітиків S&P, Sustainalytics та MSCI, серед 25 найбільших транснаціональних корпорацій світу, що найретельніше дотримуються стандартів ESG, на передових місцях розташовуються тайванська компанія-виробник мікросхем TSMC, американські технологічні компанії NVIDIA та Microsoft, а також французький конгломерат LVMH [120]. Найгірший результат мають саудівська нафтовидобувна компанія Saudi Aramco, американська IT-компанія Facebook та китайська технологічна компанія Alibaba Group.

Окрім дотримання принципів ESG, можемо припустити, що в найближчому майбутньому стейкхолдери міжнародних компаній вимагатимуть від них проводити свою діяльність базуючись на 17 Цілях сталого розвитку ООН (Sustainable Development Goals), що були представлені у 2015 році [121]. На наш погляд, найбільший вплив на діяльність транснаціональних корпорацій мають такі цілі:

ліквідація голоду та бідності, гендерна рівність, відновлювана енергетика, індустріалізація, інновації та інфраструктура, доступ до зв'язку, боротьба зі зміною клімату та екосистем та інші. Серед компаній, що дотримуються вищезгаданих принципів сталого розвитку, дослідники відносять французьку компанію зі сфери автоматизації та управління енергетикою Schneider Electric, данського виробника зеленої енергії Ørsted A/S, бразильський фінансовий конгломерат Banco do Brasil та фінську компанію-виробника екологічно чистого палива Neste Oyj [122].

В цілому ж, можемо підсумувати, що концепція сталого розвитку передбачає необхідність балансування між задоволенням наявних економічних потреб і розумінням економічних та соціальних викликів майбутнього, що є важливим завданням для транснаціональних корпорацій в контексті глобалізації світового простору.

2.2. Вплив ТНК на поглиблення міжнародного поділу праці та розвиток міжнародної торгівлі

У нашій науковій роботі ми вже декілька разів згадували поняття міжнародного поділу праці. Однак, варто проаналізувати ключові характеристики та особливості міжнародного поділу праці більш детально. Так, Оксфордський соціологічний словник визначає міжнародний поділ праці як спеціалізацію окремих країн на певних галузях виробництва, продуктах, чи на окремих частинах виробничого процесу [79]. При цьому, існує два етапи становлення теорії міжнародного поділу праці – старий і новий. Старий міжнародний поділ посиляється на доробок англійського економіста Девіда Рікардо, за яким робоча сила має порівняльну перевагу на основі готової продукції, тоді як новий міжнародний поділ праці (НМПП) визначає порівняльну перевагу радше на основі завдань і процесів [80].

Концепція НМПП була вперше розроблена та теоретизована в 1970-х роках, за якою старий колоніальний поділ праці, що передбачав експорт виключно сировини з

країн третього світу та імпорту готових товарів, було подолано [81]. Так, згідно з науковцями, менш розвинуті країни стали більш індустріалізованими для виробництва принаймні дешевих трудомістких промислових товарів для експорту в основні капіталістичні країни в обмін на більш прогресивний капіталомісткий імпорту.

Тобто, новий міжнародний поділ праці став поясненням просторового зсуву обробної промисловості з розвинених капіталістичних країн до країн, що розвиваються, які раніше, за старого поділу, виступали в більшості випадків як постачальники корисних копалин та сільськогосподарської продукції, а з 1970-х почали спеціалізуватися на промисловому виробництві.

Особливо важливим аспектом для цієї роботи є той факт, що новий міжнародний поділ праці є результатом глобалізації та проактивної участі транснаціональних корпорацій. Зазначається, що НМПП був спричинений значною мірою кризою фордизму, коли використання конвеєрів та високого ступеня стандартизації досягло своєї максимальної ефективності й більше не дозволяло зменшувати витрати без шкоди якості [80]. Окрім того, відбувся більш складний процес трансформації, зумовлений як змінами в корпоративній культурі та новими політичними цілями розвитку в країнах, що розвиваються, так і вертикальною дезінтеграцією виробничого процесу та його переміщенням до нових індустріальних країн.

Як нами вже було встановлено раніше, найбільша кількість транснаціональних корпорацій розташована саме в Сполучених Штатах Америки. Ця ж країна є лідером за низкою економічних показників, як-от ВВП чи промислове виробництво. З цього можемо зробити висновок, що саме американські ТНК є одними з найбільших інвесторів у світі та мають найбільшу кількість закордонних підрозділів, і, відповідно, їх вплив на міжнародний поділ праці є доволі масштабним. Враховуючи також той факт, що статистичні дані США є одними з найбільш порівняних, зрозумілих та надійних, варто розглянути окремі показники діяльності американських ТНК, базуючись на даних Бюро економічного аналізу США (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 – Кількість, активи, чистий прибуток, чисельність працівників та виплати працівникам іноземних підрозділів ТНК США, 1985-2020 рр.

Рік	Кількість іноземних підрозділів (од.)	Активи (млрд дол. США)	Чистий прибуток (млрд дол. США)	Чисельність працівників (тис.)	Виплати працівникам (млрд дол. США)
1985	16780	834,64	43,29	6419,3	102,37
1990	17712	1559,04	84,56	6833,9	184,81
1995	21426	2825,56	127,05	7344,9	240,79
2000	23250	5350,06	222,09	9713,0	310,76
2005	24621	10368,28	650,02	10621,7	405,00
2008	25903	12608,52	938,18	11801,2	490,12
2010	26747	23264,51	1145,99	13495,6	559,14
2013	28201	25001,34	1151,16	14308,4	633,06
2015	37544	27176,37	1161,54	16639,1	694,77
2019	41320	30829,35	1458,55	16716,2	723,83
2020	40806	31486,74	1233,50	16339,7	705,45

Джерело: складено автором на основі [83]

Показовим є також і зростання кількості активів закордонних підрозділів американських ТНК. Якщо в 1985 році зазначені активи становили близько 830 млрд дол. США, то вже у 2000 році загальна вартість активів зросла понад в 6 разів, до рівня 5,3 трлн дол. США. Станом на 2020 рік, цей показник збільшився до 31,5 трлн дол. США – зростання в 38 разів, порівняно з 1985 роком (інфляцію не враховано). Чистий прибуток відповідних компаній зріс у 28 разів на досліджуваному проміжку – з 43 млрд дол. США до 1,2 трлн дол. США. При цьому, чисельність працівників іноземних підрозділів американських ТНК, як і виплати цим працівникам, зросли не настільки сильно. Згідно з рис. 2.2 до 2000 року динаміка прибутків та виплат працівникам іноземних підрозділів американських ТНК була приблизно однаковою. Більше того, агреговані обсяги виплат працівникам навіть перевищували загальну суму чистих прибутків, однак ситуація значно змінилась на початку XXI століття.

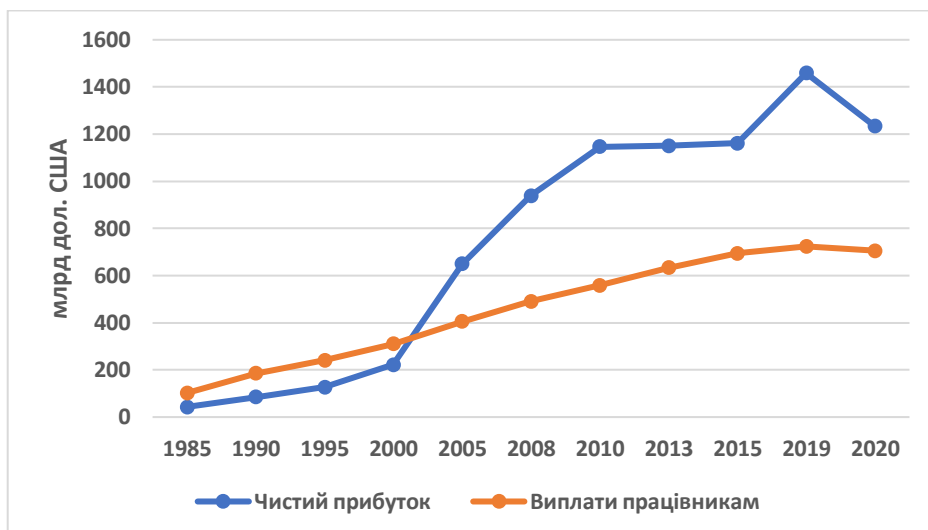


Рис. 2.2 – Порівняння обсягів чистого прибутку та виплат працівникам закордонних підрозділів американських ТНК, 1985-2020 рр. [83]

Так, між 2000 та 2005 роком відбулось кратне зростання показника чистого прибутку при доволі помірному зростанні обсягів виплат працівникам. Таку ситуацію можна пояснити як бухгалтерськими та статистичними змінами обліку, так і безпосереднім зростанням норми прибутку іноземних філій. В цілому ж, кількість працівників іноземних підрозділів ТНК збільшилась з 6,4 тис. працівників до 16,3 тис. (2,5 рази), а виплати цим працівникам – зі 102 млрд дол. США до 705,4 млрд дол. США (6,9 рази).

Для глибшого розкриття цього питання варто також порівняти кількість іноземних та домашніх підрозділів транснаціональних корпорацій в розрізі інших країн (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Країни з найбільшою кількістю ТНК*, кількість закордонних та домашніх підрозділів ТНК відповідних країн, станом на 2020-2021 рр.

Країна	ТНК	Закордонні підрозділи	Домашні підрозділи
США	1700	17848	83386
Китай	1272	11277	42748
Японія	615	2088	8230
Велика Британія	313	13945	14762

Продовження таблиці 2.6

Австралія	189	5705	5632
Канада	170	5394	1135
Індія	169	2844	1733
Тайвань	136	989	1039
Південна Корея	112	1425	1095
Франція	108	5242	6336
Швейцарія	98	2413	831

*на основі даних 6186 компаній

Джерело: складено автором на основі [84]

Базуючись на даних аналізу 6186 міжнародних компаній, здійснених британським аналітичним та консалтинговим агентством GlobalData (табл. 2.6), можемо стверджувати, що найбільшу кількість підрозділів мають американські ТНК. При цьому, кількість підрозділів американських ТНК в домашній країні майже вдвічі перевищує відповідний показник для китайських ТНК, що розташовані на другому місці серед країн з найбільшою кількістю транснаціональних компаній.

Можемо зробити припущення, що країна, в якій розташована штаб-квартира компанії, має вплив на кількість підрозділів. Так, компанії з країн з найбільшими економіками, таких як США, Китай чи Японія, мають значно більше внутрішніх дочірніх компаній порівняно з іноземними підрозділами. В цілому, це свідчить про те, що багато з цих транснаціональних компаній не відчувають потреби в значному розширенні своєї діяльності за кордон, оскільки їхній великий внутрішній ринок певною мірою задовольняє їхні потреби [84].

З іншого боку, країни з меншим населенням, такі як Швейцарія, Гонконг і Канада, мають набагато більше іноземних дочірніх підрозділів, ніж вітчизняних. В інших країнах, таких як Великобританія, Австралія, Тайвань, Південна Корея та Франція, спостерігається майже однакова кількість іноземних та вітчизняних компаній. Ці країни мають як значні внутрішні ринки, так і є привабливими для ПП.

Проаналізувавши покраїнний розподіл розташування найбільших транснаціональних корпорацій, можемо перейти до розгляду компаній-лідерів за кількістю дочірніх підрозділів (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Найбільші ТНК за кількістю підрозділів, станом на 2020-2021 рр.

Назва	Галузь	Країна	Кількість підрозділів
Vinci	Будівництво	Франція	2689
HCA Healthcare	Фармацевтика	США	2447
WPP	Медіа	Велика Британія	2153
Ventas	Будівництво	США	1877
UnitedHealth	Фінансові послуги	США	1445
Welltower	Будівництво	США	1420
Tenet Healthcare	Фармацевтика	США	1358
Blackstone	Фінансові послуги	США	1130
AES	Енергетика	США	1102
Enel	Енергетика	Італія	1098

*на основі даних 6186 компаній

Джерело: складено автором на основі [84]

Так, згідно з табл. 2.7, з 6186 компаній, проаналізованих GlobalData, найбільшу кількість дочірніх підрозділів має французька будівельна компанія Vinci – 2689 підрозділів. Увійшли до першої десятки й дві інші будівельні компанії, американські Ventas (1877 підрозділів) та Welltower (1420 підрозділів). Примітно, що сім з десяти найбільших компаній мають штаб-квартири в США та володіють понад 1000 підрозділів кожна. Серед інших компаній в переліку – американські ТНК з сектору фармацевтики та охорони здоров'я, британська компанія зі сфери комунікацій та медіа WPP, а також дві фінансові компанії – UnitedHealth та Blackstone.

Іншим важливим аспектом участі транснаціональних корпорацій у світовій економіці є їх внесок у міжнародну торгівлю. Згідно з дослідженнями, на ТНК припадало близько 90% американського експорту та імпорту товарів у 1993 та 2000

роках [85]. Окрім того, дослідження 2019 року має аналогічний висновок – на транснаціональні компанії протягом 2011-2017 років припадало так само близько 90% американського експорту та імпорту послуг [86]. При цьому, домінування ТНК як у торгівлі, так і в інвестиціях свідчить про те, що більша частина міжнародної торгівлі пов'язана не стільки з традиційним експортом чи імпортом між виробниками та кінцевими споживачами, а радше з глобальними ланцюгами доданої вартості транснаціональних корпорацій [87].

Згідно з визначенням Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО), глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛВ) – це міжнародний розподіл виробництва, явище, коли виробництво поділяється на види діяльності та завдання, що виконуються в різних країнах світу [88]. Зазначається також, що глобальні ланцюги доданої вартості тісно пов'язані та переплетені з поняттями міжнародного виробництва, торгівлі, транскордонних інвестицій, а також аутсорсингу та офшорингу діяльності. Фактично, ГЛВ – це наслідок поширення глобалізації в цілому та нового міжнародного поділу праці зокрема.

Окрім того, транскордонне виробництво та, як наслідок, поширення глобальних ланцюгів доданої вартості, стали можливим завдяки лібералізації торгівлі та інвестицій, зниженню транспортних витрат, розвитку інформаційних технологій та інноваціям у логістиці, які ми опишемо згодом. В звіті ЮНІДО зазначається, що розвиток ГЛВ значною мірою зумовлений саме транснаціональними корпораціями в індустріально розвинених країнах, які постійно реструктурують свій бізнес і реорганізують свої операції задля підвищення конкурентоспроможності та оптимізації витрат. В цілому, механізмом поширення ГЛВ є перенесення трудомістких етапів виробництва з промислово розвинених країн до країн, що розвиваються, з низькою заробітною платою та великою кількістю робочої сили.

Про важливість глобальних ланцюгів доданої вартості говорить і той факт, що ще у 2013 році, згідно зі звітом ЮНКТАД, 80% світової торгівлі відбувалося в ГЛВ, пов'язаних з транснаціональними корпораціями [89]. Схожу цифру подає й ОЕСР, зазначаючи, що в сучасній економіці близько 70% міжнародної торгівлі сьогодні пов'язано з ГЛВ, оскільки послуги, сировина, деталі та компоненти перетинають

кордони часто неодноразово, а після включення в кінцеву продукцію вони відправляються споживачам по всьому світу [90].

Одним із численних прикладів використання транснаціональними корпораціями глобальних ланцюгів доданої вартості є виробництво смартфона iPhone від компанії Apple (рис. 2.3). Відомо, що Apple не виробляє компоненти своїх девайсів самостійно та навіть не займається остаточною збіркою [91]. Все це роблять компанії-партнери Apple, як-от TSMS, Samsung та Intel (процесори), Sony (камери), Texas Instruments (перетворювачі постійного струму), Toshiba (флешпам'ять NAND), ST Microelectronics (бездротова зарядка) та багато інших. Окрім того, фінальне збирання та комплектування проводиться на заводах Foxconn, Pegatron та інших.

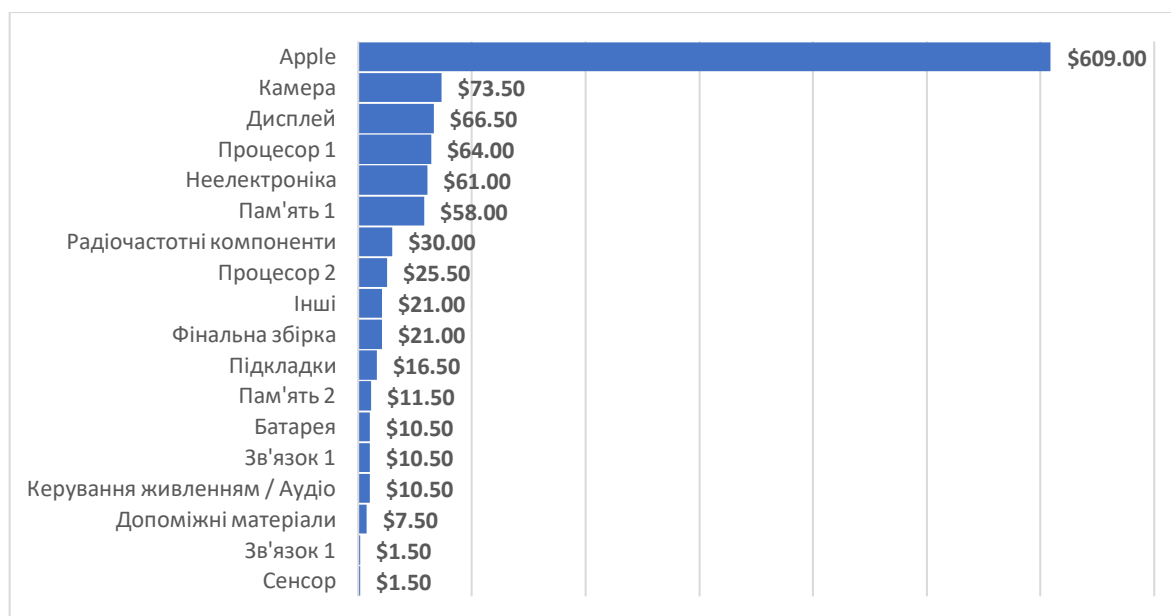


Рисунок 2.3 – Розбивка ланцюга доданої вартості для виробництва Apple iPhone 11 Pro Max [91]

Так, згідно з даними порталу Tech Insights (рис. 2.3), розбивка вартості iPhone 11 Pro Max моделі 2019 року показує, що загальна вартість виробництва iPhone, який продається за ціною 1099 доларів США, становить приблизно 490 доларів США [91]. Відповідно, Apple залишає собі 609 доларів США, або понад 55% від ціни продажу, що набагато більше, ніж отримує будь-яка інша компанія в ланцюжку поставок. При цьому, звісно, ці гроші не є чистим прибутком Apple, адже компанія також розробляє

загальну концепцію телефону, його дизайн, програмне забезпечення, а також закладає в собівартості смартфона майбутні розробки. З рис. 2.3 можна також зробити більш широкий висновок, що полягає у тому, що додана вартість в більшості сучасних продуктів створюється не у фізичному виробництві, а у наданні відповідних послуг, як-от створення дизайну чи розробка програмного забезпечення.

До того ж, згідно з книгою «Multinational Corporations Shape Global Value Chain Development» від Крістін Цянь, Ян Лю та Віктора Стінбергена, виданою за сприяння Групи Світового банку, ринкова влада, якою володіють ТНК, дозволяє їм отримувати непропорційні вигоди від використання глобальних ланцюгів доданої вартості [92]. Зазначається, що ТНК можуть зловживати станом монополії, наявності одного споживача та багатьох постачальників, та вимагати знижку на ціни, які вони платять своїм постачальникам. Як наслідок, споживачі можуть бути змушені платити набагато вищу ціну, ніж вони платили б на досконало конкурентному ринку, а постачальники можуть отримати лише частину доданої ними вартості, як ми вже переконались на прикладі Apple iPhone 11 Pro Max (рис. 2.3).

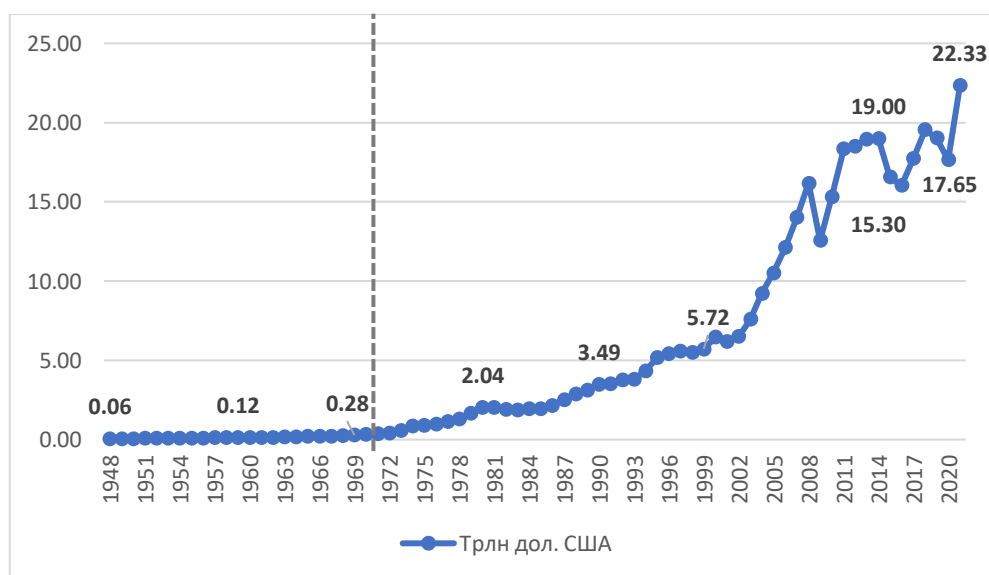
Ще одним прикладом на підтвердження вищезгаданої тези може бути ланцюг створення доданої вартості кави. Так, згідно з дослідженням Financial Times 2019 року, великі обсмажувальники та роздрібні мережі, такі як Nestle чи Starbucks, за оцінками, отримують 85% роздрібної вартості чашки кави вартістю 2,5 фунти стерлінгів (Додаток Б). При цьому, виробники кави отримують лише один пенс (0,01 фунта стерлінгів), або 0,4% від кінцевої роздрібної ціни [93]. Більше того, кінцевий прибуток відповідних ТНК становить 25 пенсів (0,25 фунта стерлінгів) або 10% від ціни.

Як ми вже зазначали, одним із драйверів такого масштабного поширення використання ланцюгів доданої вартості є кардинальні зміни у логістиці. В історичному контексті одними із найважливіших винаходів для спрощення та здешевлення переміщення товарів дослідники виділяють створення залізниці, парового двигуна, а також відкриття Суецького та Панамського каналів [94]. В новітній історії таким винаходом став контейнер. Щобільше, у відповідних дослідженнях з економіки транспорту стверджується, що контейнеризація була

головною зміною в транспортних технологіях XX століття, яка призвела до значного прискорення глобалізації світової економіки.

Згідно з Нобелівським лауреатом з економіки (2008) Полем Кругманом, основною проблемою перевезення товарів було завантаження та розвантаження товарів з кораблів [95]. Значна частина витрат на міжнародну торгівлю припадала на зняття вантажу з корабля, його сортування та боротьбу з крадіжками, які завжди мали місце в дорозі. Тому, однією з найбільших змін у світовій торгівлі, за Кругманом, стала поява та широке застосування контейнера.

Інтермодальний контейнер був винайдений у 1956 році американським підприємцем Малкомом Макліном та інженером Кітом Тантлінгером. Безпосередньо початок контейнерної революції було покладено у квітні 1956 року, коли Ideal-X, переобладнаний танкер часів Другої світової війни з посиленою палубою для навантаження 58 контейнерів, здійснив свій перший рейс з порту Ньюарк (штат Нью-Джерсі) до Х'юстона (штат Техас). Необхідно також зауважити, що для самої індустрії важливим став не лише сам контейнер як залізний ящик для товарів, а радше комплексне та системне використання відповідних стандартизованих кранів, кораблів-контейнеровозів, портів, вантажівок, вагонів та складських приміщень, що значно вплинуло на динаміку міжнародної торгівлі товарами (рис. 2.4).



Примітка: вертикальною уривчастою лінією показано приблизний початок широкого застосування контейнерів для перевезень

Рисунок 2.4 – Динаміка світового експорту товарів, 1948-2021 рр. [96]

Так, на початку 1960-х років використання лише одного контейнерного крана в 40 разів перевищувало середню продуктивність стандартної портової бригади [94]. Після цього, з кінця 1960-х - початку 1970-х років, контейнерні перевезення стали набирати все більшої і більшої популярності у світі. До того ж, згідно з даними Світової організації торгівлі, обсяг світового експорту товарів в 1948 році становив близько 58,5 млрд дол. США, а у 2021 році – понад 22,3 трлн дол. США (рис. 2.4). Варто додати, що на рис. 2.4 не враховано інфляцію долара США, що становила понад 1000% з 1948 по 2021 роки. Однак, навіть врахувавши інфляцію, все одно динаміка світового експорту товарів кратно збільшилась за останні 75 років (понад 38000%). Одним із ключових пояснень такого зростання – контейнеризація торгівлі товарами. При цьому, не менш важливу роль у міжнародних перевезеннях товарів відіграють і транснаціональні корпорації, що є операторами контейнеровозів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 – Найбільші компанії-оператори контейнерних суден, їх доля ринку, флот та виручка, квітень 2023 р.

Компанія	Частка ринку (%)	Флот (од.)*	Виручка у 2022 р. (млрд дол. США)
MSC	18,2%	743	-
Maersk	15,7%	695	81,52
CMA CGM Group	12,8%	604	74,5
COSCO Group	10,9%	464	63,22
Hapag-Lloyd	6,8%	246	36,26
Evergreen Line	6,3%	212	20,89
ONE	5,8%	206	14,73
HMM	3,1%	75	14,29
Yang Ming Marine	2,7%	93	12,54
Zim	2,1%	138	12,56

*власні, орендовані та замовлені судна станом на квітень 2023 року

Джерело: складено автором на основі [97, 98]

Так, згідно з табл. 2.8, компанією з найбільшою долею ринку контейнерних перевезень є Mediterranean Shipping Company (MSC), флот якої складає понад 740 суден. При цьому, компанія є приватною та не публікує свою звітність, тому дані про її виручку чи ринкову капіталізацію відсутні в загальному доступі. На другому місці розташована компанія Maersk, флот якої налічує 695 суден, а виручка у 2022 році перебільшила 81 млрд дол. США. Варто зауважити, що Maersk в 1999 році поглинула компанію SeaLand, яку заснував винахідник контейнерів Малком Маклін. В цілому ж, флот десяти найбільших компаній-операторів контейнеровозів налічує понад 3450 суден, а їх сукупна виручка (без компанії MSC) у 2022 році становила 330 млрд дол. США.

З іншого боку, здешевлення логістики, новий міжнародний поділ праці та перенесення виробництв з розвинених країн до країн, що розвиваються, в короткостроковому періоді можуть мати певні негативні наслідки для окремих галузей економіки чи окремих груп населення. Одним з найбільш показових прикладів у цьому контексті є автомобільна галузь США та занепад американського міста Детройт. Так, в 1950-1960 рр. ринкова частка трьох найбільших американських автовиробників (Chrysler, Ford Motor Company та General Motors Corporation), так званої Великої чи Детройтської трійки, становила від 80% до 95% (Додаток В). Однак, вже в 1990-х роках частка автомобільного ринку США відповідних виробників поступово знизилась до 60%.

У 2008 році досліджуваний показник став меншим за 50% та продовжив падіння [99]. Водночас значно виріс імпорту автомобілів до США. Вищезазначені факти, у свою чергу, призвели до того, що Детройт, колись процвітаюче місто з потужним виробництвом, перейшло у стан занепаду. Так, населення міста зменшилось майже втричі за останні 70 років – від 1,8 млн осіб в 1950 році до 632 тис. осіб у 2021 році [100]. З іншого ж боку, як зазначають дослідники, поява імпортованих автомобілів на ринку США призвела до руйнування олігополії Детройтської трійки та сприяла розширенню товарного ряду автомобілів на американському ринку.

Насамкінець, варто проаналізувати роль та важливість транснаціональних корпорацій в цілому по економіці світу. Незважаючи на широку політичну та наукову

дискусію навколо діяльності транснаціональних корпорацій, емпіричні дані про їхню діяльність значно обмежені підгрупами країн і зосереджені, в основному, на виробничому секторі [101]. Однак, у 2018 році група дослідників з ОЕСР створила аналітичну базу даних ТНК, що охоплює 60 країн (включно з «рештою світу») та 34 галузі за 2005-2016 роки, ключові показники з якої подано на рис. 2.5.

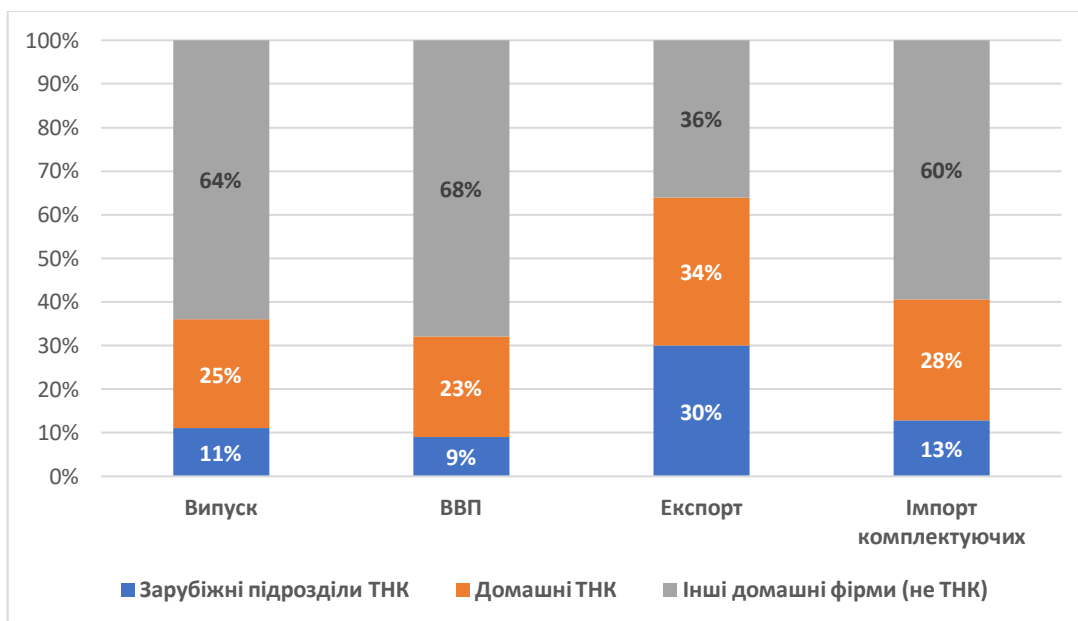


Рисунок 2.5 – ТНК у світовому випуску, ВВП, експорті та імпорті комплектуючих станом на 2016 рік (%) [102]

Так, згідно з ОЕСР (рис. 2.5), у 2016 році ТНК в країнах базування та їх зарубіжні підрозділи, в цілому, були відповідальними за 64% світового експорту, в той час як на інші підприємства, що не є транснаціональними, припадало 36% світового експорту. Окрім того, випуск транснаціональних корпорацій та їхніх дочірніх підрозділів становив 36% від загальносвітового значення, а частка ВВП, створеного ТНК, сягала 32%. Однак, якщо розглядати імпорт комплектуючих, то частка ТНК та їх закордонних філій є дещо меншою – 28% та 13% відповідно.

До того ж, іноземні підрозділи транснаціональних компаній суттєво відрізняються від локальних компаній – іноземні філії загалом є більшими за масштабом, більш капіталомісткими, продуктивнішими та такими, що інвестують більше коштів у наукові дослідження та розробки. Згідно з аналітичною базою даних

ОЕСР, іноземні підрозділи ТНК також більш орієнтовані на міжнародні ринки, тобто експортують більше, ніж місцеві компанії, купують більше проміжної продукції, а також отримують більше проміжної продукції з-за кордону, отже, включають більшу частку іноземної доданої вартості у свій випуск [102].

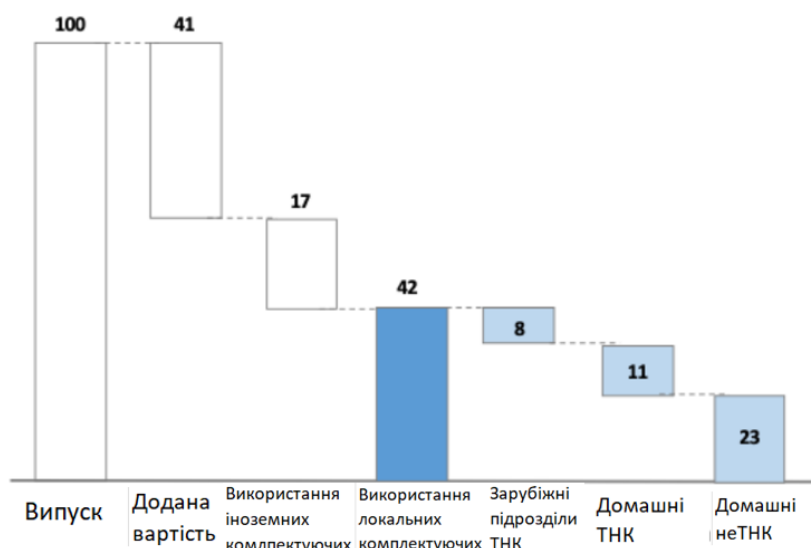


Рисунок 2.6 – Структура джерел постачання закордонних підрозділів ТНК на світовому рівні, 2016 р. (%) [102]

Згідно з рис. 2.6, іноземні підрозділи ТНК мають міцні зв'язки з місцевими компаніями, отримуючи понад дві третини проміжної продукції від підприємств країни перебування (як від локальних транснаціональних корпорацій, так і від звичайних місцевих постачальників). В цілому по світовій економіці у 2016 році, у випуску продукції ТНК 42% склали локальні комплектуючі або послуги, надані місцевими фірмами. Отже, виходячи з цього, можемо зробити висновок, що транснаціональні компанії, загалом, беруть активну участь у розвитку місцевих економік в країнах перебування, а також активно співпрацюють з місцевими постачальниками.

2.3. Особливості впливу ТНК на розвиток економіки України в сучасних реаліях

Як нами вже було встановлено, прихід транснаціональних корпорацій несе низку переваг для приймаючих країн, як-от оновлення виробничих потужностей підприємств, «ефекти переливу», розвиток інновацій, притік інвестицій та збільшення надходжень до державного бюджету. З іншого боку, ТНК можуть мати й негативний вплив на національні економіки, насамперед шляхом потенційної монополізації ринків, спотворення конкуренції, використання корупційних інструментів чи лобіювання рішень, що можуть шкодити екології.

Аби усвідомити вплив ТНК на економіку нашої країни, прослідкуємо основні мотиви провадження діяльності в Україні на думку опитаних представників транснаціональних корпорацій. Опитування було проведене задовго до початку повномасштабного вторгнення росії на територію України, тому його результати є важливими для нас радше з історичної точки зору.

Так, згідно з відповідями респондентів, основним стимулом приходу ТНК в Україну є розмір і потенціал зростання ринку. Інші мотиви полягають в інтересі до безпосереднього доступу на ринок України, використання експортних можливостей, а також вартість ресурсів та доступ до них [103]. До того ж Україна має гарне географічне розташування, а на її території наявна значна кількість корисних копалин та інших природних ресурсів. В цілому, українська економіка приваблювала транснаціональні корпорації через те, що мала значний сировинний потенціал та відносно дешеву робочу силу, проте зі значним технічним рівнем підготовки фахівців.

Як ми вже неодноразово зазначали, транснаціональні компанії розширюють свою діяльність за кордон через механізм прямого іноземного інвестування. Тому, варто проаналізувати динаміку притоку ПІІ в Україну за останні роки (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Динаміка притоку ПІІ в Україну, 2008-2022 рр.

Рік	ПІІ в Україну (млн дол. США)	ПІІ з України (млн дол. США)	Чистий притік ПІІ (млн дол. США)
2008	10913	1010	9903
2010	6495	736	5759
2012	8401	1206	7195
2014	410	111	299
2016	4055	100	3955
2018	4732	-127	4859
2019	6017	842	5175
2020	-36	22	-58
2021	7320	-198	7518
2022	848	344	504

Примітка: знак «-» свідчить про дезінвестиції – обсяг вилучення попередньо інвестованого капіталу був більшим, ніж обсяг нових інвестицій.

Джерело: складено автором на основі [104]

Однак, після фінансової кризи 2008 року темпи притоку прямих іноземних інвестицій в Україну дещо знизились – до рівня 5-8 млрд дол. США на рік. Після кризи 2014 року, анексії Криму та початку війни на Донбасі ПІІ в Україну знизились до рекордно малих значень в 0,4 млрд дол. США. При цьому, з 2016 по 2020 роки спостерігалось поступове відновлення ПІІ до рівня 4-6 млрд дол. США на рік. У 2020 році через пандемію COVID-19 приплив ПІІ в Україну взагалі мав від’ємне значення – відбувався процес дезінвестування, коли іноземні інвестори не тільки не здійснювали нових інвестицій, а ще й вилучали інвестований до цього капітал.

У 2021 році був зафіксований рекордний після початку війни у 2014 році притік прямих іноземних інвестицій в Україну – понад 7,3 млрд дол. США. В минулий 2022 рік, більшість якого припала на повномасштабну війну, рівень притоку ПІІ знизився до 0,85 млрд дол. США. Натомість прямі інвестиції з України, тобто здійснені резидентами України за кордон, на всьому досліджуваному проміжку не

перевищували 1,2 млрд дол. США (2012 рік) та в середньому становили 0,4 млрд дол. США.

На жаль, можемо констатувати, що частка прямих іноземних інвестицій в Україну є дуже незначною і знаходиться в межах 0,2-0,4% від усіх ПІІ у світі в період з 2016 по 2021 роки [2]. Серед основних причин, згідно з опитуванням іноземних інвесторів від Dragon Capital, станом на 2020 рік найбільш суттєво перешкоджали притоку ПІІ в Україну такі фактори як «недовіра до судової системи», «корупція», «монополізація ринків та захоплення влади олігархами», «обтяжливе та нестабільне законодавство», «репресивні дії правоохоронних органів» та «складне податкове адміністрування» [106]. Перші два фактори – недовіра до судів та корупція – займали передові місця у всіх опитуваннях від Dragon Capital, починаючи з 2016 року.

Окрім того, важливо також враховувати географічну структуру прямих іноземних інвестицій в Україну (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – Притік прямих іноземних інвестицій в Україну за країнами походженням, 2015-2021 рр. (млн дол. США)

2015		2017		2019		2021	
Країни	ПІІ	Країни	ПІІ	Країни	ПІІ	Країни	ПІІ
РФ	2076	Швейцарія	842,6	Кіпр	2661,0	Кіпр	1674,4
Австрія	406,6	РФ	506,1	Нідерланди	589,0	Нідерланди	1435,2
Франція	339,5	Німеччина	414,1	РФ	296,9	Німеччина	695,3
Люксембург	167,4	Кіпр	402,2	Швейцарія	287,5	Швейцарія	693,3
Угорщина	156,2	Нідерланди	379,2	Польща	211,2	США	326,6
Німеччина	120,2	ВБ	213,3	Угорщина	190,6	Люксембург	321,1
США	81,3	Польща	141,0	Люксембург	185,1	ВБ	245,5
Туреччина	69,4	Люксембург	124,6	ВБ	177,8	Польща	227,9
Швейцарія	60,0	Франція	112,3	Франція	161,4	Франція	177,2
Японія	43,9	США	108,9	Швеція	127,6	Австрія	167,8

Примітка: РФ – російська федерація; ВБ – Велика Британія

Джерело: складено автором на основі [104]

Так, згідно з табл. 2.10, у 2021 році серед основних інвесторів в Україну – компанії з Кіпру, Нідерландів, Німеччини, Швейцарії та США. Важливим для нашої роботи є той факт, що основна частина надходжень прямих іноземних інвестицій припадає на незначну кількість країн. У свою чергу, це свідчить про відсутність диверсифікації країн-експортерів ПІІ до України.

Варто додати, що до 2019 року росія стабільно входила до переліку трьох найбільших інвесторів в Україну, а у 2015 році – за рік після анексії Криму – займала перше місце за притоком ПІІ в нашу державу (понад 2 млрд дол. США у 2015 році та близько 300 млн дол. США у 2019 році). Також, наочним видається те, що низка країн з переліку в табл. 2.10 – офшорні юрисдикції або ж країни з низьким рівнем корпоративного оподаткування (як-от Кіпр, Нідерланди чи Швейцарія).

Такий стан пояснюється не популярністю України серед кіпрських чи швейцарських підприємств, а радше використанням механізму *round tripping*, за якого українські компанії виводять гроші до іноземних юрисдикцій, а потім повертають їх в Україну через іноземні компанії, що контролюються резидентами України [107]. Тобто, українська компанія переказує гроші в податкову гавань, а потім повертає свої ж гроші у вигляді прямих іноземних інвестицій від пов'язаних з нею закордонних компаній. Рівень використання *round tripping* в прямих іноземних інвестиціях України є доволі значним.

Так, згідно з даними НБУ, у 2021 році частка *round tripping* в ПІІ до України становила 68% [104]. Відповідно, понад дві третини всіх прямих іноземних інвестицій до нашої країни у 2021 році склали гроші українських компаній, які були виведені за кордон і згодом повернуті назад. В середньому ж, з 2010 по 2021 рік відсоток *round tripping* в ПІІ в Україну становив 24%. Однак, транснаціональні корпорації все ж інвестують в Україну. Для глибшого аналізу варто розглянути перелік найбільших ТНК, що присутні в Україні. Виходячи з табл. 2.11 можемо констатувати, що серед наймасштабніших іноземних інвесторів в Україні переважна більшість – це компанії з сектору виробництва тютюну та тютюнових виробів, агропромислового комплексу та ритейлу.

Таблиця 2.11 – Іноземні транснаціональні компанії в списку топ-100 найбільших приватних компаній України від Forbes Ukraine, 2021 рік

Місце	Компанія (власник)	Галузь	Виторг (млрд грн)	Прибуток (млрд грн)
6	ArcelorMittal Кривий Ріг	Металургія	63,5	0,74
18	Philip Morris Україна	Тютюнова	30,0	0,33
21	Київстар (Veon)	Мобільний зв'язок	25,0	10,3
23	Onur Group Ukraine	Будівництво доріг	24,4	-0,064
24	Сантрейд (Bunge)	АПК	24,4	0,81
26	АДМ Ukraine	АПК	23,8	0,47
29	Metro Cash & Carry	Ритейл	19,8	-1,7
30	Japan Tobacco International Україна	Тютюнова	20,5	0,96
31	British American Tobacco	Тютюнова	19,5	-0,073
32	Vodafone Україна	Мобільний зв'язок	18,1	1,2
34	Samsung Україна	Ритейл	17,7	0,32
37	Cargill	АПК	16,7	0,49

Джерело: складено автором на основі [108]

Також, в рейтингу 2021 року значно підвищилась позиція компанії Onur Group Ukraine, що надає послуги з будівництва доріг. Насамперед, це можна пояснити значним збільшенням державних інвестицій у дорожню сферу через програму «Велике будівництво». У списку присутні також компанії зі сфери надання послуг мобільного зв'язку – Vodafone та Київстар. Перше ж місце в табл. 2.11 та шосте місце в загальному рейтингу займає металургійна компанія ArcelorMittal Кривий Ріг, виторг якої у 2021 році становив понад 63 млрд грн, а прибуток – 741 млн грн.

Варто зауважити, що компанія Київстар є найприбутковішою з перелічених в табл. 2.11 ТНК, а також займає передові позиції за цим показником серед усіх 100 найбільших компаній в Україні у 2021 році. При цьому, Київстар входить до консорціуму «Альфа-Груп», який належить підсанкційним росіянам – Михайлу Фрідману, Петру Авену та Андрію Косогову. До цього транснаціонального холдингу входять й інші українські компанії, зокрема Sense Bank (колишній Альфа-Банк

Україна) та IDS Ukraine (мінеральні води «Моршинська» та «Миргородська»). Важливим для нашого дослідження є той факт, що майно вищезгаданої компанії IDS Ukraine влітку було заарештовано, а в листопаді 2022 року передано до управління Агентства з розшуку та менеджменту активів [109]. Станом на початок квітня 2023 року готується й націоналізація Sense Bank [110]. Відповідно, транснаціональні компанії мають зважати на потенційні політичні ризики, що їх очікують у країнах перебування.

Наостанок, варто дослідити, як транснаціональні компанії відреагували на російську агресію в Україні. Так, після початку повномасштабного вторгнення росії на територію України у 2022 році, на державу-терориста було накладено рекордну кількість санкцій – лише Сполучені Штати Америки впровадили понад 4600 різних санкцій на РФ, станом на квітень 2023 року [111].

Згідно з даними Київської школи економіки, всього в росії станом на початок квітня 2023 року було ідентифіковано близько 3200 іноземних компаній (рис. 2.7). З них, остаточно вийшли з російського ринку лише 211 міжнародних компаній, згорнули російські операції («виходять» на рис. 2.7) – 1213 компаній, а заявили про скорочення діяльності та інвестицій («вичікують» на рис. 2.7) 506 компаній. Натомість продовжують свою діяльність понад 1230 міжнародних компаній.

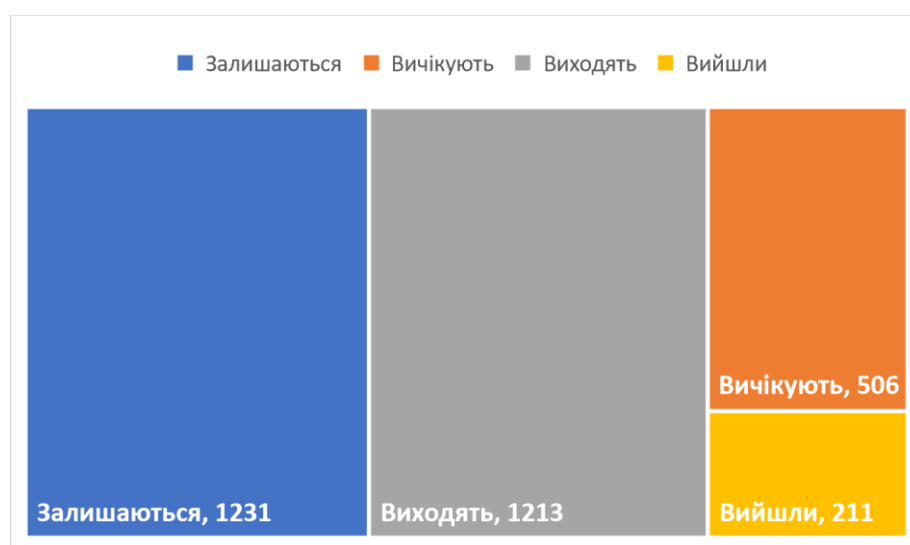


Рисунок 2.7 – Іноземні компанії на ринку РФ станом на початок квітня 2023 року

На жаль, станом на початок квітня 2023 року, з ринку РФ повністю вийшли лише менше 7% міжнародних компаній, однак в процесі виходу знаходиться ще 38% компаній [112]. Про своє бажання залишитися повністю або частково, скоротивши операційну діяльність, повідомили 54% присутніх на ринку іноземних компаній. Виходячи з цього, варто детальніше проаналізувати конкретні приклади найбільших транснаціональних компаній з кожної вищезазначеної категорії (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 – Транснаціональні компанії за доходами на ринку РФ у 2021 році
(млрд дол. США) станом на квітень 2023 р.

Вийшли		Виходять		Залишаються		Вичікують	
Компанія	Доходи в РФ	Компанія	Доходи в РФ	Компанія	Доходи в РФ	Компанія	Доходи в РФ
Renault	6,01	Apple	5,20	Auchan	3,80	Philip Morris	7,05
Int. Paper	2,79	Toyota	5,16	KIA	3,72	Hyundai	6,59
McDonald's	2,30	Leroy Merlin	4,82	Metro	3,12	Volkswagen	6,03
Wella	2,21	Daimler	4,28	Nestle	2,96	JTI	5,62
Siemens	1,85	VEON	3,98	P&G	2,41	Samsung	4,86
Shell	1,81	OSTC	3,94	Komatsu	1,61	Credit Suisse	4,33
Bunge	1,50	IKEA	3,85	Raiffeisen	1,45	Pepsi	4,14
Scania	1,47	BAT	3,56	Globus	1,20	BMW	3,09
Nissan	1,37	Volvo	2,54	AB InBev	1,15	Carlsberg	2,60
Nokian	1,27	Huawei	1,77	HAVI	0,95	Mars	2,15

Джерело: складено автором на основі [112]

Згідно з табл. 2.12 та аналітикою Київської школи економіки, серед найбільших компаній ринку РФ досі залишаються такі ТНК як французький Auchan (сфера ритейлу) з доходами в РФ понад 3,8 млрд дол. США, або корейський автовиробник KIA, що отримав у 2021 році доходів на суму понад 3,7 млрд дол. США. Однак, доходи транснаціональних компаній, що вже здійснили вихід з ринку країни-терориста повністю, або знаходяться в процесі виходу, були значно вищими. Так, французький автовиробник Renault, що покинув ринок РФ одним з перших, у 2021

році отримав понад 6 млрд дол. США доходів. Виходять з ринку РФ і такі компанії як Apple, Toyota та Daimler. Цікаво, що в списку компаній, що наразі перебувають в процесі виходу з РФ є телекомунікаційна компанія VEON, що частково належала вже згаданим раніше підсанкційним росіянам Фрідману, Авену та Косогову.

В списку компаній, що наразі залишаються в РФ чи «вичікують», тобто знизили темпи діяльності та припинили інвестиції в РФ, серед інших, є Metro, Nestle, Raiffeisen, Philip Morris, Japan Tobacco International та Samsung, що є одними з найбільших компаній і в Україні. В цілому ж, значна частина компаній, що станом на квітень 2023 року не планують виходити з росії продовжують працювати й на ринку нашої країни. Деякі з перелічених вище компаній розуміють потенційний конфлікт інтересів і намагаються відбілити свою репутацію, заявляючи, що не отримуватимуть прибутки в РФ та, відповідно, не сплачуватимуть податки, як це зробили Nestle в травні 2022 року [113]. Інші ж транснаціональні компанії, як-от Auchan чи Raiffeisen, потрапили в низку скандалів через свою діяльність в РФ.

Так, згідно з розслідуванням The Insider та Le Monde, Auchan був залучений у постачання товарів для російських військових під виглядом гуманітарної допомоги та допомагав владі РФ проводити мобілізацію [114]. У свою чергу, російський філіал банку Raiffeisen у своїх документах визнає так звані «народні республіки» Донбасу та надає пільгові умови кредитування для російських військових, що беруть участь у війні в Україні [115].

Завершуючи другий розділ нашої роботи, можемо припустити, що війна значно змінить мотиви для приходу нових транснаціональних корпорацій чи для розширення діяльності вже наявних ТНК на ринку України. Зауважимо, що майбутніми основними чинниками, що приваблюватимуть ТНК, стануть повоєнні кредити та гранти від країн-партнерів, а також, можливо, репарації для відновлення України від країни-терориста, або ж від міжнародних компаній, що залишились в РФ. При цьому, згідно з прогнозами KPMG, до ключових секторів, які найбільше постраждали від війни входять інфраструктура, медицина, енергетика, торгівля, освіта та сільське господарство [116]. Відповідно, за сприятливих умов очікується

насамперед значне зростання обсягів будівництва, інвестицій в інфраструктуру та відновлення постраждалого паливно-енергетичного комплексу нашої держави.

Оскільки допомога виділятиметься від країн Європейського Союзу та США, можемо очікувати, що певну частину робіт з відновлення проводитимуть саме найбільші транснаціональні компанії із зазначених країн. Окрім того, зважаючи на масштабність необхідного повоєнного відновлення, а також для оптимізації своєї діяльності міжнародні компанії, що будуть залучені, скоріше за все відкриватимуть філії та дочірні підприємства в Україні. При цьому, такі переваги як доступ до відносно дешевої робочої сили чи наявний сировинний потенціал будуть актуальними й після війни.

Додамо також, що згідно з першою віцепрем'єр-міністеркою – міністеркою економіки України Юлією Свириденко, під час презентації інвестиційної платформи Advantage Ukraine на Нью-Йоркській фондовій біржі в вересні 2022 року, представники таких компаній як U.S. Steel, JP Morgan, General Electric, MUFG Bank, Honeywell та Halliburton вже проявляють певну зацікавленість Україною як потенційним інвестиційним напрямком [117]. Окрім того, найбільше цікавляться інвестуванням в Україну представники компаній зі США, Німеччини, Великої Британії, Туреччини та Польщі в таких секторах, як-от сільське господарство, логістика, енергетика, інноваційні технології, корисні копалини, фінансовий сектор та оборонна промисловість, що дозволяє дивитися у майбутнє з певним рівнем стриманого оптимізму.

Насамкінець, базуючись на нашому дослідженні, варто сформулювати низку рекомендацій як на регуляторному, так і на мікрорівні. Як було згадано вище, повоєнне відновлення України вимагатиме значної кількості грошових та науково-технологічних ресурсів. При цьому, транснаціональні корпорації навряд чи зацікавляться участю у відбудові України, якщо не буде сформовано та імplementовано відповідне законодавство, насамперед у сфері захисту права власності та доступу до справедливого правосуддя. Важливим також, на нашу думку, є й процес дерегуляції та відмови від надмірної кількості довідок, дозволів та бюрократії. Не менш значущим є й зміна в підходах до адміністрування податків. В

цьому контексті важливо змінити підходи до оподаткування так, щоб їх правила їх сплати були максимально простими та прозорими, але при цьому жорстко контрольованими. Цього можна досягти насамперед шляхом автоматизації процесів. Власне, наша країна наразі має подібний проєкт – Дія.City, що створений для стартапів та підприємств зі сфери ІТ. Не зважаючи на те, що спочатку проєкт було сприйнято доволі неоднозначно, станом на травень 2023 року, можемо стверджувати, що побоювання учасників індустрії фактично не реалізувалися, оскільки наразі вже понад 530 компаній стали резидентами Дія.City, серед яких Revolut, monobank, Rozetka, EPAM, MacPaw та багато інших [126].

З іншого боку, для створення сприятливого бізнес-середовища, нашій країні досі необхідні провести докорінні зміни у сфері правоохоронної діяльності. Фактично, всі попередні спроби реформування цієї сфери не зазнали успіхів – створення Бюро економічної безпеки, фактично, ніяк не змінило підхід до розслідування економічних злочинів, а антикорупційні органи – НАБУ, САП, ВАКС та інші, на жаль, також не виправдали покладених на них очікувань як з боку міжнародної спільноти, так і з боку українців [127].

Серед інших рекомендацій, на нашу думку, доволі важливим є залучення та розвиток експортоорієнтованих підприємств, в тому числі й транснаціональних. У першому розділі нами було доведено, що позитивними екстерналіями від діяльності ТНК у приймаючих країнах є ефекти переливу технологій, знань, ноу-хау та безпосередньо фінансових ресурсів від транснаціональних компаній до локальних фірм. При цьому, найбільше ефектів переливу виникає саме в тому випадку, коли ТНК виробляє більшість своєї продукції на експорт, а не для продажу всередині країни. В такому випадку, міжнародні фірми більш схильні до трансферу знань до місцевих постачальників, що врешті-решт може призвести до того, що ці місцеві фірми-партнери ТНК теж експортуватимуть свою продукцію. До того ж, згідно з книгою Дж. Стадвелла «How Asia Works: Success and Failure in the World's Most Dynamic Region», орієнтація Японських та Південнокорейських компаній на експорт стала одним із ключових елементів успіху та стрімкого економічного зростання цих країн [128].

Окрім експортної орієнтації, українським підприємствам, на нашу думку, доцільно глибше інтегруватися у глобальні ланцюги доданої вартості. Насамперед цього можна досягти шляхом ширшої співпраці з іноземними партнерами та транснаціональними корпораціями, що працюють на ринку нашої країни. Важливим в цьому контексті є й забезпечення відповідності виробленої продукції європейським стандартам. Оскільки Україна прагне до інтеграції в європейську спільноту, важливо щоб українські компанії мали змогу виробляти такі товари чи надавати такі послуги, які б повністю відповідали європейським регуляторним вимогам. Варто додати, що вкрай ваговою в цьому контексті буде й роль українського уряду. Враховуючи події квітня-травня 2023 року, коли низка європейських країн наклала ембарго на імпорт української продовольчої продукції, навіть попри її відповідність стандартам ЄС, українській владі необхідно бути готовою до захисту наших підприємств на закордонних ринках на найвищому рівні [129]. В цьому контексті важливо, щоб Україна не тільки була привабливим партнером для імпорту європейської продукції на наш ринок, але й для експорту української продукції до країн Європейського Союзу.

ВИСНОВКИ

Як нами було встановлено, транснаціональні корпорації мають значний та надзвичайно важливий вплив на світову економіку. ТНК відіграють вирішальну роль у просуванні інновацій, інвестуванні в різні сектори економіки та вирішенні локальних і глобальних проблем. Вони також є рушіями розвитку міжнародної торгівлі, яка трансформує підходи в управлінні бізнесом, прискорює інтернаціоналізацію підприємств та посилює процес отримання конкурентних переваг на глобальному ринку.

Вирішальний вплив транснаціональні компанії мають і на процес прямого іноземного інвестування. Використовуючи цей механізм, ТНК розширюють свою діяльність за межі домашніх країн та сприяють утворенню «ефектів переливу» – позитивних екстерналій від перебування міжнародних компаній у приймаючих країнах, коли ТНК передають інновації з більш розвинених країн до країн, що розвиваються.

Нами також було розглянуто концепт «шляху інвестиційного розвитку», згідно з яким теоретизується зв'язок між рівнем розвитку країни та її міжнародною інвестиційною позицією. Однак, як було зазначено, прихід транснаціональних корпорацій на нові ринки не завжди несе виключно переваги для приймаючих країн. Серед основних недоліків – експлуатування низькокваліфікованих працівників без дотримання відповідних умов праці, монополізація галузей, використання застарілих технологій, а також витіснення наявних місцевих компаній з ринку.

Окрім того, ми проаналізували потенційні шляхи ухиляння від оподаткування з боку транснаціональних корпорацій, а також потенційні корупційні ризики. Так, було встановлено, що найбільші міжнародні компанії використовують податкові гавані для уникнення сплати податку на прибуток. Окрім того, ТНК часто проводять махінації з заниженням бази оподаткування шляхом використання трансфертного ціноутворення – продажу товарів чи послуг компанії своїм же дочірнім підприємствам за кордоном за штучно завищеними цінами.

Ми також дослідили феномени глобальних ланцюгів доданої вартості та нового міжнародного поділу праці, що у спрощеному вигляді полягають у перенесенні виробництв з розвинених країн, до країн, що розвиваються. Не зважаючи на безумовні переваги як для ТНК, так і для кінцевих споживачів, що полягають насамперед у здешевленні кінцевої продукції, нами було виявлено і низку недоліків. Так, з усього глобального ланцюга доданої вартості найбільший дохід мають саме транснаціональні корпорації, а їх постачальники та партнери отримують лише невеликий відсоток від їх прибутків. До того ж перенесення виробництв може в коротко- та середньостроковому періодах негативно впливати на ті регіони розвинутих країн, де ці виробництва раніше розташовувались, як нами було продемонстровано на прикладі американського міста Детройт.

Серед інших аспектів нашого дослідження варто також виділити явище транскордонних злиттів та поглинань, які здійснюють найбільші транснаціональні компанії. При цьому, серед найбільших угод M&A є як позитивні приклади – Vodafone та Mannesmann в 1999 році, так і негативні – AOL та Time Warner у 2000 році. Серед останніх наймасштабніших угод на дату написання роботи, ми проаналізували угоду злиття двох американських транснаціональних компаній United Technologies та Raytheon у 2019 році, що працюють в секторі технологічного виробництва.

Нами також було встановлено, що роль транснаціональних компаній в економіці світу є вкрай важливою. Так, спираючись на базу даних ОЕСР, можемо стверджувати, що ТНК в країнах базування та їх закордонні підрозділи були відповідальними за 64% світового експорту. Окрім того, випуск транснаціональних корпорацій та їхніх дочірніх підрозділів становив 36% від загальносвітового значення, а частка ВВП, створеного ТНК, сягала 32%, що говорить про надзвичайні масштаби діяльності транснаціональних корпорацій в контексті міжнародної економіки.

Наостанок, нами було досліджено вплив транснаціональних корпорацій на економіку України. Було встановлено, що серед найбільших іноземних інвесторів за виручкою в Україні – компанії-виробники тютюнових виробів, ТНК з

агропромислового комплексу та ритейлу. Ще одним аспектом нашого аналізу стала реакція найбільших міжнародних компаній, що були присутні на ринку росії, на широкомасштабне вторгнення росії на територію України на початку 2022 року. Так, станом на початок квітня 2023 року, повністю вийшли чи перебувають в процесі виходу з ринку РФ лише 45% іноземних транснаціональних корпорацій. Натомість про своє бажання залишитися повністю або частково, скоротивши операційну діяльність, повідомили 54% присутніх на ринку РФ іноземних компаній.

Як підсумок, можемо стверджувати, що транснаціональні компанії відіграють вирішальну роль у глобалізації світової економіки, встановлюючи численні зв'язки між економіками різних країн та пов'язуючи ці країни між собою. В цілому ж, роль ТНК в процесах глобалізації пов'язана з їхньою здатністю формувати та використовувати міждержавні ланцюги постачань та можливістю діяти в межах багатьох країн, що формує своєрідний єдиний взаємопов'язаний ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Chen J. Multinational Corporation: Definition, How It Works, Four Types. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/m/multinationalcorporation.asp> (дата звернення 01.03.2023)
2. World Investment Report 2022. *UNCTAD*. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_en.pdf (дата звернення 01.03.2023)
3. Glossary: Multinational enterprise (MNE). *Eurostat*. URL: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Multinational_enterprise_\(MNE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Glossary:Multinational_enterprise_(MNE)) (дата звернення 01.03.2023)
4. Multinational corporation. *Encyclopedia Britannica*. URL: <https://www.britannica.com/topic/multinational-corporation> (дата звернення 01.03.2023)
5. World Investment Report 2022, Methodological Notes. *UNCTAD*. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2022_chMethodNote_en.pdf (дата звернення 01.03.2023)
6. Конвенція про транснаціональні корпорації : Конвенція Співдружності незалеж. держав від 06.03.1998 р. : станом на 18 жовт. 2022 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_193#Text (дата звернення: 02.03.2023).
7. Про вихід України з Конвенції про транснаціональні корпорації : Закон України від 18.10.2022 р. № 2673-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2673-20#Text> (дата звернення: 02.03.2023).
8. Loo A. Multinational Corporation (MNC). *Corporate Finance Institute*. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/management/multinational-corporation/> (дата звернення 02.03.2023)
9. Arla affected by cartoons of Muhammed. *Arla Foods*. URL: <https://www.arla.com/company/news-and-press/2006/pressrelease/arla-affected-by-cartoons-of-muhammed-760044/> (дата звернення: 02.03.2023)

10. Global 500 2023. *Fortune*. URL: <https://fortune.com/ranking/global500/2022/> (дата звернення: 02.03.2023)
11. GDP (current US\$). *World Bank Open Data*. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=false (дата звернення: 02.03.2023)
12. Companies ranked by Market Cap. *CompaniesMarketCap*. URL: <https://companiesmarketcap.com> (дата звернення: 02.03.2023)
13. Facebook suffers \$230bn wipeout in biggest one-day US stock plunge. *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/technology/2022/feb/03/facebook-stock-shares-meta-mark-zuckerberg> (дата звернення: 02.03.2023)
14. Isidore C. Tesla shares see worst day in two years on weaker than expected sales. *CNN Business*. URL: <https://edition.cnn.com/2023/01/03/investing/tesla-shares-weak-sales/index.html> (дата звернення: 02.03.2023)
15. Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/MNEs-in-the-global-economy-policy-note.pdf> (дата звернення: 02.03.2023)
16. Over 4,900 new MNCs opened in India: Government. *The Economic Times*. URL: <https://economictimes.indiatimes.com/news/india/over-4900-new-mncs-opened-in-india-government/articleshow/97796007.cms> (дата звернення: 02.03.2023)
17. Luo Y., Nambisan S., Braams C. *Digital Multinational: Navigating the New Normal in Global Business*. MIT Press, 2022. 264 p.
18. Multinational Corporation. *Encyclopedia.com*. URL: <https://www.encyclopedia.com/social-sciences-and-law/economics-business-and-labor/businesses-and-occupations/multinational-corporation> (дата звернення: 05.03.2023)
19. What is Globalization? *Peterson Institute for International Economics*. URL: <https://www.piie.com/microsites/globalization/what-is-globalization> (дата звернення: 05.03.2023)
20. Globalization: A Brief Overview. *International Monetary Fund*. URL: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/053008.htm> (дата звернення: 05.03.2023)

21. Глобалізація. Енциклопедія історії України: Т. 2: Г-Д / Редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. Київ : В-во "Наукова думка", 2004. 688 с. URL: <http://www.history.org.ua/?termin=Globalizaciya> (дата звернення: 05.03.2023)
22. Globalization over 5 centuries. *Our World in Data*. URL: <https://ourworldindata.org/grapher/globalization-over-5-centuries> (дата звернення: 05.03.2023)
23. Stobierski T. 6 Pros and Cons of Globalization in Business to Consider. *Harvard Business School*. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/pros-and-cons-of-globalization> (дата звернення: 05.03.2023)
24. Fuchs C. Antiglobalization. *Encyclopedia Britannica*. URL: <https://www.britannica.com/event/antiglobalization> (дата звернення: 05.03.2023)
25. What do people think about globalization and trade? *World Economic Forum*. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2021/08/what-do-people-think-about-trade-and-globalization/> (дата звернення: 05.03.2023)
26. Mavrokefalos J. Is immigration a threat to security? *Meer*. URL: <https://www.meer.com/en/70566-is-immigration-a-threat-to-security> (дата звернення: 05.03.2023)
27. Kyove J., Streltsova K., Odibo U., Cirella GT. Globalization Impact on Multinational Enterprises. *World*. 2021; 2(2):216-230. URL: <https://doi.org/10.3390/world2020014> (дата звернення: 05.03.2023)
28. Carr C., Garcia C.-E. Globalisation and Strategic Choice: How Multinational and Local Company Perspectives Differ.. *European Management Journal*. 2003. Vol. 21, no. 6. P. 671–685. URL: <https://doi.org/10.1016/j.emj.2003.09.011> (дата звернення: 05.03.2023)
29. Multinational Corporations. *LibreTexts*. URL: https://socialsci.libretexts.org/Courses/Collin_College/Introduction_to_Sociology/09%3A_Global_Stratification_and_Inequality/9.03%3A_Stratification_in_the_World_System/9.3B%3A_Multinational_Corporations (дата звернення: 05.03.2023)
30. Kenton W. Understanding the Spillover Effect. *Investopedia*. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/spillover-effect.asp> (дата звернення: 05.03.2023)

31. Altenburg, T. Linkages and spillovers between transnational corporations and small and medium-sized enterprises in developing countries: Opportunities and policies. *German Development Institute, Working Paper*. 2020.
32. Cross-border mergers and domestic-firm wages: Integrating “spillover effects” and “bargaining effects” / J. A. Clougherty та ін. *Journal of International Business Studies*. 2014. Т. 45, № 4. С. 450–470. URL: <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.2>
33. Branding. *American Marketing Association*. URL: <https://www.ama.org/topics/branding> (дата звернення: 05.03.2023)
34. Студинська Г. Бренд як інструмент глобалізації. *Економічний вісник університету*, (45), 2020. 138–145. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2020-45-138-145> (дата звернення: 05.03.2023)
35. Dollar Street. *Gapminder*. URL: <https://www.gapminder.org/dollar-street> (дата звернення: 05.03.2023)
36. Dollar Street Tooth Paste. *Gapminder*. URL: <https://www.gapminder.org/dollar-street?topic=tooth-paste> (дата звернення: 05.03.2023)
37. Global 500 Brand Value Ranking League Table 2023. *Brandirectory*. URL: <https://brandirectory.com/rankings/global/table> (дата звернення: 05.03.2023)
38. The annual report on the world's most valuable and strongest brands 2023. *Brandirectory*. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-global-500-2023-preview.pdf> (дата звернення: 05.03.2023)
39. 125 Years of Sharing Happiness. *The Coca-Cola Company*. URL: <https://www.coca-colacompany.com/content/dam/journey/us/en/our-company/history/coca-cola-a-short-history-125-years-booklet.pdf> (дата звернення: 05.03.2023)
40. Supply Chain. *Coca-Cola Hellenic Bottle Company*. URL: <https://www.coca-colahellenic.com/en/about-us/what-we-do/supply-chain> (дата звернення: 05.03.2023)
41. Немировська О. В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональними корпораціями: дис. канд. ек. наук : 08.00.03. Ірпінь, 2016. 241 с.
42. Задоя О. А., Лимонова Е. М. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень. *Академічний огляд*. 2016. №2(41). С. 117–125.

43. Role of Multinational Corporations. *Govt. T. Romana College*. URL: <http://trcollege.edu.in/study-material/24-economics/47-role-of-multinational-corporations.html> (дата звернення: 06.03.2023)
44. Narula R., Dunning J. H. Industrial Development, Globalization and Multinational Enterprises: New Realities for Developing Countries. *Oxford Development Studies*. 2000. Vol. 28, no. 2. P. 141–167. URL: <https://doi.org/10.1080/713688313> (дата звернення: 06.03.2023)
45. What is transfer pricing? *Tax Justice Network*. URL: <https://taxjustice.net/faq/what-is-transfer-pricing/> (дата звернення: 06.03.2023)
46. Model double Taxation Convention. *United Nations*. URL: https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2022-03/UN%20Model_2021.pdf (дата звернення: 06.03.2023)
47. De Mooij R., Liu L. At A Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations. *IMF Working Paper*. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/03/23/At-A-Cost-the-Real-Effects-of-Transfer-Pricing-Regulations-45734> (дата звернення: 06.03.2023)
48. EY Worldwide Transfer Pricing Reference Guide 2018-19. *Ernst & Young*. URL: https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/tax/tax-guides/ey-worldwide-transfer-pricing-reference-guide-2018-19.pdf (дата звернення: 06.03.2023)
49. Tax havens and secrecy jurisdictions. *Tax Justice Network*. URL: <https://taxjustice.net/topics/tax-havens-and-secrecy-jurisdictions/> (дата звернення: 06.03.2023)
50. Офшор як спосіб мінімізації оподаткування. *Ліга Закон*. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/TO001257> (дата звернення: 06.03.2023)
51. Offshore Shell Games 2017. *PIRG Education Fund*. URL: <https://publicinterestnetwork.org/wp-content/uploads/2017/10/USP-ShellGames-Oct17-1.2.pdf> (дата звернення: 06.03.2023)
52. International collaboration to end tax avoidance. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/> (дата звернення: 06.03.2023)

53. International tax reform: OECD releases technical guidance for implementation of the global minimum tax. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/tax/beps/international-tax-reform-oecd-releases-technical-guidance-for-implementation-of-the-global-minimum-tax.htm> (дата звернення: 06.03.2023)
54. Lobbying Parliament. *UK Parliament*. URL: <https://www.parliament.uk/get-involved/contact-an-mp-or-lord/lobbying-parliament/> (дата звернення: 06.03.2023)
55. Top Spenders on Lobbying. *OpenSecrets*. URL: <https://www.opensecrets.org/federal-lobbying/top-spenders?cycle=2022> (дата звернення: 06.03.2023)
56. Duley S. Foreign Corruption by Multinational Corporations (MNCs): The Principal-Agent Problem, Liability, Compliance and Collective Action. *International Anti-Corruption Academy*. URL: <https://magazine.iaca.int/foreign-corruption-by-multinational-corporations-mnacs/> (дата звернення: 06.03.2023)
57. Airbus Agrees to Pay over \$3.9 Billion in Global Penalties to Resolve Foreign Bribery and ITAR Case. *United States Department of Justice*. URL: <https://www.justice.gov/opa/pr/airbus-agrees-pay-over-39-billion-global-penalties-resolve-foreign-bribery-and-itar-case> (дата звернення: 06.03.2023)
58. Gallas D. Brazil's Odebrecht corruption scandal explained. *BBC News*. URL: <https://www.bbc.com/news/business-39194395> (дата звернення: 06.03.2023)
59. Wells T., Wint G. Marketing a country. *Foreign Investment Advisory Service Occasional Papers*. 2000. URL: <https://doi.org/10.1596/0-8213-4659-8> (дата звернення: 08.03.2023)
60. Members. *World Association of Investment Promotion Agencies*. URL: <https://waipa.org/members/> (дата звернення: 08.03.2023)
61. Weinreb G., Innovation Authority grants NIS 120m to 3 int'l med-tech cos. *Israel Business News*. URL: <https://en.globes.co.il/en/article-innovation-authority-grants-nis-120m-to-3-intl-medtech-cos-1001246492> (дата звернення: 08.03.2023)
62. Rabinovitch S. Intel to get \$1 billion state grant for \$11 billion Israel chip plant expansion. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/article/us-israel-intel-idUSKCN1PM2GT> (дата звернення: 08.03.2023)

63. What are foreign direct investments?. *Eurostat*. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/economic-globalisation/globalisation-in-business-statistics/foreign-direct-investments> (дата звернення: 01.04.2023).
64. Foreign direct investment (FDI). *OECD Library*. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/foreign-direct-investment-fdi/indicator-group/english_9a523b18-en (дата звернення: 01.04.2023)
65. Про режим іноземного інвестування : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР : станом на 17 серп. 2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/93/96-вр#Text> (дата звернення: 01.04.2023).
66. Ghani Dass M., Jamal A. Multinational Corporation and Foreign Direct Investment: An Implication for Third World States. *Arts and Social Sciences Journal*. 2018. Т. 09, № 05. URL: <https://doi.org/10.4172/2151-6200.1000393> (дата звернення: 01.04.2023).
67. What is the difference between Foreign Direct Investment (FDI) net inflows and net outflows? *The World Bank*. URL: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/114954-what-is-the-difference-between-foreign-direct-inve> (дата звернення: 01.04.2023).
68. FDI in 2021: Top foreign investors. *Investment Monitor*. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/fdi-data/fdi-in-2021-top-foreign-investors/> (дата звернення: 01.04.2023).
69. Tesla: Elon Musk opens delayed 'gigafactory' in Berlin. *BBC*. URL: <https://www.bbc.com/news/business-60835389> (дата звернення: 01.04.2023).
70. Djokoto J. G. The investment development path theory and small states. *Research in Globalization*. 2021. Т. 3. С. 100048. URL: <https://doi.org/10.1016/j.resglo.2021.100048> (дата звернення: 01.04.2023).
71. Dai K. Investment development path: the applicability of measurement criteria and further development. *E3S Web of Conferences*. 2021. Т. 275. С. 01023. URL: <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202127501023> (дата звернення: 02.04.2023).
72. Bayar Y. Greenfield and Brownfield Investments and Economic Growth: Evidence from Central and Eastern European Union Countries. *Naše Gospodarstvo/Our Economy*.

2017. 63(3), P. 19-26. URL: <http://dx.doi.org/10.1515/ngoe-2017-0015> (дата звернення: 02.04.2023).
73. Mergers and Acquisitions (M&A). *Gartner Glossary*. URL: <https://www.gartner.com/en/finance/glossary/mergers-and-acquisitions-m-a-> (дата звернення: 02.04.2023).
74. Mergers and Acquisitions Examples: The Largest Company M&A Deals list. *DealRoom by M&A Science*. URL: <https://dealroom.net/blog/successful-acquisition-examples> (дата звернення: 02.04.2023).
75. 2000: Vodafone Acquires Mannesmann in the Largest Acquisition in History. *Goldman Sachs*. URL: <https://www.goldmansachs.com/our-firm/history/moments/2000-vodafone-mannesmann-merger.html> (дата звернення: 02.04.2023).
76. Kumar B. R. Wealth Creation in the World's Largest Mergers and Acquisitions. Cham : Springer International Publishing, 2019. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-02363-8> (дата звернення: 02.04.2023).
77. United Technologies and Raytheon Complete Merger of Equals Transaction. *Raytheon Technologies*. URL: <https://www.rtx.com/news/2020/04/03/united-technologies-and-raytheon-complete-merger-of-equals-transaction> (дата звернення: 02.04.2023).
78. Raytheon Technologies Corp. Stock Price. *MarketWatch*. URL: <https://www.marketwatch.com/investing/stock/rtx> (дата звернення: 02.04.2023).
79. Scott J., Marshall G. A Dictionary of Sociology. Oxford University Press, 2009. URL: <https://doi.org/10.1093/acref/9780199533008.001.0001> (дата звернення: 03.04.2023).
80. International Encyclopedia of Geography: People, the Earth, Environment and Technology / D. Richardson та ін. Wiley & Sons, Limited, John, 2017. 8464 с. URL: <https://doi.org/10.1002/9781118786352.wbieg1035> (дата звернення: 03.04.2023).
81. Warf B. L. Encyclopedia of Geography. SAGE Publications, Incorporated, 2010. URL: <https://doi.org/10.4135/9781412939591> (дата звернення: 03.04.2023).
82. The Routledge Handbook to the Political Economy and Governance of the Americas / ред.: O. Kaltmeier та ін. Abingdon, Oxon; New York, NY: Routledge, 2020. : Routledge, 2020. URL: <https://doi.org/10.4324/9781351138444> (дата звернення: 03.04.2023).

83. U.S. Direct Investment Abroad. *U.S. Bureau of Economic Analysis*. URL: <https://www.bea.gov/international/di1usdop> (дата звернення: 03.04.2023).
84. Where do the world's top companies have subsidiaries?. *Investment Monitor*. URL: <https://www.investmentmonitor.ai/features/where-do-the-worlds-top-companies-have-subsidiaries/> (дата звернення: 03.04.2023).
85. Bernard A. B., Jensen J. B., Schott P. K. Importers, Exporters and Multinationals: A Portrait of Firms in the U.S. that Trade Goods. *SSRN Electronic Journal*. 2005. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.729188> (дата звернення: 03.04.2023).
86. Bruner J., Grimm A. A Profile of U.S. Exporters and Importers of Services, December 2019. *Survey of Current Business BEA*. URL: <https://apps.bea.gov/scb/issues/2019/12-december/1219-services-exporters-importers.htm> (дата звернення: 03.04.2023).
87. Understanding global value chains by accounting for firm heterogeneity in US production within industries / J. Young та ін. *Centre for Economic Policy Research*. URL: <https://cepr.org/voxeu/columns/understanding-global-value-chains-accounting-firm-heterogeneity-us-production-within> (дата звернення: 03.04.2023).
88. What are global value chains and why do they matter? | Industrial Analytics Platform. *UNIDO Industrial Analytics Platform*. URL: <https://iap.unido.org/articles/what-are-global-value-chains-and-why-do-they-matter> (дата звернення: 03.04.2023).
89. 80% of trade takes place in 'value chains' linked to transnational corporations. *UNCTAD*. URL: <https://unctad.org/press-material/80-trade-takes-place-value-chains-linked-transnational-corporations-unctad-report> (дата звернення: 03.04.2023).
90. Global value chains and trade. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/global-value-chains-and-trade/> (дата звернення: 03.04.2023).
91. Apple iPhone 11 Pro Max Teardown. *TechInsights*. URL: <https://www.techinsights.com/blog/apple-iphone-11-pro-max-teardown> (дата звернення: 04.04.2023).

92. Qiang C. Z., Liu Y., Steenbergen V. Multinational Corporations Shape Global Value Chain Development. *An Investment Perspective on Global Value Chains*. 2021. С. 62–107. URL: https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1683-3_ch2 (дата звернення: 04.04.2023).
93. Bruce-Lockhart C., Terazono E. From bean to cup, what goes into the cost of your coffee?. *Financial Times*. URL: <https://www.ft.com/content/44bd6a8e-83a5-11e9-9935-ad75bb96c849> (дата звернення: 04.04.2023).
94. Bernhofen D. M., El-Sahli Z., Kneller R. Estimating the effects of the container revolution on world trade. *Journal of International Economics*. 2016. Vol. 98. P. 36–50. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2015.09.001> (дата звернення: 04.04.2023).
95. Paul Krugman: Globalization and international trade. *Gerald R. Ford School of Public Policy*. URL: <https://fordschool.umich.edu/video/2009/paul-krugman-globalization-and-international-trade> (дата звернення: 05.04.2023).
96. WTO Stats. URL: <https://stats.wto.org> (дата звернення: 05.04.2023).
97. Largest Container shipping companies by Market Cap. *CompaniesMarketCap*. URL: <https://companiesmarketcap.com/container-shipping/largest-companies-by-market-cap/> (дата звернення: 05.04.2023).
98. Alphaliner TOP 100. URL: <https://alphaliner.axsmarine.com/PublicTop100/> (дата звернення: 05.04.2023).
99. Klier T. H. From tail fins to hybrids: How Detroit lost its dominance of the U.S. auto market. *Economic Perspectives*, Вип. 33, №2. 2009. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/6309861.pdf> (дата звернення: 05.04.2023).
100. Detroit, Michigan Population 2023. *World Population by Country*. URL: <https://worldpopulationreview.com/us-cities/detroit-mi-population> (дата звернення: 05.04.2023).
101. The Analytical AMNE database. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/analytical-amne-database.htm#database> (дата звернення: 05.04.2023).
102. De Backer K., Miroudot S., Rigo D. Multinational enterprises in the global economy: Heavily discussed, hardly measured. *Centre for Economic Policy Research*. URL:

<https://cepr.org/voxeu/columns/multinational-enterprises-global-economy-heavily-discussed-hardly-measured> (дата звернення: 05.04.2023).

103. Руденко-Сударєва Л. В. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються / Л. В. Руденко-Сударєва, О. М. Мозговий., В. В. Токарь та ін. Київ: КНЕУ, 2015. 270 с.

104. Статистика зовнішнього сектору. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external#5> (дата звернення: 05.04.2023).

105. Корнилюк Р. В., Івасів І. Б., Дибя О. М. Іноземні банки в Україні: вплив та регулювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2012. 234 с. URL <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/6110?show=full> (дата звернення: 05.04.2023).

106. Опитування іноземних інвесторів. *Dragon Capital*. URL: <https://dragon-capital.com/ua/media/foreign-investor-survey/> (дата звернення: 05.04.2023).

107. Маркевич К. Хто і як інвестує в Україну. *Центр Разумкова*. URL: <https://razumkov.org.ua/statti/khto-i-iaak-investuie-v-ukrainu> _____ (дата звернення: 05.04.2023).

108. 100 найбільших приватних компаній України 2021. *Forbes Україна*. URL: <https://forbes.ua/ratings/100-naybilshikh-privatnikh-kompaniy-ukraini-2021-12102021-2580> (дата звернення: 05.04.2023).

109. Кравченко В., Малохатко Я., Шаріпов О. Арешт активів «Моршинської»: як вплинуло на ринок передання в управління АРМА найбільшого виробника мінеральних вод в Україні. *Mind.ua*. URL: <https://mind.ua/publications/20250512-aresht-aktiviv-morshinskoyi-yak-vplinulo-na-rinok-peredannya-v-upravlinnya-arma-najbilshogo-virobnika> (дата звернення: 05.04.2023).

110. Лисенко О. Як і коли націоналізуватимуть Сенс Банк. *Мінфін*. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2023/03/14/102321138/> (дата звернення: 05.04.2023).

111. Russia Sanctions Database. *Atlantic Council*. URL: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/econographics/russia-sanctions-database/> _____ (дата звернення: 05.04.2023).

112. LeaveRussia: The List of Companies that Stopped or Still Working in Russia. URL: <https://leave-russia.org/uk/bi-analytics> (дата звернення: 05.04.2023).

113. Тарасовський Ю. «Nestle не спонсорує війну». Швейцарська компанія заявила, що не сплачуватиме податки в Росії. *Forbes Україна*. URL: <https://forbes.ua/news/nestle-ne-sponsorue-viynu-shveytsarska-kompaniya-zayavila-shcho-ne-splachuvatime-podatki-v-rosii-27052022-6263> (дата звернення: 05.04.2023).
114. Ukraine accuses French retailer Auchan of being Russia's 'weapon' after revelations. *Le Monde*. URL: https://www.lemonde.fr/en/international/article/2023/02/17/ukraine-accuses-french-retailer-auchan-of-being-russia-s-weapon-after-revelations_6016236_4.html (дата звернення: 05.04.2023).
115. O'Donnell J., Jessop S. Analysis: Loans to Russian soldiers fuel calls for European banks to quit. *Reuters*. URL: <https://www.reuters.com/world/europe/loans-russian-soldiers-fuel-calls-european-banks-quit-2023-02-13/> (дата звернення: 05.04.2023).
116. Романович Д., Макаренко О. Повоєнна відбудова: дослідження досвіду та поточного стану. *KPMG*. URL: <https://kpmg.com/ua/uk/home/insights/2022/12/post-war-reconstruction-of-economy-case-studies.html> (дата звернення: 05.04.2023).
117. Свириденко Ю. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/29/691997/> (дата звернення: 05.04.2023).
118. ESG (Environmental, Social and Governance). *Corporate Finance Institute*. URL: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/esg/esg-environmental-social-governance/> (дата звернення: 02.05.2023).
119. ESG ETF assets 2022. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1297487/assets-of-esg-etfs-worldwide/> (дата звернення: 02.05.2023).
120. ESG scores of the worlds' largest companies 2021. *Statista*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1268534/comparison-esg-scores-largest-companies-provider-worldwide/> (дата звернення: 02.05.2023).
121. The 17 goals. *UN Sustainable Development*. URL: <https://sdgs.un.org/goals> (дата звернення: 02.05.2023).

122. 2021 Global 100 ranking. *Corporate Knights*. URL: <https://www.corporateknights.com/rankings/global-100-rankings/2021-global-100-rankings/2021-global-100-ranking/> (дата звернення: 02.05.2023).
123. Dalton M., Ramkumar A. World's First Carbon Import Tax Approved by EU Lawmakers. *The Wall Street Journal*. URL: <https://www.wsj.com/articles/worlds-first-carbon-tax-approved-by-eu-lawmakers-752ed823> (дата звернення: 02.05.2023).
124. Chris M. Chip war: the quest to dominate the world's most critical technology. Simon & Schuster, Limited, 2022. 651 p.
125. Commerce implements new export controls on advanced computing and semiconductor manufacturing items to the People's Republic of China (PRC). *Bureau Of Industry and Security*. 2022. URL: <https://www.bis.doc.gov/index.php/documents/about-bis/newsroom/press-releases/3158-2022-10-07-bis-press-release-advanced-computing-and-semiconductor-manufacturing-controls-final/file> (дата звернення: 02.05.2023).
126. Вінокуров Я. БЕБ не виправдало сподівань. Ключовий для економіки правоохоронний орган “перезавантажують”. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/03/30/698599/> (дата звернення: 02.05.2023).
127. Дія.City. URL: <https://city.diia.gov.ua/> (дата звернення: 02.05.2023).
128. Studwell J. How Asia Works. Grove Press, 2014. 400 p.
129. Новий раунд переговорів Єврокомісії і 5 країн ЄС щодо агроімпорту з України закінчився провалом. *Європейська правда*. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2023/04/25/7160510/> (дата звернення: 02.05.2023).

ДОДАТКИ

Додаток А

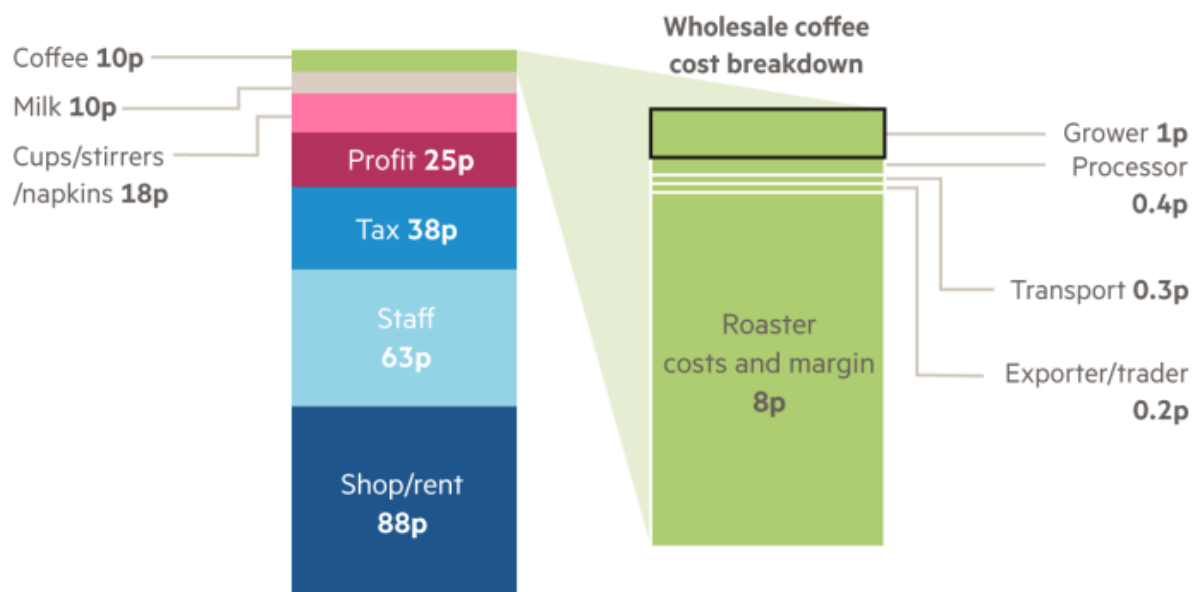
Використання зубної пасти в залежності від країни проживання та доходів населення планети [36]



Розбивка глобального ланцюга доданої вартості для приготування кави в закладах громадського харчування [93]

Farmers get a fraction of the money you spend on your morning coffee

Cost breakdown for a £2.50 cup*

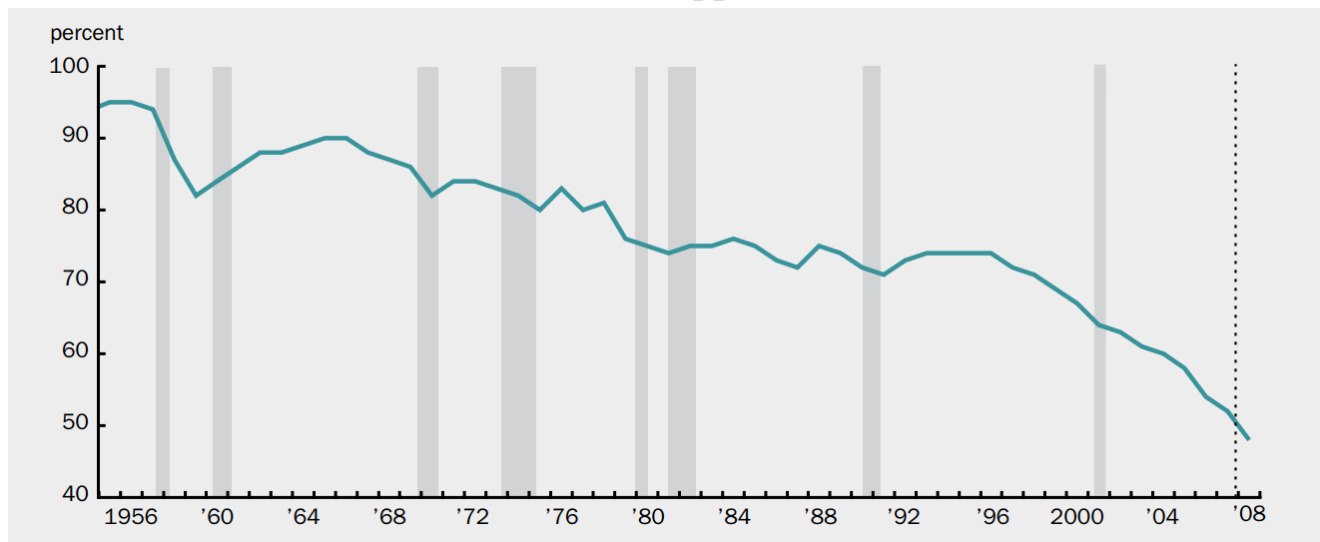


* May not add up to total due to rounding

Sources: Allegra Strategies; International Trade Centre; FT calculations

© FT

**Частка ринку «Детройтської трійки» (Chrysler, Ford та General Motors) в США,
1955-2008 рр. [99]**



Примітка: за період 1955-79 рр. частка ринку вимірюється лише для пасажирських легкових автомобілів. Починаючи з 1980 року, вона вимірюється для всіх легкових автомобілів (як пасажирських, так і легких вантажівок, таких як мінівени та пікапи). Темно-сірі області вказують на періоди рецесії, визначені Національним бюро економічних досліджень США.

КОРОТКИЙ ЗВІТ ПОДІБНОСТІ



Ім'я користувача:
Міжнародної торгівлі і маркетингу Іщенко Анна

ID перевірки:
1014985744

Дата перевірки:
09.05.2023 09:13:17 EEST

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
09.05.2023 09:16:53 EEST

ID користувача:
100005724

Назва документа: Данькевич Б.О. Роль ТНК у процесах глобалізації світової економіки

Кількість сторінок: 72 Кількість слів: 18557 Кількість символів: 135122 Розмір файлу: 504.01 KB ID файлу: 1014677225

2.84% Схожість

Найбільша схожість: 0.31% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1013021703)

2.15% Джерела з Інтернету 271 Сторінка 74

2.22% Джерела з Бібліотеки 323 Сторінка 76

0% Цитат

Вилучення цитат вимкнене

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Немає вилучених джерел