

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

До захисту допустити:
Зав. кафедри
_____ Юрій ЧЕНТУКОВ
« ____ » _____ 2021р.

«Вплив процесів транснаціоналізації на розвиток світової економіки»

здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми
«Міжнародна економіка»
освітнього ступеня «Магістр»
Авдана Дмитра Романовича
Науковий керівник:
Беззубченко Ольга Анатоліївна, к.е.н.,
доцент
Рецензент: Висоцький Андрій Борисович,
керуючий відділенням Першого
українського міжнародного банку
«Регіональний центр в м. Маріуполь»

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

Маріуполь – 2021

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ.....	6
1.1. Сутність та взаємозв'язок процесів транснаціоналізації та глобалізації.....	6
1.2. Концептуальні основи розвитку теорій транснаціоналізації.....	14
1.3. Форми та методи отримання конкурентних переваг транснаціональних корпорацій.....	19
Висновки до першого розділу.....	39
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	41
2.1. Специфіка сучасних процесів транснаціоналізації та глобалізації.....	41
2.2. Аналіз найбільших корпорацій за критерієм ринкової капіталізації.....	54
2.3. Особливості транснаціоналізації галузі роздрібної торгівлі.....	62
Висновки до другого розділу.....	76
РОЗДІЛ 3 ПРОТИРІЧЧЯ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА.....	79
3.1. Особливості взаємодії транснаціональних структур з іншими суб'єктами світового економічного простору.....	79
3.2. Роль ТНК в забезпеченні національних економічних інтересів на внутрішніх ринках.	88
Висновки до третього розділу.....	98
ВИСНОВКИ.....	100
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	104

ВСТУП

Головним механізмом процесів економічної глобалізації є діяльність міжнародних компаній, які доповнюють традиційний поділ праці між країнами внутрішньофірмовим поділом праці. Незважаючи на те що сьогоднішній світ - світ транснаціональних корпорацій, світова економічна наука поки не в змозі запропонувати єдиної теорії ТНК. У зв'язку з цим виникає необхідність систематизації різноманітних теорій, пов'язаних з поведінкою компанії в умовах інтернаціоналізації та аналізу діяльності ТНК (БНП – багатонаціональних підприємств).

Дослідженню питань транснаціоналізації світової економіки як функції міжнародного поділу праці присвячені роботи Р. Вернона, К. Кодзіма, П. Кругмана, Т. Озави, М. Отсфелда, Р. Еппінга і ін. Аналіз міжнародного інвестування в рамках діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) проведено в працях Й. Гідді, П. Фішера, Т. Хорста, С. Хірша, С. Янга та ін.

Світовому поділу праці і ролі в цьому процесі ТНК присвячені публікації А. Чендлера, С. Хаймера, Дж. Даннінга, Т. Баклі, Ч. Кіндлбергера, Р. Кейвза, А. Рагмена та інших вчених.

Окремі проблеми інтернаціоналізації діяльності ТНК було проаналізовано в працях таких відомих вчених, як Б. Балласа, Дж. Даннінг, Д. Кушман, К. Міро, Р. Мюллер, Г. Фішер, С. Хаймер та ін. Крім того, про конкурентоспроможність ТНК та глобалізацію писали економісти Дж.Бхагваті, Д.Кауфман, П.Кругман, Б.Олін, М.Портер, Дж.Стігліц, Е.Хекшер та ін. Проте в умовах сучасних викликів, питання розвитку та впливу ТНК на розвиток глобальної економіки в цілому, зокрема окремих національних господарств залишається актуальним. Особливо виходячи з того, що у сучасних умовах роль ТНК у вирішенні проблем, що

забезпечують конкурентоспроможність країни не тільки актуальні, а й мають велике як наукове, так і практичне значення.

Метою роботи є вивчення сутності та аналіз та взаємозв'язків процесів транснаціоналізації та глобалізації.

Відповідно до мети дослідження в кваліфікаційній роботі поставлені й вирішені такі завдання:

- дослідження сутності та взаємозв'язків процесів транснаціоналізації та глобалізації;
- визначення концептуальних основ розвитку теорій транснаціоналізації;
- аналіз сучасних процесів транснаціоналізації та глобалізації;
- оцінка сучасних особливостей транснаціоналізації галузі роздрібною торгівлі;
- визначення протиріч процесів транснаціоналізації світового виробництва.

Об'єктом дослідження є процеси транснаціоналізації на сучасному етапі розвитку світового господарства.

Предметом дослідження є діяльність ТНК лідируючих галузей та регіонів.

У дослідженні використані загальнонаукові методи ретроспективного аналізу, компаративного аналізу, індукції і дедукції, економіко-математичного моделювання, структурно-логічний, графічний та інші.

Застосовані економічні методи статистичного зведення та групування інформації, моделювання процесу діяльності ТНК, комплексного аналізу господарської діяльності ТНК та інші.

Теоретичне значення кваліфікаційної роботи полягає в систематизації концептуальних основ розвитку процесів транснаціоналізації, а також форм та методів отримання конкурентних переваг транснаціональними корпораціями.

Практичне значення роботи полягає в тому, в роботі здійснено аналіз сучасних процесів транснаціоналізації та глобалізації, особливо під впливом світової пандемії COVID-19.

Наукова новизна полягає у проведенні аналізу показників діяльності ТНК з роздрібною торгівлі у 2019 р., зокрема кількісної оцінки ступеня нерівномірності розподілу ТНК галузі роздрібною торгівлі за вартістю активів, результати якої свідчать про нерівномірність розподілу через зростання обсягів онлайн-торгівлі та тиск на офлайн-бренди.

Основні положення і результати дослідження викладені автором у матеріалах VIII Міжнародної науково-практичної конференції «Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір», 2021.

Інформаційна база дослідження – статистичні дані та звіти ЮНКТАД, МВФ, Світового Банку, дані світових інформаційних агенцій, вітчизняні та зарубіжні наукові праці, дані сайтів 100 найбільших нефінансових ТНК світу, рейтинги ТНК міжнародних інформаційних агенцій.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, що містить 71 позицію. Основний текст роботи виконано на 103 сторінках, який містить 20 таблиць, 11 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

1.1. Сутність та взаємозв'язок процесів транснаціоналізації та глобалізації.

Початок ХХІ століття характеризується ще більшим посиленням процесу транснаціоналізації світової економіки. Транснаціональні корпорації (ТНК) стали провідним суб'єктом економічної діяльності держав в змінюваному світовому економічному просторі. Відзначаючи цю тенденцію, дослідники пишуть про настання «ери транснаціональної економіки», нової «цивілізації транснаціонального бізнесу».

Будучи на сучасному етапі однією з найбільш ефективних організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, ТНК знаходяться в центрі історичного процесу глобалізації світового суспільного розвитку. Все різноманіття існуючих в економічній літературі тлумачень поняття «транснаціоналізація світової економіки», можна об'єднати в три найбільш часто зустрічаються групи. По перше, коли транснаціоналізацію представляють як процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. По-друге, коли транснаціоналізацію вважають якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. По-третє, даючи більш вузьке визначення, відносять транснаціоналізацію до єдиної і найважливішою формою загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

Діяльність ТНК в істотній мірі визначає не тільки конкурентоспроможність окремих регіонів або країн, але і загальні обриси сучасної і майбутньої світової економіки. Інтернаціоналізація веде до посилення взаємозв'язків усіх складових частин світового господарства,

створює умови загальної глобалізації економічного розвитку. Власне, ТНК виступають основним матеріальним носієм і рушійною силою цього процесу. Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Це дослідження знаходиться на стику декількох теоретичних напрямків. Відправною точкою слугувала праця Майкла Портера «Міжнародна конкуренція». До початку XXI ст. зростання конкурентоспроможності економіки багатьох країн стало очевидним фактом, тому було проаналізовано запропоновані М. Портером взаємозв'язки на прикладі китайських компаній, на основі досліджень [3] визначено, детермінанти конкурентоспроможності китайських компаній, це не виключно вплив підтримуючих галузей і уряду, але їх системна взаємодія з метою модернізації економіки Китаю.

Дослідження спирається на теорії імітаційного і випереджаючого (інноваційного) наздоганяючого розвитку в рамках теорій модернізації, структурної перебудови економіки та національної інноваційної системи, а також проблеми та умови досягнення задач модернізації, моделювання та дослідження факторів економічного зростання досліджували В.В. Ивантер, Б.А. Лундвалл, Р. Нурксе, Р. Солоу, Е. Сото, Й.А. Шумпетер та ін.

Актуальні проблеми взаємодії національної економіки з глобальної, специфічні риси сучасного міжнародного поділу праці (МПП), теорії залежності, теорії світових систем, глобальних ланцюжків вартості, досягнення рівноваги платіжного балансу розвинених країн, фінансіалізації і офшорізації глобальної економіки розглянуто такими вченими як С. Амін, Ф. Бродель, І. Валлерстайн, Г. Джереффі, В.В. Перський, М. Портер, Е. С. Райнерт, Е.В. Сапір, Б.А. Хейфец та ін.

Проблемами забезпечення національних економічних інтересів (НЕІ) в умовах глобалізації, в т.ч. впливу структурних зрушень і

транснаціоналізації місцевого бізнесу на розвиток національної економіки, досягнення міжнародної конкурентоспроможності фірм і держави, співвідношення громадських і приватних інтересів, займалися Д.Г. Батищев, І.В. Дніпровська, М.М. Ливенцев, Я.Д. Лісоволик, Т.П. Лебедева, Л.В. Сабельников та ін.

Теорії транснаціоналізації компаній Заходу та Азії, розвинених і країн, що розвиваються, місце ТНК в світовій торгівлі та рух капіталу, проблеми взаємодії ТНК з країнами базування та оцінки його ефективності досліджували Е.Ф. Авдокушин, К. Акамацу, П. Баклі, Дж. Даннінг, Т.Л. Дейч, Р.І. Зіменков, С. Хаймер та ін. Особливе значення мають дослідження Т. Озави, який обгрунтував можливість урядів країн, що розвиваються створювати ТНК і використовувати їх для забезпечення національних економічних інтересів в умовах глобалізації.

В даний час питання становлення та розвитку корпоративних утворень викликає величезний інтерес, не тільки представників бізнесу та політиків багатьох держав, зокрема України, а й вчених-економістів. Такий інтерес не випадковий, корпорації складають основу економічно розвинених країн, саме успішна діяльність корпоративного сектора вивела країни Заходу на передові позиції в світі. Економічна дійсність виносить на порядок денний безліч питань, пов'язаних з перспективами і особливостями розвитку сучасної української економіки, вибір і вдосконалення механізмів формування великих корпоративних структур, реалізації переваг даних структур в управлінні народним господарством.

Транснаціональні утворення, володіючи значною концентрацією внутрішнього науково-виробничого потенціалу, контролем над економічними, організаційними, технологічними, інтелектуальними ресурсами, жорсткими, деколи, агресивними стратегіями, здатні конкурувати з рядом держав і навіть певною мірою підпорядковувати їх господарську діяльність своїм інтересам, що свідчить про зростання їх

впливу не тільки на економічні, а й політичні процеси. [14] На даний момент ми є свідками вступу людства в третю стадію світової глобалізації, яка характеризується тим, що значний вплив на світову економіку стали здійснювати окремі особи або міні-колективи, фактичні власники ТНК, використовують їх величезні фінансові ресурси і вплив не тільки на економіку, а й політику окремих держав.

Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин характеризується швидким зростанням світових ринків усіх факторів виробництва, взаємодія яких формує основу для об'єднання локальних виробничих процесів в єдину систему відтворення суспільного продукту. В умовах широкої соціокультурної трансформації, що стосується як зовнішніх, так і внутрішніх аспектів суспільної діяльності в масштабах цілого регіону – Східної Європи і СНД, знаходить особливого прояву роль інститутів, що забезпечують стабільний розвиток світового господарства. Одним з видів інституційних утворень, що забезпечують ефективний взаємозв'язок між мікро- і макрорівнями світової економіки, є транснаціональні інститути (ТНІ), в діяльності яких органічно поєднуються ринкові та планові методи господарювання. Періодично опубліковані статистичні дані міжнародних організацій свідчать про те, що діяльність ТНІ є одним із способів суспільного відтворення, який найбільш динамічно розвивається та отримав всесвітнє поширення завдяки свободі руху благ, капіталу і технологій для розширення виробничих і збутових потужностей. Включення національних підприємств в цей процес є одним із пріоритетних завдань країн з перехідною економікою, які потребують залучення дешевих факторів виробництва з-за кордону для підвищення конкурентоспроможності місцевого крупного бізнесу.

Головними матеріальними носіями посилюється транснаціоналізації в рамках процесу глобалізації економічної діяльності виступають транснаціональні корпорації (ТНК), число яких за останні 35 років зросло в

11 разів. ТНК (transnational corporation, TNC) - велика фірма (або об'єднання фірм різних країн), що має закордонні активи (капіталовкладення) і здійснює сильний вплив на будь-яку сферу економіки (або кілька сфер) в міжнародному масштабі. В англійській літературі з міжнародної економіки для позначення міжнародних бізнес-організацій часто вживають також терміни «Багатонаціональні фірми» (multinational firms - MNF) і «багатонаціональні корпорації» (multinational corporation - MNC), багатонаціональні компанії, багатонаціональні підприємства (multinational enterprises - MNE), супранаціональних корпорації, транснаціональні корпорації, транскордонні підприємства які найчастіше використовуються як синоніми[15].

Транснаціональні корпорації - за визначенням ООН - приватні, державні або змішані підприємства, які не залежні від країни їх походження і мають в двох або більше країнах структури, які функціонують у відповідності з системою прийняття рішень, що дозволяє проводити їх узгоджену політику і реалізовувати загальну стратегію.

Для аналізу діяльності ТНК важливо визначити, які компанії відносяться до їх числа. У міру розвитку процесу транснаціоналізації змінювалися критерії виділення ТНК, що застосовуються авторитетними міжнародними організаціями. Довгий час загальноприйнятим, зокрема в публікаціях ООН, було віднесення до міжнародних корпорацій тільки великих компаній, що мали річний оборот, що перевищує 100 млн. дол., і філії не менш ніж в шести країнах. Згодом, з'явилося більше м'яке визначення ТНК, яке стало використовуватися в Доповідях про світові інвестиції ЮНКТАД. ТНК вважається компанія, що має підрозділи в двох або більше країнах; здатна проводити узгоджену політику через один або кілька центрів прийняття рішень; в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць в державах базування, відмінні від країни її базування, як правило, шляхом участі в капіталі. Нижня межа такої

участі становить не менше 10%, що вважається достатнім для встановлення контролю за активами. Відповідно до зазначеного підходом число транснаціональних компаній збільшується на порядок.

Першою ТНК можна вважати створену у 1602 році корпорацію Dutch East India Company. Слідом за нею виник цілий ряд аналогічних структур, деякі з них (наприклад, Hudson Bay Company) збереглися й донині.

Однак за наступні триста років процес утворення ТНК йшов відносно повільними темпами. Його динаміка суттєво зросла після Першої світової і особливо після Другої світової воєн. Міжнародні корпорації є продуктом дуже швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, з одного боку, при цьому вони самі представляють найсильніший механізм впливу на них, з іншого боку. Активна дія ТНК на міжнародні економічні відносини, формує нові відносини і видозмінює сформовані ними форми.

Сучасні ТНК, крім того, створили міжнародне виробництво і відповідну йому міжнародну фінансову сферу і міжнародну сферу послуг, що сприяло тим самим перетворенню локальних міжнародних економічних відносин в глобальні. Сучасні ТНК являють собою складне співтовариство структур, що сформувалися на різних стадіях розвитку. Кожний період еволюції породжував свій власний тип організації ТНК, який нерідко переживав пік свого панування і зберігався в певній «Екологічній ніші». У розвитку ТНК можна виділити п'ять етапів.

На першому етапі найважливішу роль грали сировинні ТНК «першого покоління», засновані на використанні ресурсів колоній, і горизонтальні картельні структури, які формувалися в умовах слабкості антимонопольного законодавства. Дотримуючись досліджень Р. Робінсона, цей період в діяльності міжнародного бізнесу можна назвати «епохою колоній». Компанії, що виникли в той час, і сьогодні домінують, наприклад в Діловій раді Британської співдружності.

Другий етап охоплює міжвоєнний період-введення жорстких антимонопольних обмежень призвело до хвилі злиттів 1916 - 1929 рр., породила велике число вертикально-інтегрованих структур.

На зміну сировинної спрямованості багатьох ранніх компаній прийшла орієнтація на промислове виробництво. «Епоха колоній» завершилася, почалася «епоха концесій». У приймаючих країнах ТНК стали перетворюватися на своєрідні «автономні економічні держави». За деякими оцінками, ніколи згодом ТНК не досягали такого політичного впливу в приймаючих країнах, як в першій половині ХХ ст.

Третій етап (1960 -1970-ті роки) характеризувався великою кількістю конгломератних злиттів, що охоплювали різні країни і галузі, при цьому в багатьох країнах, таких, як Німеччина або Японія, набуло широкого поширення тісне взаємне переплетення бізнес-структур як за рахунок формальних каналів, так і на основі перехресних директоратів. Внаслідок корпоративна ієрархія в цілій низці галузей фактично витісняла механізми вільного ринку. Як зазначає Х. Виссема, пануючу роль почало відігравати використання стратегій зростання і диверсифікації більшості бізнес-структур. У цей же час традиційні ТНК доповнюються і так званими багатонаціональними корпораціями (БНК), яким властива транснаціональна структура власності.

Четвертий етап - це період 1980-1990-х рр. В результаті кризи 1970-х років подальші процеси диверсифікації були припинені і відбулася різка зміна стратегічних імперативів: період антикризової стратегії економії змінився етапом становлення двох основних моделей - стратегії деконцентрації та її продовження - стратегії вибіркового зростання і стратегії інноваційного розвитку.

Конгломерати багато в чому виявилися нежиттєздатними, поступаючись місцем спеціалізованим вертикально інтегрованим корпораціям; банки різко скоротили свої промислові активи. Під тиском

фондових ринків компанії були змушені більш гнучко адаптуватися до процесів, що відбуваються, а також помітно підвищити свою прозорість, відмовляючись від громіздких багатогалузевих структур. Різко зросла роль інвестицій в інноваційний бізнес. Нарешті, сучасний етап пов'язують з розвитком мережевих структур і нових типів «глобальних компаній».

В реальності тенденції розвитку ТНК в різних країнах світу неоднакові.

Таблиця 1.1.

Тенденції розвитку ТНК в різних країнах світу

Напрямок	Основна сутність тенденції розвитку	Країни та регіони світу
Становлення якісно нових «глобальних компаній» п'ятого покоління	Перебудова старих ТНК, також схильних до трансформації в «Глобальні компанії»	США
Формування вузькоспеціалізованих агресивних ТНК	Формування відбувається не в принципово нових, а традиційних галузях	Німеччина та інші країни Європи
Спроба трансформації	ТНК переживають кризу шляхом злиття з іноземними компаніями	Японія, Південна Корея
Створення традиційних ТНК	Створення традиційних ТНК відбувається на базі національних фінансово-промислових груп	Країни, що розвиваються, Мексика, почасти КНР, де ТНК формуються на базі державних підприємств
Посилення зарубіжної експансії ТНК	Посилення зарубіжної експансії великого числа середніх і малих фірм, які, по суті, стають новими, створеними ТНК.	Країни світу

Отже, ТНК являють собою комплекс підприємств, розташованих в різних країнах і мають значні національні особливості, які не можуть бути усунені. У цих умовах фінансові відносини всередині ТНК являють собою інтегруючий фактор в діяльності корпорації. Відповідно, зростає значення фінансових критеріїв при виробленні рішень. Зростає і роль фінансових інститутів - в першу чергу, холдингів і банків - в структурі управління ТНК. Особливим різновидом ТНК є транснаціональні банки (ТНБ), які

займаються в основному організацією грошових розрахунків в міжнародному масштабі і кредитуванням бізнесу.

1.2. Концептуальні основи розвитку теорій транснаціоналізації.

Однією з головних рис ТНК є наявність у них закордонного виробництва товарів / послуг, створеного на основі прямих іноземних інвестицій, тому на сьогоднішній день розроблено чимало теорій (моделей) ПШ. Здійснений нами їх аналіз показав, що запропоновані вченими поняття «концепції ПШ», «Концепції інтернаціоналізації», «Теорії міжнародного виробництва і ПШ», «моделі ПШ», «теорії, пов'язані з поведінкою компанії в умовах інтернаціоналізації », по суті, є синонімічні.

Теорії міжнародного виробництва і ПШ створені вже в рамках самостійних концепцій ТНК і, на відміну від теорій міжнародного руху капіталів, представлені в літературі дещо хаотично і без виділення будь-якого критерію. Взнявши за основу критерій «чинники, що впливають на розміщення виробництва за кордоном», можна знайти сучасні дослідження які надають більш систематизовані класифікації.

Таблиця 1.2.

Систематизація теорій міжнародного руху капіталу

Автор	Сутність міжнародного руху капіталу	Фактори, що впливають на міжнародний рух капіталу
Давид Рікардо Джон Стюарт Мілль	Міжнародний рух капіталу відбувається з країн, що володіють порівняльними перевагами, в країни, що не володіють ними. Міжнародний рух капіталу – спосіб покрити ризик, який іноземний інвестор несе в чужій країні.	Порівняльні переваги капіталу як фактору виробництва між країнами. Різниця в нормі прибутку, яка в багатьох капіталом країнах має тенденцію до зниження
Карл Маркс	Надлишок капіталу - такий капітал, застосування якого в країні вело б до зниження норми прибутку. Надлишковий капітал виступає в трьох формах:	Інтернаціоналізація виробництва; суперництво монополій; підвищення темпів розвитку і посилення закордонного попиту на капітал з боку країн, що

	товарної, продуктивної і грошової. Через товарний експорт і експорт капіталу цей надлишок, реальний або потенційний, вивозиться за кордон.	розвиваються і розвинених країн.
Дж. Кейнс	Альтернативність міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу: при певних умовах міжнародний рух капіталу може замінити міжнародну торгівлю.	
Елі Хекшер	Міжнародний рух капіталу – природна реакція на тенденцію до міжнародного рівноваги цін.	Невідповідність вартісного і кількісного співвідношення капіталу в різних країнах
Бертіль Олін	Міжнародний рух капіталу – лише «Субпродукт» міжнародної торгівлі.	Попит на міжнародний капітал; величина митних бар'єрів; прагнення фірм до географічної диверсифікації капіталовкладень; політичні розбіжності між країнами
Рагнар Нурксе	Капітал рухається до країн, швидко нарощують свій експорт товарів, і йде з країн імпортерів.	Різниця в процентних ставках
Рой Ф. Харрод	Міжнародний рух капіталу – відображення темпів економічного зростання країни: чим нижче темпи економічного зростання країни, багаті капіталом, тим сильніше тенденція до вивозу капіталу з неї.	Темпи економічного зростання країни
Карл Іверсен	Міжнародний рух капіталу відбувається при необхідності регулювання платіжного балансу країни. Переклад капіталу з країни, де його гранична продуктивність низька, в країну з більш високою продуктивністю.	Рівень країнового і галузевого ризику; різниця в процентних ставках.
Джон Мейнард Кейнс	Міжнародний рух капіталу відбувається, коли експорт товарів перевищує їх імпорт, а при порушенні цього правила необхідно втручання держави.	нерівновага платіжних балансів розвинених країн.
Овсій Домар	Вивіз капіталу залежить від співвідношення темпів	Торговий баланс і рівень зайнятості

	зростання доходів країни від її зарубіжних інвестицій з темпами зростання вітчизняних інвестицій і ВВП.	
--	---	--

В результаті все різноманіття існуючих теорій можна об'єднати в два блоки: 1) теорії міжнародного руху капіталу, розроблені вченими або до, або відразу після появи ТНК як суб'єктів світового ринку на початку ХХ століття в рамках теорії фірми; 2) теорії міжнародного виробництва і ПШ, створені вже після активізації діяльності ТНК в ранзі самостійних теорій корпорацій, починаючи з 60-х рр. ХХ ст.

У сучасній науковій літературі ці теорії прийнято розділяти на дві великі групи: традиційні і сучасні. До традиційних відносяться: класична і неокласична, кейнсіанська, неокейнсіанська і марксистська теорії.

Для загальної картини розуміння концептуальних основ розвитку теорій транснаціоналізації потрібно розглянути наступні:

Теорія промислової організації. Для дослідження активної виробничої діяльності ТНК спочатку використовувалася теорія промислової організації.

Вона визначала конкурентні переваги транснаціональних корпорацій перед іншими фірмами. Прихильники даної теорії прийшли до висновку, що ТНК намагаються використовувати недосконалість ринку, так як створення зарубіжних філій викликано тим, що транснаціональні корпорації мають монополістичним перевагою, викликаним недосконалістю ринку.

Теорія монополістичної конкуренції. Пізніше для цієї мети стала застосовуватися теорія монополістичної конкуренції, що спонукало до дослідження факторів виробництва, які сприяли успіху ТНК на внутрішніх і зарубіжних ринках.

Теорія гегемонічної стабільності. Розвиваючи зазначені теорії, в тому числі концепцію С. Хаймера, Ч. Кіндлбергер розвинув теорію гегемонічної стабільності світової економіки. Він визначив такі переваги ТНК:

- переваги, пов'язані з використанням досягнень в сфері маркетингу і механізму керованих цін;
- переваги на ринках факторів виробництва;
- використання різних форм державного втручання в різних країнах в своїх інтересах.

Згідно з концепцією Хаймера – Кіндлбергера транснаціоналізацію світової економіки слід розглядати як результат реалізації стратегії ТНК, спрямованої на подолання бар'єрів, що роз'єднують національні ринки один від одного. [21,22]

С. Хаймер і П. Фішер розробили теоретичні основи аналізу переваг ТНК, що стосуються технологій та інновацій. Наприклад, П. Фішер відзначав, що високі технології і ноу-хау, якими володіють ці компанії, стають вирішальними факторами їх глобальної присутності [23].

Т. Хорст, М. Кімура та інші економісти - прихильники *теорії промислової організації* запропонували інструментарій аналізу таких специфічних переваг транснаціональних корпорацій, як розмір корпорації і диверсифікація товарної номенклатури, корпоративна стратегія і ін.

Теорія розміщення. Разом з теорією промислової організації широке поширення при аналізі процесів транснаціоналізації світової економіки отримала теорія розміщення. Використовуючи її теоретичні основи, були досліджені прямі інвестиції, здійснювані ТНК в різних країнах. Наприклад, Т. Хорст розробив модель вибору корпорації між експортом і зарубіжним виробництвом, що враховує торгові тарифи. Д. Пенроуз визначив, що горизонтальна і вертикальна інтеграція є засобом подолання наслідків зміни попиту. А. Ейхнер встановив роль контролю ТНК над технологіями в процесі транснаціоналізації світової економіки.

Теорія циклу. Зазначені теорії не дозволяли досліджувати динаміку транснаціоналізації світової економіки. Дану задачу можна було розв'язати,

використовуючи основи теорії циклу міжнародного виробництва товару, розроблені Р. Верноном і Л. Уелсса. Вони дозволяють аналізувати міжнародну торгівлю і інвестиції як елементи єдиного процесу використання зарубіжних ринків, а також враховувати зміни даного процесу в часі. [24]

Теорія циклу міжнародного виробництва товару розглядає транснаціоналізацію світової економіки, використовуючи показники попиту і пропозиції продуктів з урахуванням аналізу циклів їх виробництва. Інновації, розробляються ТНК, дозволяють їм спочатку експортувати новий продукт, а потім переводити його виробництво в країни імпорту через різницю цін на фактори виробництва.

Теоретичні основи теорії циклу міжнародного виробництва товару застосовні для пояснення ранніх стадій процесу транснаціоналізації світової економіки. З точки зору Р. Вернона вони можуть бути використані при дослідженні інвестицій ТНК в країни з перехідною економікою. Крім того, дана теорія дозволяє досліджувати життєві цикли не тільки товарів, але також і технологій.

Теорія міжнародних інвестицій. Розвиток теорії міжнародних інвестицій посилив увагу вчених (Р. Вернона, Е. Хекшера, Б. Оліна, Р. Нурской, К. Іверлі і ін.) до фінансових аспектів діяльності ТНК.

Теоретичний інструментарій даної теорії дозволяє досліджувати природу інтернаціоналізації інвестицій, а також їх суперечливий вплив на країни базування і приймаючі держави [2]. У роботах зазначених авторів були визначені положення, використовувані для аналізу сутності інвестиційної діяльності ТНК.

Модель прямого інвестування. При аналізі діяльності ТНК повинні прийматися до уваги переваги транснаціональної корпорації: вільний доступ до джерел великих капіталів; володіння передовими технологіями; розвинений маркетинг і менеджмент. Швидке зростання прямих інвестицій прихильниками даної теорії пояснюється тим, що підтримка прибутковості

діяльності ТНК можлива лише за рахунок залучення нових ринків і, отже, розвитку прямих іноземних інвестицій.

Існує й інший підхід до аналізу природи інтернаціоналізації інвестування. Він полягає в тому, що ТНК – експортер капіталу може і не прагнути до повної монополізації свого становища на ринку країни-реципієнта. Такий теоретичний інструментарій запропонували Р. Коуз, С. Маги та інші фахівці. Він дозволяє досліджувати інвестиційну діяльність ТНК як засіб збереження факторних переваг корпорації і як основу присвоєння нею надприбутків.

Об'єднання теоретичних положень теорії концентрації та централізації капіталів і теорії інтернаціоналізації господарства дозволило розробити модель прямого інвестування. Розробники даної моделі М. Кессон, Дж. Мак-Маннус і А. Рагмен розглядають мережу філій ТНК за кордоном як єдиний «внутрішній» ринок корпорації.

Таким чином, на основі узагальнення концепцій і теорій міжнародного руху капіталу, міжнародного виробництва і ПП можуть бути пояснені мотиви поведінки ТНК різних галузей регіонів та країн, а також специфіка організації їх бізнесу в реаліях сучасного світового ринку, що знаходиться під впливом різноманітних криз та в умовах невизначеності.

1.3. Форми та методи отримання конкурентних переваг транснаціональних корпорацій.

За останні 40 років кількість транснаціональних (глобальних) підприємств (далі ТНК) у світі значно зросла. Так, у 1969 році в світовій економіці налічувалося лише близько 7.000 ТНК, то 2010 р. даними ЮНКТАД кількість ТНК зросла до 85.000, у свою чергу кількість відділень керованих цими ТНК зросла більш ніж 20 раз, у 2019 р., кількість ТНК в світі досягла 100 000.

Забезпечення такого зростання показників після 2010 р. стало складнішим для багатьох ТНК. Внаслідок глобальної фінансової кризи 2008-2009 років виник новий бізнес ландшафт, який схильний до невизначеності. При цьому триваюча реструктуризація світової економічної системи особливо суттєво вплинула на ТНК. Це пов'язано з тим, що ТНК працюють у контексті глобальних ланцюжків створення вартості, що охоплюють сотні територій. Ефективне управління зв'язками всередині ланцюжка призводить до того, що додаткові витрати при об'єднанні окремих видів діяльності окупаються надалі. З концепції «вартісного ланцюжка» випливають дуже важливі зміни в конкурентній стратегії фірм - можливість розриву у «вартісті ланцюжку» та перенесення окремих фрагментів її за кордон, а також придбання різних видів компонентів та напівфабрикатів у інших фірм, зазвичай дрібних та середніх, пов'язаних з ТНК довгостроковими контрактами у межах виробничих мереж. Діяльність багатьох ТНК пов'язана з домінуванням у ланцюжку створення вартості. Деякі рівні ланцюжка створення вартості стають набагато ціннішими, ніж інші, тому що ці рівні дуже чутливі до масштабу, і панування у них дозволяє забезпечити високий прибуток, що доводить діяльність цілого ряду ТНК, таких як Nike, Apple, Cisco Systems, Microsoft, Hewlett-Packard, Dell, Unilever, Inditex (Zara) та Sara Lee, які зуміли пристосуватися до функціонування світових ринків. Американська ТНК Nike домінує на ринку спортивного взуття та одягу, хоча безпосередньо сама компанія тільки розробляє дизайн та здійснює збут, тобто займається некапіталоємними видами діяльності, водночас контролюючи закордонну мережу дешевих постачальників, якою не володіє.

Статистичний аналіз діяльності показує, що ТНК, яким вдається зайняти ключові місця в ланцюжку створення вартості, такі як обслуговування кінцевих покупців або НДДКР, отримують серйозні стійкі конкурентні переваги, які втілюються у різкому збільшенні обсягів продажу та частки ринку. Крім того, багато ТНК трансформувалися у глобально-інтегровані

структури у докризовий період. Однак, після кризи склалася ситуація, коли складові елементи ланцюжка створення вартості можуть бути розділені на будь-якому етапі у зв'язку з економічною нестабільністю та зміною політико-правових настроїв окремих територій (держав) щодо господарювання інтегрованих структур. Водночас у вступі Спеціального випуску журналу *Transnational Corporations* [26] зазначається, що посткризова економіка вступила у 2017 р. до нової рівноваги, яка характеризується для ТНК вищим ризиком, низьким зростанням та зменшенням потоків капіталу. Роком раніше цю думку висловлює Ель-Эриан [27], і підтверджує у своєму Дослідженні Шарма [28]. Крім того, підтвердження цієї тези відображено та у статистиці з прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ) ЮНКТАД. Світова пандемія також створила нові виклики глобальним компаніям та їх ланцюгам створення вартості.

Таким чином, ТНК в даний час перебувають у процесі адаптації до так званої нової рівноваги та шукають нові форми та методи отримання конкурентних переваг. Зазначимо той факт, що цілепокладання з отримання конкурентних переваг, розглянуте Портером і Крамером, залишається тим самим і будується на трьох найважливіших принципах:

- 1) Повторне тестування товарів та ринків для задоволення незадоволених потреб споживачів;
- 2) Концентрація уваги на ефективності ланцюжка створення вартості з метою усунення неефективних елементів ланцюжка та зниження ризиків;
- 3) Концентрація уваги на розвитку взаємовигідних відносин у ланцюжку створення вартості.

Економічна міць ТНК характеризується тим, що на їхню частку припадає понад 50% світового промислового виробництва, понад 65% міжнародної торгівлі, понад 80% патентів та ліцензій на нові техніку, технології та ноу-хау, практично 90% ПІІ. Практично вся торгівля сировиною на світових

ринках здійснюється через ТНК (90% світової торгівлі пшеницею, кавою, кукурудзою, лісоматеріалами, тютюном, залізницею, рудою; 85% – міддю, бокситами; 80% - оловом, чаєм; 75% - натуральним каучуком, сировою нафтою).

Таким чином, в даний час склалася така ситуація, що ТНК необхідно шукати нові форми та методи отримання конкурентних переваг, водночас для ТНК завдяки економічній могутності, напрацьованій у докризовий період, склався сприятливий режим для роботи з даного напрямку.

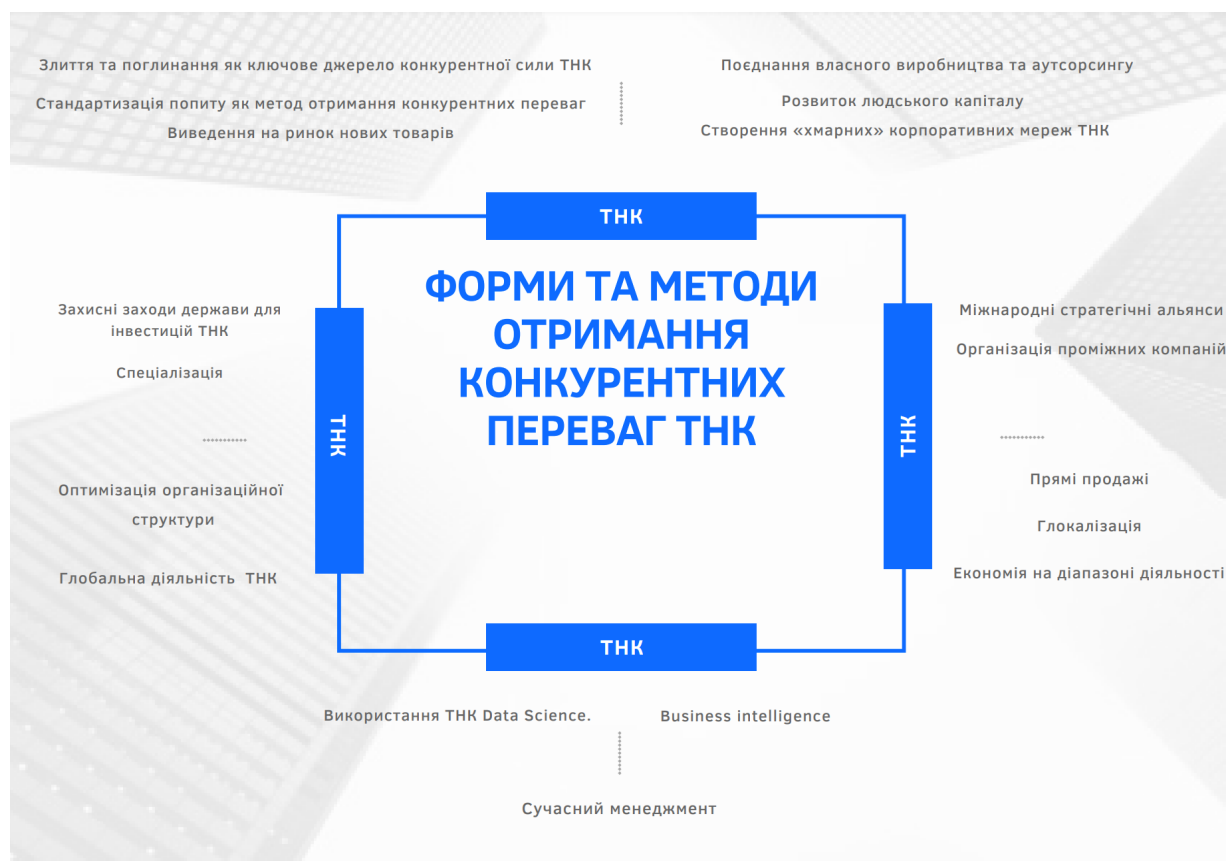


Рис. 1.1. Систематизація форм та методів отримання конкурентних переваг ТНК.

Злиття та поглинання як ключове джерело конкурентної сили ТНК.

ТНК широко застосовують великі транскордонні угоди щодо міжнародних злиттів та поглинань, що веде до переділу сфер впливу між провідними компаніями та зміною конкурентного становища на ринках. Злиття та поглинання є ключовим джерелом конкурентної сили, тому що дають можливість швидкого формування інвестиційного портфеля локальних активів у різних державах. Це в свою чергу дає можливість отримання нових джерел сировини, освоєння нових стадій виробничого процесу та нових ринків збуту.

Приклади компаній, які активно використовують цю форму отримання конкурентних переваг: BP (Великобританія, нафтова галузь), ExxonMobil, ChevronTexaco, ConocoPhillips (США, нафтова галузь), General Electric (США, конгломерат), Glaxo Smith Kline (Великобританія, фармацевтична промисловість), Cisco Systems, IBM, Apple (США, електронна промисловість), Nestle (Швейцарія, харчова галузь).

Особливе значення мають поглинання інших компаній, які мають інноваційні розробки чи технології. Особливо це актуально для підтримки конкурентоспроможності фармацевтичних ТНК. Прикладом може бути діяльність американських ТНК: Pfizer, Johnson & Johnson, Abbot Laboratories, Bristol-Myers-Squibb, швейцарських ТНК Hoffman-La Roche та Novartis, англійських GlaxoSmithKline та AstraZeneca, французької Sanofi-Aventis.

Серед європейських компаній, які отримали конкурентні переваги методом злиття, насамперед варто виділити французькі ТНК (у Франції 3 місце після США за даними ЮНКТАД): Total, Sanofi-Aventis, GDF Suez, LVMH, EDF, L'Oreal, France Telecom, а також такі найбільші транснаціональні банки, як BNP Paribas та Societe Generale. Більшість їх утворилося шляхом злиття великих самостійних компаній чи поглинання однією великою компанією іншої. Це видно із самої назви промислових корпорацій.

Слід зазначити, що диверсифікація не виключає і спеціалізації ТНК, які, на відміну від конгломератів, постійно реорганізують та раціоналізують свою виробничу структуру. У середині ТНК спостерігається процес перерозподілу активів між дочірніми компаніями. За допомогою злиття ТНК отримують можливість найбільш оперативно і ефективно входити на ринки, що їх цікавлять, домагаються більшої стійкості, залучають фінансові ресурси на найкращих умовах. Прикладом ефективного використання злиттів як методу отримання конкурентних переваг компанії є діяльність ТНК General Electric. Під керівництвом Дж. Уелча протягом 14 років з 1984 по 1998 р. General Electric провела 228 угод зі злиття, придбання та продажу неконкурентоспроможних активів на суму 25,4 млрд. дол., що призвело до зміни профілю компанії та зростання її капіталізації за період з жовтня 1984 р. до жовтня 2007 р. у 31,28 разу. Для порівняння: зростання вартості за цей же період 50 найбільших американських компаній, що входять в індекс Dow Jones Industrial Average, становив лише в 11,54 разів. Яскравим прикладом є група «Vivendi», яка з середини 90-х років минулого століття розширювала свою присутність у медіасекторі Західної Європи та Північної Америки. ТНК позбавлялася непрофільних виробництв. У 2000 р. вона здійснила злиття з одним із підрозділів компанії Seagram (канадською кіностудією "Universal Studios"). В результаті виникла глобальна медіагрупа Vivendi Universal, яка працює по наступним сегментам ринку: телебачення, телефон, кіно, інтернет, музика та видавнича справа.

Стандартизація попиту як метод отримання конкурентних переваг.

ТНК, розташовані в ЄС та США, працювали в умовах поступового формування єдиної світової культури споживання, єдиного світогляду та поведінки. Вони стандартизують умови роботи на різних ринках, водночас глобалізація каналів руху товарів також прискорює процес консолідації. Однак, по-іншому поведуться ТНК у ряді країн, що найбільш динамічно розвиваються, наприклад, БРІКС. Нові транснаціональні корпорації,

засвоївши логіку глобальної конкуренції та консолідації, що включаються в боротьбу за частку світового ринку, використовуючи свої додаткові конкурентні переваги порівняно з великими конкурентами ЄС та США (кастомізований продукт, методи персоналізованого маркетингу).

Провідні світові компанії, серед яких слід виділити високотехнологічні Hewlett-Packard, Apple, Nokia, Dell, Intel, Cisco Systems, Lenovo, Acer, Huawei, Hong Hai, IBM, Sony, Flextronics, Canon, Microsoft, Samsung, General Electric, Boeing, EADS, Embraer, автомобільні Toyota Motor, Honda Motor, Renault-Nissan, Volkswagen, вміло використовують Можливості стандартизованого попиту.

Виведення на ринок нових товарів.

В даний час надзвичайно велике значення для конкурентоспроможності промислових ТНК має розробка та виведення на ринок нових товарів та послуг. Нововведення та здатність до їх впровадження стають найважливішою умовою довгострокової конкурентоспроможності ТНК. У глобальній економіці, що формується, дуже важливим для міжнародної конкурентоспроможності компаній є доступ до глобальних джерел знань та інновацій. Прикладами успішних конкурентоспроможних глобальних інноваційних компаній є такі ТНК, як американські Apple, Google, 3M Corporation, Microsoft, IBM, Cisco, Intel та Boeing, німецькі BMW та Siemens. Компанії, які намагаються зберегти свої позиції в старих сегментах ринку, зазнають поразки, незалежно від того, наскільки вони були продуктивні або конкурентоспроможні за цим сегментов товарів. Так, 1982 р. американська корпорація Eastman Kodak займала лідируючі позиції на світовому фотографічному ринку і входила до числа найбільш успішних та прибуткових ТНК. Eastman Kodak у 1982 р. займала 28 місце у списку Fortune 500. Пройшовши численні реструктуризації та перебудови, Eastman Kodak у 1990-х рр. виграла конкурентну боротьбу у японських виробників Fuji, Minolta, Nikon та Canon. Перемігши у конкуренції на ринку, що існував,

компанія не змогла використовувати наявні ресурси та розробки та захопити лідируючі позиції на новому ринку цифрового зображення. У результаті 2008 р. Eastman Kodak займала тільки 238 місце у списку Fortune 500, суттєво поступаючись лідерам, та мала капіталізацію 4,96 млрд. дол., що становило лише 1,1% від капіталізації лідера Exxon Mobil (капіталізація на липень 2008 р. становила 458,7 млрд. дол.).

Горизонтальна інтеграція виробничої діяльності.

Якщо до 2000-х років диверсифікація та вертикальна інтеграція були одними з найважливіших форм отримання конкурентних переваг, то сьогодні у зв'язку зі зростанням конкуренції на ринку напівфабрикатів та комплектуючих деякі ТНК (переважно з високотехнологічних галузей) стали використовувати горизонтальну інтеграцію виробничої діяльності. Однак найбільші ТНК нафтогазової, чорної, кольорової металургії, гірничорудної, хімічної галузі, такі як нафтові ExxonMobil, BP, Royal Dutch Shell, Chevron, Total, ConocoPhillips, гірничорудні BHP-Billiton, RioTinto, металургійні Arcelor Mittal, Tata Steel в силу специфіки виробничих процесів та можливості отримання великих ефектів масштабу продовжують використовувати вертикальну інтеграцію як форму отримання конкурентних переваг. Одним із яскравих прикладів реорганізації виробничого ланцюжка на основі горизонтальної інтеграції та контрактного виробництва є стратегічна переорієнтація розвитку компанії IBM із виробництва комп'ютерів на повний комплекс послуг у сфері інформаційних технологій. Через війну частка послуг у обороті IBM збільшилася з 29% 1998 р. до 54,8% у 2009 р.

Поєднання власного виробництва та аутсорсингу як стратегія отримання конкурентних переваг.

Новий підхід, заснований на стратегії лідерства у витратах, поєднанні з виробничо-технологічною системою найбільших ТНК заснований на поєднанні власного виробництва та аутсорсингу. Даний підхід став

можливим завдяки інтернаціоналізації операцій та створенню глобальних ланцюжків доданої вартості. За допомогою ефективного поєднання власного виробництва та аутсорсингу ТНК здатні максимально скоротити витрати на випуск товарів та надання послуг. Дана модель виробництва та логістики заснована на спеціальних глобальних компетенціях ТНК у вигляді унікальних знань та ноу-хау, інтенсивному застосуванні найсучасніших інформаційних та комунікаційних технологій. Крім того, така модель дозволяє ТНК звільнитися від багатьох нерентабельних операцій та зосередитися на найбільш прибуткових та перспективних сферах діяльності. ТНК стають менш громіздкими, більш гнучкими та маневреними. Для ТНК характерний поступовий перехід до гнучкіших, адаптивніших структур управління, краще пристосованих до динамічних змін та вимогам виробництва.

Виробництво та логістика передаються ретельно відібраному колу партнерів, які здійснюють електронні комунікації з ТНК та розглядаються нею як частина виробничого ланцюжка. Нова модель операцій, заснована на координації та фокусуванні, передбачає радикальні зміни спрямовані вниз і вгору «за течією» моделей операцій ТНК. Ряд ТНК, такі як Cisco Systems, Motorola, Apple, Sun, Nokia, реалізують операційну стратегію "вниз за течією", яка передбачає відмову від послуг дилерів, прямі продажі та виробництво під замовлення, тісну кооперацію із постачальниками на основі аутсорсингу. На зміну вертикальної інтеграції, коли контроль та координація здійснюються виходячи з прав власності, приходить координація та контроль за допомогою інформації [29].

Основні види аутсорсингу, що застосовуються ТНК, умовно можна розділити на чотири основні сегменти:

- 1) виробничий аутсорсинг;
- 2) аутсорсинг бізнес-процесів (Business Process Outsourcing, або BPO);
- 3) аутсорсинг інформаційних технологій (IT-Outsourcing, або ІТО);

4) інноваційний аутсорсинг.

Новий підхід до аутсорсингу сформував новий тип аутсорсингу: офшоринг. Це такий вид аутсорсингу, коли послуги надаються поза країни базування ТНК [30].

Функції, які передають ТНК з офшорингового аутсорсингу: call-центри, бухгалтерський облік, аналіз, процесингові центри. Основні фактори розвитку офшорінгу – відсутність ресурсів ТНК на території країни та пошук доступу до ресурсів інших компаній. Швидкість виробничого процесу як форма отримання конкурентних переваг.

Для цілей прискорення виробничого процесу та посилення конкурентної позиції багато ТНК використовують такі методи як зниження бюрократичних обмежень та скорочення процедур, створення кросфункціональних робочих груп, трансформація структури та організації виробництва. Усі перелічені заходи призводять до оптимізації управління ланцюжком поставок. Наприклад, в основі сильних конкурентних переваг найбільшої американської машинобудівної ТНК Caterpillar лежить система постачання запасних частин, що забезпечує доставку будь-якої з 550.000 деталей для обладнання покупцю протягом кількох годин [31].

Розвиток людського капіталу як форма отримання конкурентних переваг.

«Частка людського капіталу в сукупному капіталі провідних ТНК постійно росте. Адаптивність як найважливіша конкурентна характеристика ТНК забезпечується цілеспрямованим відбором найбільш перспективних та мотивованих кандидатів, навчанням, перепідготовкою та тренуванням працівників, формуванням сильної корпоративної організаційної культури. Конкурентні позиції провідних міжнародних компаній, особливо високотехнологічних, дедалі більше визначаються знаннями, досвідом, активністю, розкриттям творчого потенціалу, залученістю до спільної справи та відповідальністю ключового персоналу». Наприклад,

американська ТНК Motorola готує своїх менеджерів до закордонних відряджень за допомогою імітації нового робочого місця [32].

ІВМ витрачає щорічно на перепідготовку персоналу понад 1 млрд. дол. США, прямий позитивний економічний ефект оцінюється у 200-225 млн. дол. на рік. Щорічно приблизно 135 000 співробітників Компанії перевчаються через різні дистанційні програми. Для новачків ІВМ діють інтерактивні Інтернет-програми навчання Basic Blue та One Voice. Для менеджерів розроблено програму, симулююча поведінка у різних складних альтернативних ситуаціях [33].

Однак, незважаючи на те, що персонал компанії є найважливішим джерелом конкурентних переваг, часто ТНК цей ресурс використовують неефективно. Економічна криза вкрай загострила проблему сталої зайнятості як обов'язкової умови наявності конкурентних переваг ТНК. Проголошуючи на словах цінність людського капіталу, багато ТНК у гонитві за короткостроковими вигодами від реструктуризації провели масові звільнення. Великі скорочення пройшли серед ТНК усіх сильно зачеплених кризою галузей.

Створення «хмарних» корпоративних мереж ТНК.

В даний час відбувається активна участь ТНК у формуванні глобальних інноваційних структур, за яких посилюється значення НДДКР і відбувається збільшення частки нематеріальних активів у них капітал. Зниження тарифів, а саме скорочення витрат у телекомунікаціях має велике значення для поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Сучасні структури управління ТНК побудовано з урахуванням внутрішньокорпоративних комп'ютерних систем, що дозволяють об'єднати зусилля раніше роз'єднаних підрозділів (бізнес-одиниць, бізнес-сегментів). Ці системи отримали назву "хмарні обчислення" (англ. cloud computing) - технології розподіленої обробки даних, при якій комп'ютерні ресурси та потужності надаються користувачеві як інтернет-сервіси. Концепція

«обчислювальних хмар» є найперспективнішою сучасною інформаційною технологією, яку можна використовувати з метою розширення ринків збуту ТНК, виходячи з економічної вигоди для кінцевого користувача (споживача), забезпечуючи ефективність використання інструментів інтернет-маркетингу. У свою чергу, інтернет-маркетинг стає ключовим, інноваційним інструментом у загальній маркетинговій стратегії ТНК на зовнішньому ринку. Стійкий розвиток та економічне зростання сучасних ТНК буде безпосередньо пов'язаний з розвитком інформаційних потоків, що базуються на інноваційному розвитку економіки та формують конкурентоспроможність корпорацій.

Широке застосування Інтернету призвело до посилення децентралізації та зміни організації виробництва. ТНК у своїй діяльності все ширше використовують такі особливості мереж, як здешевлення та прискорення обміну інформацією, зниження витрат, відкритість та швидке поширення. Нобелівський лауреат з економіки П. Кругман зазначає: «У мережевий економіці криві пропозиції мають нахил зверху вниз замість того, щоб йти знизу вгору, а криві попиту спрямовані вгору, замість того, щоб бути спрямованими вниз. Чим більше у вас є, тим більше ви хочете. Чим більше ми робимо, тим дешевшим і простіше стає робити більше».

Захисні заходи держави для інвестицій ТНК.

Роль держави дедалі більше посилюється у діяльності ТНК. За даними ЮНКТАД у списку ТНК світу за 2010 рік представлено 650 державних ТНК, а в 2019 р. зафіксовано 1500 з кількістю філій – 86000. Ці ТНК достатньо диверсифіковані та активно діють у секторі послуг. Захисні заходи держави для розвитку інвестицій ТНК за кордоном виявляються у вигляді наступних форм: висновок відповідних угод, що виключають подвійне оподаткування (знижує витрати), запобігання експропріації власності ТНК, націоналізації шляхом гарантій капіталовкладень та охорони власності. Тісна взаємодія з державою знижує конкуренцію з іншими фірмами та створює труднощі для

виходу на ринок, а також знижує рентабельність господарських операцій. Приклади підтримки державою ТНК зустрічаються досить часто: становлення бразильської авіабудівної компанії Embraer або канадської Bombardier, американської Boeing, формування конкурентних переваг якої забезпечили багатомільярдні замовлення Пентагону наприкінці 20 століття. Приклади використання захисних заходів держави показують світові автомобільні компанії: General Motors, Chrysler, Opel, Volkswagen, Renault, Toyota Motor, які в умовах фінансової кризи змогли отримати необхідні кредити та фінансову підтримку урядів.

Глокалізація як засіб отримання конкурентних переваг.

Оптимальне використання глобального (стандартизованого) та локального (індивідуалізованого) підходів у міжнародній маркетинговій політиці ТНК дозволяє їм використовувати стратегію отримання конкурентних переваг. Стандартизація діяльності ТНК призводить до глобального підходу. Міжнародна політика індивідуалізації (локалізації, адаптації) ТНК базується на відмінностях ринків різних країн з урахуванням їх крос-культурних особливостей. Поєднання двох підходів чи так звана «глокалізація» формує маркетингову складову сталого розвитку ТНК, дозволяючи зберегти оптимальний баланс інтересів усіх учасників ринків. Саме у пошуку та збереженні оптимального балансу між глобалізацією та локалізацією полягає інноваційна маркетингова складова для підприємств, які у умовах гіперконкуренції. З'являється необхідність просувати інноваційний продукт як стандартизований з погляду його фірмових атрибутів та стандартів якості, індивідуалізуючи роботу із споживачем, пропонуючи додаткові послуги та сервіс.

Спеціалізація як спосіб отримання конкурентних переваг.

Спеціалізація в окремих випадках дає серйозні конкурентні переваги для ТНК. Історія розвитку деяких ТНК показує вдалі приклади спеціалізації підприємств. Так, наприклад, для французької ТНК "L'Oreal" спеціалізація

стала основним поштовхом розвитку групи. У 2010 р. її товарообіг сягнув 19,5 млн. євро (15% світового ринку косметики), причому понад 4/5 його сукупного обсягу припадало на зарубіжні країни. L'Oreal сконцентрувала свої зусилля на виробництві засобів для догляду за волоссям та шкірою, декоративної косметики та парфумерії. Продукція компанії реалізується більш ніж у 130 країнах.

Міжнародні стратегічні альянси як форма експансії ТНК зарубіжних ринків.

Цей метод є по суті стратегією поведінки ТНК, яка полягає в інтернаціоналізації та підвищенні рівня спеціалізації. У внаслідок таких дій ТНК зростає участь міжнародних корпорацій у горизонтальних альянсах, у тому числі багатосторонніх, що значно зміцнює їх позиції та призводить до створення в окремих галузях альянсових мереж за участю ТНК. Все це суттєво розширило стратегічне співробітництво європейських ТНК із компаніями з країн Азії та ЦСЄ. В даний час між партнерами у стратегічних альянсах налагоджено гнучку систему взаємодії, проте кожна компанія з партнерів альянсу продовжує зберігати свою індивідуальність. ТНК об'єднали показники діяльності, оскільки зростає їхня співпраця по різних напрямів. Наприклад, виробнича інтеграція призвела до використання спільних платформ, комплектуючих, а також виробничих потужностей партнерів для спільних проектів у тих країнах, де незалежне виробництво є економічно недоцільним. Можна відзначити, що компанії розробили єдину систему обміну інформацією та уніфікували норми електронного документообігу, що сприяло оптимізації управління. Історія показує успішні приклади об'єднання збутових мереж та технічних центрів Renault у Західній Європі, Бразилії, Аргентині та Кореї, «Nissan» - у Японії, Австралії, Індонезії та Китаї. Ще один вдалий приклад стратегічних альянсів представила німецька компанія Volkswagen. Вона жорстко конкурує з американським концерном Форд на європейському ринку. Не зважаючи на конкурентні

позиції на ринку, ТНК створили стратегічне партнерство в 2001-2006 рр. Для розробки та виробництва мінівенів Sharan та Galaxy в Португалії.

Організація проміжних компаній як спосіб посилення конкурентних переваг.

Прагнення до більш ефективного господарського ведення діяльності ТНК призводить до деякого перетворення їх організаційних структур. Цей метод характерний для ТНК Франції (з'явився наприкінці 90-х рр. 20 століття мови у Франції). У проміжних компаніях працює невелика кількість висококваліфікованих фахівців-менеджерів, які здатні організувати роботу іноземних підрядних підприємств. Таким підрядним підприємствам ТНК передає функції створення товару, крім управління. Головна компанія залишає за собою тільки дослідницьку, дизайнерську та маркетингову політику ТНК. ТНК при цьому вкладає грошові кошти лише у рекламу, а не у виробництво. Така форма отримання конкурентних переваг дає можливість ТНК виробляти конкурентоспроможну продукцію без витрат на будівництво заводів. Такий метод отримання конкурентних переваг отримав розвиток у галузях, зайнятих виробництвом споживчих товарів.

При цьому цей метод дає перевагу навіть перед створенням вертикально-інтегрованих монополій інших держав. Так, підписана 1993 р. угода між «BNP» та «Dresdner» передбачала співпрацю на паритетних засадах на території Франції та Німеччини, а також створення спільних філій у третіх країнах (вони були створені в Туреччині, Угорщині, Чехословаччині, Іспанії, Росії, Польщі та Румунії).

Прямий продаж як конкурентна перевага.

Прямий продаж – метод, який практично неможливо використовувати великим виробництвам та інтегрованим компаніям у зв'язку з тим, що підприємства, що знаходяться територіально в одному місці, не можуть самостійно доставити кожному споживачеві товар та обробити одиничне замовлення. Проте практика діяльності ТНК показує, що з розвитком

Інтернет інструментарію прями продажі можуть використовувати будь-які підприємства, незалежно від розміру підприємства та його розташування.

Яскравим прикладом використання прями продажів є діяльність комп'ютерної ТНК Dell. ТНК була створена в 1984 р. відразу з використанням методів прямого маркетингу. Управління ланцюжком постачання за допомогою інструментарію прямого маркетингу за рахунок скорочення витрат дозволило ТНК стати однією з провідних компаній у США. З самого початку господарювання Dell вважала за краще використовувати метод прямого маркетингу, за рахунок чого сформувала особливі відносини з споживачами. Економія у ланцюжку створення вартості була сформована за рахунок низьких складських запасів та залишків.

Економія на діапазоні діяльності («economies of scope»).

Синергетичний ефект в результаті об'єднання ТНК навіть з різними видами виробництва призводить до скорочення витрат. Пов'язано це з тим, що один і той же ресурс чи технологія можуть бути використані у різних виробництвах. Прикладами таких синергій є: мініатюризація Sony, лідерство Honda у розробках двигунів, використання Nokia та IBM знань потреб клієнтів для пропозиції абсолютно різних товарів та послуг, здатність співробітників Apple розробляти оригінальні рішення для різних потреб.

Такі ефекти найчастіше досягаються ТНК найбільш капіталомістких галузей: автомобільної, авіабудування, хімічної, нафтової, напівпровідників. Крім синергії від виробництва можливе отримання економії на масштабах закупівель, також притаманних капіталомістких галузей. Наприклад, об'єднана компанія DaimlerChrysler добивалася економії при закупівлях комплектуючих до 400 млн. дол. на рік. Після кризи 2008-2009 р. німецькі автомобільні концерни Daimler та BMW налагодили тісне співробітництво із закупівлі окремих комплектуючих, наприклад, ременів безпеки та кондиціонерів [34]. Автомобільні компанії Renault і Nissan в рамках складного гібридного альянсу досягли економії в 2005-му. 2006 р. у розмірі

понад 4,5 млрд. дол., закупаючи сировину та компоненти у субпостачальників у різних країнах [35].

Оптимізація організаційної структури як метод отримання конкурентних переваг.

У поточних умовах посилення конкурентних переваг ТНК залежить від професіоналізму, активності, таланту та далекоглядності вищих менеджерів компаній. Багато керівників не справляються з обов'язками, і тоді компанії оптимізують організаційну структуру, шукають нових талановитих менеджерів, проводять реорганізації та змінюють систему оплати та стимулювання вищих керівників.

Наприклад, у рамках трансформації ТНК Dell та Lenovo [36] змінили організаційну структуру управління, виділивши нові стратегічні центри господарювання, по-новому розподілили обов'язки між керівниками, залучили нових менеджерів, змінили систему оплати вищого керівництва.

Конкурентні переваги, що випливають із використання ТНК Data Science.

Використання таких технологій, таких як Big Data та Mashing Learning дозволяє ТНК грамотніше використовувати потоки даних.

Фінансові можливості ТНК дозволяють купувати великі дані у інших підприємств. Так, наприклад, американська компанія, яка виробляє фітнес-браслети, продала знеособлені великі дані фармацевтичним ТНК. Представлені дані, що вимірювали біометрику людини, були структуровані в розрізі територій, пори року, доби. Дана інформація дозволила розробити нові товари, а також використовувати таргетинг в рекламних компаніях фармацевтичних ТНК.

Mashing Learning дозволяє використовувати машинні технології для прийняття різних рішень (розпізнавання емоцій по фото, розпізнавання статі респондента з інших відповідей, кредитної системи скорингу та багато іншого). Яскравий приклад показує американська Alphabet (Google до

10.2015). За допомогою машинного навчання пошукова система Google, аналізуючи пошукові запити багатьох користувачів, пропонує контекстну рекламу Netflix, найбільший американський постачальник потокового відео, формуючи Data Lake, пропонує користувачам Інтернет персоналізований контент (кастомізований продукт - той елемент відео, який потрібний конкретному користувачеві). Netflix, обробляючи Big Data, здатний дати відповідь, у який конкретний час доби потрібно запропонувати контент, визначити тривалість перегляду. Data Lake містить інформацію аж до частоти та періодичності постановки відео користувача на паузу. Завдяки моніторингу інформації ТНК посилюють інші конкурентні переваги, такі як:

- 1) зниження витрат за рахунок скорочення простоїв, підвищення продуктивності обладнання;
- 2) маркетинг та оптимізація продажів за рахунок прогнозування ринкової ситуації та ін.

Згідно зі звітом McKinsey Institute великі дані – це новий рубіж для інновацій, конкуренції та продуктивності. Водночас аналітики McKinsey Institute відзначають, що data-технології – це не конкурентне перевагу. Це величезний масив даних, який можна піддавати аналізу. Найчастіше це кластерний та факторні аналізи, які дозволяють робити висновки та приймати управлінські рішення.

Business intelligence як засіб отримання конкурентних переваг.

Методи business intelligent є методами інтернет-розвідки або "цифрових розслідувань". Як основа використовується спосіб роботи "збагачення даних". Береться частина даних, які є про підприємство та/або людину, і додаються дані, що цікавлять. Наприклад, щоб визначити споживачів автомобілів Mercedes та запропонувати адресну рекламу, необхідно взяти інформацію про клієнтів, які вже купували машини, доповнити клієнта зв'язками (наприклад, родинними: дружина, сестра тощо, професійними: колеги, партнери за даними, дружніми – за допомогою інструменту

FaceRadar). Після цього за допомогою Double Data дані змішуються, і виявляється, кому можна запропонувати придбання машини певного класу.

З тим, що дані інструменти досить дорогі, вони доступні тільки великим та прибутковим ТНК.

Конкурентні переваги, що випливають із глобальної діяльності ТНК.

1. Пропозиція перспективних товарів на ринках, що швидко ростуть.

Швидко зростаючими ринками в рамках глобалізації вважаються ринки Індії та Китаю. Автомобільні ТНК включаються у гостру конкурентну боротьбу у пропозиції сучасного легкого автомобіля з роздрібною ціною менше ніж 3 тис.дол.

2. Світовий збут товарів.

Диверсифікація ринків збуту дає можливість ТНК продавати товари різних стадіях виробничого циклу.

3. Організація НДДКР з використанням

4. Можливості подолання інституційних та ресурсних обмежень.

5. Економія агломерації.

Економія агломерації можлива у разі здійснення інвестицій ТНК у регіонах кластерів. Прикладів таких регіонів, привабливих для вкладень ТНК, достатньо: Силіконова Долина в Каліфорнії, Бангладор в Індії, кластер на острові Кюсю (Японія).

6. Глобальне фокусування.

Фокусування на глобальному ринку на вузький сегмент товару дає можливість пропозиції якісного напівфабрикату іншим підприємствам.

Сучасний менеджмент як засіб отримання конкурентних переваг ТНК.

Будь-яка форма та/або метод отримання конкурентних переваг не ефективний без сучасних методів керування. Сьогодні результат конкурентної боротьби найчастіше визначається не наявністю ресурсів, а мистецтвом управління, розробки адаптованих під конкурентні умови стратегій розвитку ТНК. Кожна ТНК має свої секрети успіху, засновані на

досвіді ТНК та її бізнес-культури. Одні ТНК застосовують унікальні форми планування, інші – успішно інтегрують ресурси. Однак завжди в основі отримання сильних конкурентних переваг лежить правильно розроблена стратегія розвитку ТНК.

Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, сучасний етап трансформації ТНК передбачає модифікацію факторів їх конкурентного розвитку, що виражається в наступному:

1) конкуренція між ТНК стає багатоаспектною та багаторівневою, що охоплює в першу чергу міжфірмову кооперацію ТНК з метою підвищення якості продукції, передові науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, розробку інноваційних товарів, використання бар'єрів доступу на ринок;

2) конкуренція відбувається шляхом здійснення злиттів та поглинань, які, у свою чергу, необхідні ТНК для реалізації непрофільних активів з метою залучення нових, часто нематеріальних активів у процес виробництва та збуту;

3) відбувається загострення конкуренції між ТНК за умов глобалізації, що відбувається в умовах стандартизації попиту на товари та послуги у світовій економіці, а також ринкової невизначеності та взаємозалежності ринків;

4) найважливішими показниками рівня конкурентоспроможності на сучасному етапі є частка глобального ринку ТНК по найважливішим і високоприбутковим товарам; висока ринкова капіталізація; найвищий прибуток у розрахунку на одного працівника підприємства, найкращі досягнення світової науки.

Висновки до першого розділу.

Результатами отриманими в ході дослідження теоретичних засад розвитку процесів транснаціоналізації є наступні:

ТНК (транснаціональні корпорації) та/або БНП (багатонаціональні підприємства) являють собою комплекс підприємств, розташованих в різних країнах і мають значні національні особливості, які не можуть бути усунені. У цих умовах фінансові відносини всередині ТНК/БНП являють собою інтегруючий фактор в діяльності корпорації. Відповідно, зростає значення фінансових критеріїв при виробленні рішень. Зростає і роль фінансових інститутів - в першу чергу, холдингів і банків - в структурі управління ТНК.

Особливим різновидом ТНК є транснаціональні банки (ТНБ), які займаються в основному організацією грошових розрахунків в міжнародному масштабі і кредитуванням бізнесу.

Вагомою характерною ознакою ТНК є наявність у них закордонного виробництва товарів/послуг, створеного на основі використання/залучення прямих іноземних інвестицій, тому сучасна наука оперує чималою кількістю теорій (моделей) ПШ. Здійснений нами їх аналіз показав, що запропоновані вченими поняття «концепції ПШ», «Концепції інтернаціоналізації», «Теорії міжнародного виробництва і ПШ», «моделі ПШ», «теорії, пов'язані з поведінкою компанії в умовах інтернаціоналізації», та по суті, є синонімічні.

Сучасні умови світового господарства вимагають від ТНК пошуку шукати нових форм та методів отримання конкурентних переваг, разом з тим для ТНК завдяки економічній могутності, напрацьованій у докризовий період, склався сприятливий режим для роботи з даного напрямку.

На основі проведеного дослідження можна виділити наступні: злиття та поглинання, стандартизація попиту, введення на ринок нових товарів,

горизонтальна інтеграція виробничої діяльності, поєднання власного виробництва та аутсорсингу, розвиток людського капіталу, створення «хмарних» корпоративних мереж ТНК, захисні заходи держави для інвестицій ТНК, глокалізація, спеціалізація, міжнародні стратегічні альянси, організація проміжних компаній, прямі продажі, економія на діапазоні діяльності, оптимізація організаційної структури, використання ТНК Data Science, методи business intelligent, застосування сучасних технологій менеджменту, глобальні масштаби діяльності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

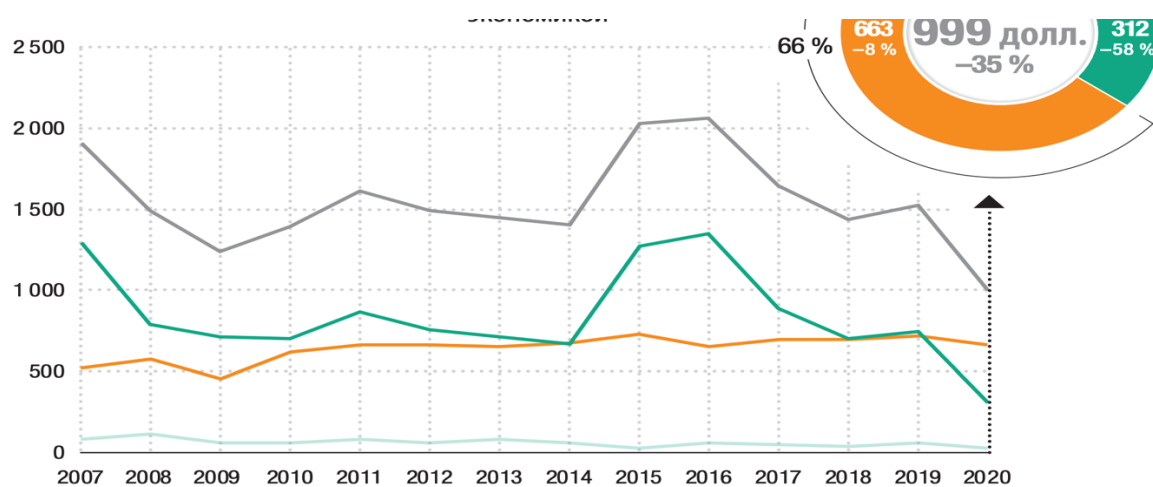
2.1. Специфіка сучасних процесів транснаціоналізації та глобалізації.

Провідною ознакою сучасного етапу транснаціоналізації є величезні обсяги операцій ТНК. Це простежується зростанням кількості материнських компаній ТНК та безпосередньо їхніх зарубіжних філій. При цьому потрібно зауважити, основоположну роль в процесі транснаціоналізації відіграють саме найбільші ТНК. Більшість з яких, сьогодні розміщуються в промислово-розвинутих країнах. За оцінками міжнародних аналітичних центрів, сто провідних ТНК контролюють 75% усіх прямих іноземних інвестицій в світі.

Кількість ТНК почала динамічно зростати з 70-х років 20 століття, наприклад, на той час було зареєстровано лише 7000, а сьогодні в світі налічується більше 82 тис. ТНК з понад 810 тис. зарубіжних філій та ця цифра постійно змінюється.

Сучасні процеси транснаціоналізації відбиваються в результатах світової інвестиційної діяльності, адже ПІІ переміщуються переважно між філіями ТНК/БНП або вздовж ланцюгів доданої вартості (GVC). Глобальні потоки ПІІ впали в 2020 році на 35% до 1 трлн дол. США. з 1,5 трлн дол. США у попередньому році [37]. У всьому світі обмежувальні заходи відповідь на пандемію COVID-19 уповільнили розпочаті інвестиційні проекти, а перспективи спаду змусили багатонаціональні підприємства (БНП) переоцінити нові проекти. Падіння мало великий зсув у бік розвинених країн, де ПІІ впали на 58%, частково через корпоративну реструктуризацію та внутрішньофірмові фінансові потоки. У розвинених країнах ПІІ скоротилися більш помірно, на 8 %, переважно завдяки стійкості їхніх потоків у Азії. В результаті на країни, що розвиваються, припадало дві

третини світових ПІІ, в порівнянні тим, що з у 2019 році вони дорівнювали трохи менш ніж половині.



___ Всі країни ___ Розвинені країни ___ Країни, що розвиваються ___ Країни з перехідною ек-ою.

Рис 2.1. Приплив ПІІ у всьому світі та за групами країн у 2007–2020 роках (млрд дол. США)

Спад показали всі складові ПІІ. Загальне скорочення активності в нових проектах у поєднанні з уповільненням міжнародних злиттів та поглинань (M&A) призвело до падіння потоків інвестицій в акціонерний капітал більш як на 50%. Оскільки прибуток БНП знизився в середньому на 36%, реінвестовані доходи закордонних філій - важлива частина ПІІ у звичайні роки також знизилася [41]. Найбільший вплив на глобальні ПІІ пандемія справила в у першій половині 2020 року. У другому півріччі міжнародні M&A та міжнародне проектне фінансування показали значне поживлення. Але інвестиції в нові підприємства, які важливіші для країн, що розвиваються, протягом 2020 року і в першому кварталі 2021 року як і раніше, демонстрували тенденцію до зниження.

Діяльність ТНК привертає увагу великої кількості міжнародних аналітичних компаній та міжнародних організацій, які створюють різні рейтинги виходячи з основних характерних рис ТНК.

За даними рейтингу FORBES GLOBAL 500 (2021), до переліку найбільших компаній світу потрапили компанії із 32 країн. Global 500 трохи скоротився за останній рік [43]. Після досягнення рекордного рівня 33,3 трильйона доларів у 2020 році загальна виручка найбільших світових компаній впала на 4,8% до 31,7 трильйона доларів цього року. Це був перший спад за півстоліття. Головним фактором падіння стала світова пандемія COVID-19, яка вразила величезні верстви світової економіки, коли країни були закриті. Наприклад, сукупні продажі в енергетичному та автомобільному секторах впали більш ніж на 10%. І всі шість авіакомпаній, які фігурували у минулорічному рейтингу, цього року не потрапили до нього. Незважаючи на невдачі, рейтинг Global 500 залишається значним: сукупні продажі компаній зі списку складають більше однієї третини світового ВВП.

Таблиця 2.1.

Топ 10 ТНК світу за обсягами зарубіжних доходів (версія GLOBAL 500) у 2021р.

№	Корпорація	Дохід (млн. дол. США)	Штаб-квартира
1	Walmart	523,964	Сполучені Штати
2	State Grid	383,906	Китай
3	Amazon	280,522	Сполучені Штати
4	China National Petroleum	379,130	Китай
5	Sinopec Group	407,009	Китай
6	Apple	260,174	Сполучені Штати
7	CVS Health	256,776	Сполучені Штати
8	UnitedHealth Group	242,155	UnitedHealth Group
9	Toyota Motor	275,288	Японія
10	Volkswagen	282,760	Німеччина

Існує безліч способів аналізувати рейтинг найбільших світових компаній Fortune Global 500 [43]. Найпряміший, звичайно, йде зверху донизу. Ось уже восьмий рік поспіль список починається з «Walmart», який посідає

перше місце після того, як роздрібний торговець заробив 559 мільярдів доларів доходу. Але ще одна призма, через яку можна аналізувати Global 500, - визначити найбільшу компанію в кожній з 31 країни в списку. У цій групі французький страховий гігант «АХА», що займає 46-е місце з доходом 128 мільярдів доларів США, є найстарішим, що веде свою історію з 1816 року. Наймолодшим є китайське комунальне підприємство «State Grid.», засноване 2002 року, займає 2-е місце з обсягом продажів 387 мільярдів доларів США. Сумарний обсяг продажів 31 національного чемпіона складає 3,9 трильйона доларів США, і в них працює 8,4 мільйонів осіб. Якщо дослідити країнову приналежність провідних ТНК, то в цілому, у 2021 році топ-10 країн з найбільшою кількістю компаній зі списку «Global 500» - це США (125), Китай (121), Японія (50), Німеччина (32), Франція (28), Великобританія (21), Південна Корея (16), Нідерланди (15), Швейцарія (14) і Канада (12). Разом ці країни займають 89% рейтингу.

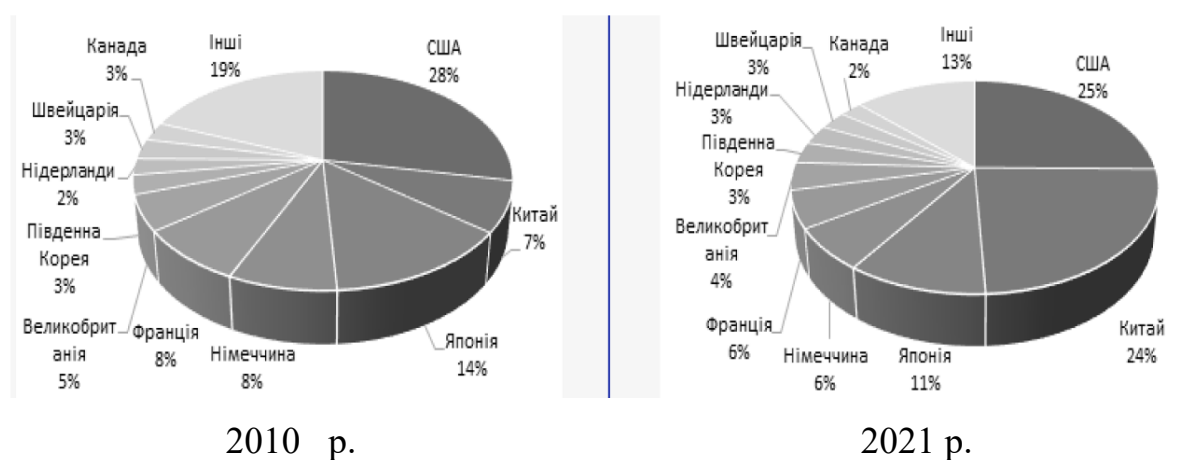


Рис 2.2. Географічна структура розподілу топ 500 найбільших ТНК світу.

Для порівняння географічної структури розподілу ТНК у 2010 та 2021 роки використано коефіцієнт Гатева. Порівнюючи 2021 з 2010 роком у географічній структурі розподілу ТНК не спостерігається значних відхилень, тому коефіцієнт Гатева (0,18) не суттєвий, але статистично

значимий. За 12 років можемо бачити, що кількість ТНК трішки зменшилась у США (на 2,8%), в Японії (на 3.2%) та провідних країнах Європи. При цьому спостерігаються збільшення кількості ТНК у країнах Сходу, а саме явного «буму» китайських ТНК, кількість яких зросла майже у 3,2 рази.

Протягом останніх декількох років світ спостерігав, як загострюється торгівельна напруженість між США та Китаєм. Незважаючи на те, що США все ще домінують з точки зору кількості компаній у загальному переліку (майже 29% від загальної кількості). У 2019 році до списку увійшло 309 компаній з Китаю 575 с США. На початку списку 2003 року із Китаю було лише 43 компанії. В той же час Японія, Сполучене Королівство та Південна Корея також потрапили до п'ятірки країн з найбільшою кількістю компаній.

Рейтинг очолили китайські банки: Промисловий і комерційний банк Китаю, Будівельний банк Китаю, а також Сільськогосподарський банк Китаю посів четверту позицію (таблиця. 2.2.)

Таблиця 2.2.

Топ 10 ТНК світу (версія GLOBAL 2000) , млн дол. США, у 2021 р. [44]

№	Корпорація	Країна	Продажі	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
1	ICBC	Китай	190.5	45.8	4,914.7	249.5
2	JPMorgan Chase	США	136.2	40.4	3,689	464.8
3	Berkshire Hathaway	США	245.5	42.5	873.7	624.4
4	China Construction Bank	Китай	173.5	39.3	4,301.7	210.4
5	Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco)	Саудівська Аравія	229.7	49.3	510.3	1,897.2
6	Apple	США	294	63.9	354.1	2,252.3

№	Корпорація	Країна	Продажі	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
7	Bank of America	США	98.8	17.9	2,832.2	336.3
8	Ping An Insurance Group	Китай	169.1	20.8	1,453.8	211.2
9	Agricultural Bank of China	Китай	153.9	31.3	4,159.9	140.1
10	Amazon	США	386.1	21.3	321.2	1,711.8

Аналіз галузевої структури діяльності нефінансових ТНК, показав, що найбільша частка припадає на автомобільну промисловість та комунальні послуги (електро-, газо-, водопостачання), і складає 12% та 9% відповідно. Також провідними галузями діяльності ТНК у 2021 році виступають: нафтова промисловість, частка якої складає 10% та 8%. У фармацевтичній та харчовій промисловості зосереджено 9% та 5% ТНК.



2021 р.

2006 р.

Рис. 2.3. Галузева структура топ 100 ТНК (обсяги активів млн. дол. США і кількість ТНК в галузі), % 2006 та 2021 рр.

Американський журнал «Time» вперше склав топ-100 найвпливовіших компаній світу. До списку потрапили провідні соцмережі, IT-корпорації, фармацевтичні гіганти, стрімінгові сервіси. Як зазначається на сайті журналу, кожну організацію оцінили за низкою ключових факторів: актуальності її діяльності, інновації, лідерської позиції, амбіцій, досягнутого успіху. Але головним критерієм відбору було те, як їхня робота впливає на майбутнє людства.

Список розбили на п'ять категорій: «Першопрохідці», «Лідери», «Інноватори», «Гіганти», «Руйнівники». Головним «лідером» стала Національна баскетбольна асоціація США, яка обійшла не лише «Еплл», «Соні» та «Твіттер», а й фармацевтичні «Пфайзер», «Біоентек», «Джонсон та Джонсон». До розділу «Інноватори» потрапили «Нінтендо», «Нетфлікс», «Зум», «ТікТок». Першим «гігантом» була названа корпорація «Дженерал моторс», яка обійшла «Гугл», «Алібаба», «Фейсбук», «Дісней» та «Майкрософт». До «руйнівників» журнал відніс компанію «Ілюміну», що працює над системами аналізу генетичного розмаїття. До цієї ж номінації потрапили «Тесла», «Хуавей», «Спейс-Ікс».

Зіткнувшись із падінням доходів, у 2020 році МНП подвоїли випуск корпоративних боргових зобов'язань. Водночас кількість придбань скоротилося, а капітальні витрати залишилися стабільними, що спричинило збільшення залишків коштів. У 2020 році 5000 найбільших нефінансових корпорацій збільшили свої грошові резерви більш ніж на 25%. БНП у дедалі більших масштабах приймають принципи різноманіття та включеності. Увага БНП до гендерної рівності, як про це можна судити з прийнятої ними політики різноманітності, зростає, особливо в країнах — ринках, що розвиваються, де кількість БНП, що їх прийняли, подвоїлася за останні п'ять років.

Число державних БНП (ДБНП) у 2020 році незначно зросло, на 7%, приблизно до 1600 у всьому світі. Декілька нових ДБНП з'явилося внаслідок

придбання їхніх акцій державою в рамках програм порятунку. Заходи щодо порятунку, що включали придбання пакетів акцій, в основному торкалися авіакомпаній і, за винятком кількох випадків в азіатських ринках, що розвиваються, були прийняті в розвинених країнах. У багатьох випадках вливання капіталу призначалися для державних авіакомпаній, внаслідок чого кількість нових ДБНП становило трохи більше десятка.

Сьогодні, близько 70 відсотків міжнародної торгівлі включає в себе безліч угод де послуги, сировина, запчастини та компоненти обмінюються в глобальних ланцюжках створення вартості [40].

Основне зростання експорту за рахунок GVS зв'язків (вимірювані в номінальному вираженні в доларах США), було досягнуто в період до фінансової кризи, потім спостерігається загальне уповільнення зростання GVS у всіх регіонах.

До п'яти галузей з найвищими GVS відносяться: «телебачення і засоби зв'язку», «автомобілебудування», «основні метали», «текстиль, шкіра та взуття» та «електричні машини». Сфера послуг має в середньому більш короткі ланцюжки створення вартості, але деякі сфери послуг, такі як «будівництво», «готелі та ресторани», «дослідження і розвиток» або «транспортування і зберігання» також зустрічаються з відносно довгими виробничо-збутовими ланцюжками. Тільки такі сектори, як «освіта» або «операції з нерухомістю», є послугами, не пов'язаними з будь-якою значною фрагментацією виробництва.

Для розуміння до яких країн належать ТНК, що входять до ТОП-переліку за такими основними показниками, які характеризують їх діяльність, як активи, прибуток, індекс транснаціоналізації побудовано порівняльні таблиці.

Таблиця 2.3.

Топ ТНК світу за доходами та прибутком у 2019 році.

	Назва корпорації	Дохід (млн дол)	Штаб- квартира	Назва корпорації	Прибуток (млн дол)	Штаб- квартира
1	Walmart	523964	США	Saudi Aramco	88210,9	Саудівська Аравія
2	Sanopec Group	407009	Китай	Berkshire Hathaway	81417	США
3	State Grid	383906	Китай	Apple	55256	США
4	China National Petroleum	379130	Китай	Industrial & Commercial Bank of China	45194,5	Китай
5	Royal Dutch Shell	352106	Нідерланди	Microsoft	39240	США
6	Saudi Aramco	329784	Саудівська Аравія	China Construction Bank	38609,7	Китай
7	Volkswagen	282760	Німеччина	JPMorgan Chase	36431	США
8	BP	282616	Британія	Alphabet	34343	США
9	Amazon	280522	США	Agricultural Bank of China	30701,2	Китай
10	Toyota Motor	275288	Японія	Bank of America	27430	США

Таблиця 2.4.

Топ ТНК світу за активами та ІТН у 2019 році.

	Назва корпорації	Активи (млн дол)	Штаб- квартира	Назва корпорації	ІТН	Штаб-квартира
1	Industrial & Commercial Bank of China	4 332 528	Китай	Rio Tinto PLC	99,6	Великобританія
2	China Construction Bank	3 651 645	Китай	Barrick Gold Corporation	97,8	Канада
3	Agricultural Bank of China	3 571 542	Китай	Medtronic plc	97,7	Ірландія
4	Fannie Mae	3 503 319	Сполучені Штати	John Swire & Sons Limited	95,7	Великобританія
5	Bank of China	3 268 838	Китай	Anglo American plc	95,1	Великобританія
6	Mitsubishi UFJ Financial Group	3 114 383	Японія	Altice Europe NV	93,5	Нідерланди
7	HSBC Holdings	2 715 152	Великобританія	Linde PLC	92,1	Великобританія
8	JPMorgan Chase	2 687 379	Сполучені Штати	Nestlé SA	91,9	Швейцарія
9	Japan Post Holdings	2 647 344	Японія	Takeda Pharmaceutical Company Limited	91,3	Японія
10	Bank of America	2434079	Сполучені Штати	Hon Hai Precision Industries	90,9	Тайвань

Бачимо, що в рейтингах за активами і прибутком домінують Китай і США, в рейтингу індексу транснаціоналізації країни Європи.

Не дивлячись на домінуюче, положення ТНК розвинених країн в світі, сьогодні картина поступово змінюється і число фірм-виготовлювачів із країн, що розвиваються, в списку 100 найбільших в світі нефінансових ТНК поступово зростає.

Угоди злиття і поглинання станом на 2018-2020 роки зменшилися у вартості майже в 2 рази, але у кількісному виразі не зазнали серйозних змін [51].

Таблиця 2.5.

Обсяги та кількість чистих транскордонних злиттів та поглинань за окремими галузями 2018-2020 рр.

	Обсяги (млрд. дол. США)			Кількість		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
Усього	816	507	475	6821	7 118	4613
Фармацевтична	58	98	56	182	180	211
Ділова діяльність	87	66	40	1327	1156	923
Фінансова та страхова	108	48	28	599	565	562
Хімікати та хімічні продукти	119	35	29	158	152	142
Видобуток корисних копалин та нафти	38	32	24	329	336	527
Інформація та зв'язок	116	21	80	1173	1210	1248
Комп'ютери та електрообладнання	42	21	40	257	264	165
Транспортування та зберігання	46	20	18	229	249	203
Продукти харчування та тютюн	55	19	86	205	177	136
Торівля	35	13	18	501	509	496

Так, серед топ-10 секторів економіки, суттєво збільшила свої грошові обсяги злиттів та поглинань фармацевтична галузь, тоді як всі інші зазнали спадаю, особливо інформаційна галузь з показником майже в 6 разів менше за попередній рік.

У 2018 році вартість угод злиттів та поглинань становила 816 млрд. дол. США, з них 119 – у хімічній промисловості, 116 – в інформаційній сфері, 108 – у фінансовій та страховій діяльності. У 2019 році відбулась 491 угода зі злиттів та поглинань, з них 48 угод (9,7 %) у сфері фінансової та страхової діяльності, 66 угод (13,4 %) у сфері ділової діяльності та найбільша кількість угод відбулася у фармацевтичній сфері – 98 угод (19,9 %).

Якщо проводити аналіз у галузевому розрізі, то найбільш активною галуззю з проведення угод злиттів та поглинань у 2019 році була фармацевтична, кількість угод тут збільшилась майже на 50% у порівнянні з попереднім роком. Серед основних чинників що підвищили інтерес до цієї галузі, були розробка нових препаратів та сучасних способів діагностики різних захворювань, тоді як привабливість інших сфер діяльності значно знизилася.

Всупереч загальній тенденції, вартість транскордонних M&A секторі в харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в чотири рази зросла - до 86 мільярдів доларів США через корпоративну реконфігурацію зареєстровано як злиття Unilever (Великобританія) з Unilever (Нідерланди) на 81 мільярд доларів США. Серед найбільш цільових галузей транскордонних M&A були інформаційно-комунікаційні та фармацевтиці, оскільки пандемія дала великий поштовх цифровому сектору та сектору охорони здоров'я. Значно зросли продажі активів у галузях, пов'язаних із цифровими технологіями (переважно у виробництві комп'ютерів, електроніки, оптичних виробів та електрообладнання, в інформаційних

технологіях). Відомі угоди включали купівлю Cypress (США) компанією Infineon (Німеччина) за 9,8 млрд дол. США.

Якщо дивитися останні цифри, сукупний обсяг злиття та поглинання (M&A) у світі в 2020 році склав 3,4 трильйона дол. США. Це на 15% менше від показників 2019-го. На початку року ділова активність у світі впала, під кінець року на тлі новин про вакцини почала зростати, і лише за четвертий квартал обсяг M&A у світі становив 1,1 трлн дол. США.

У розвинених країнах, де транскордонні M&A становлять значну частину загального обсягу ПП, вартість угод знизилася на 11%, переважно в Північній Америці (-40%), тоді як в Європі зростання на 25 відсотків було завищено корпоративною реконфігурацією в Нідерланди. У первинному секторі (переважно в гірничодобувній промисловості, розробці кар'єрів і нафти) вартість M&A впала на 31 відсоток. Протягом останнього десятиліття обсяги злиттів і поглинань у цьому секторі неухильно скорочувалися, що відображає продовження тенденції скорочення інвестицій у дохідну діяльність нафтогазової промисловості.

У 2020 році було зареєстровано кілька великих продажів у первинному секторі. Наприклад, BP (Великобританія) продала свій бізнес на Алясці компанії «Hilcorp» (Сполучені Штати) за 5,6 мільярдів доларів США і «Mubadala» (Об'єднані Арабські Емірати) продала свої акції «Vorealis OMV» (Австрія) за 4,7 млрд. доларів США. Проте в країнах Азії, що розвиваються, і в країнах з перехідною економікою вартість злиттів і поглинань у первинному секторі все ще зростає [52].

Глобальний збій, викликаний COVID-19, змусив керівників багатьох компаній переглянути свої портфелі протягом 2020 та 2021 років, щоб переглянути свої стратегії. Ці огляди привели як до стратегічних придбань, так і до продажу активів, оскільки компанії перенаправляють управлінські ресурси і кошти в ті частини бізнесу, які мають найбільший потенціал зростання і де вони мають помітну конкурентну перевагу. Це призвело до

тенденції, коли корпорації використовують злиття та поглинання для набуття можливостей, яких вони не мають - часто у сфері технологій, - щоб розширити існуючі можливості та посилити цю перевагу.

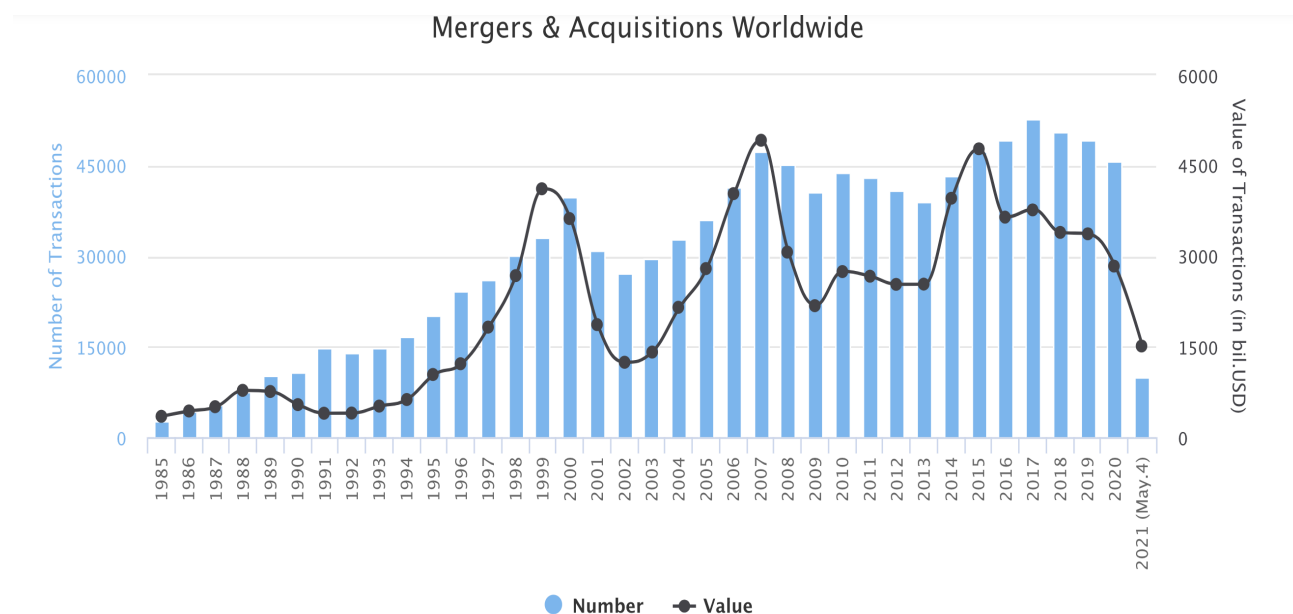


Рис. 2.4. Динаміка кількості та вартості світових транскордонних М&А 1985-2020 рр.

Рекордні рівні укладання угод як з погляду обсягів угод, так і їх вартості зберігалися з кінця 2020 року до перших шести місяців 2021 року. Обсяг угод був приблизно однаковим в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, регіоні ЕМЕА та Північній та Південній Америці, хоча вартість угод була більш орієнтована на Америку, аналогічно тенденції 2020 року [52].

Якщо подивитись на динаміку процесів злиттів та поглинань у світі рис. 2.3., стає помітною її неоднорідність і тенденція до спадів у кризові та підйомів у сприятливі часи, що робить ці процеси непередбачуваними та складними до точного прогнозування.



Рис.2.5. Динаміка та прогноз кількості світових злиттів та поглинань.

Але за отриманими результатами прогнозування кількість злиттів та поглинань до 2024 року буде поступово зростати.

Отже, сучасні процеси транснаціоналізації характеризуються динамізмом, переважанням частки автомобільної промисловості та комунальних послуг (електро-, газо-, водопостачання) серед інших в галузевій структурі, в регіональній структурі конкуренцією, насамперед ТНК із США та Китаю, а також поступовим збільшенням частки країн Азії у процесах транснаціоналізації.

2.2. Аналіз найбільших корпорацій за критерієм ринкової капіталізації.

Оскільки пандемія COVID-19 охопила світову економіку на початку 2020 року, світовий індекс MSCI знизився на 21%, а волатильність ринку різко зросла, досягнувши позначки 83 - 16 березня 2020 року. Найбільші світові компанії були застраховані від значного зниження ринкової вартості. При цьому вартість 100 найбільших компаній світу станом на березень 2020 року знизилася на 15% у першому кварталі 2020 року.

Після спаду, що спостерігався на початку 2020 року, світові фондові ринки не лише відновили втрачені позиції, а й зросли до рекордних висот – відновлення економіки підтримується політикою уряду та центрального банку у відповідь на руйнівну пандемію COVID-19.

Ринкова капіталізація компаній зі 100 найбільших світових компаній (станом на березень 2021 року) збільшилася на 48% (10,3 трлн доларів США) до 31,7 трлн доларів США з 31 березня 2020 року до 31 березня 2021 року [53].

Таблиця 2.6

Зміна ринкової капіталізації Global 100 найкращих компаній (з березня 2020 року по березень 2021 року)

Регіони/країни	Млрд. дол. США	%
США	7,456	57%
Європа	523	18%
Китай та його регіон	1,244	42%
Інші країни світу	1,046	42%
Всього	10,269	48%

Ринкова капіталізація Global Top 100 компаній зросла за рік на 48% до березня 2021 року, що призвело до побиття рекорду ринкової капіталізація 31,7 трлн дол.

Відповідно до очікувань, Сполучені Штати продовжують домінувати в рейтингу 100 найбільших компаній світу з ринкової капіталізації та кількості компаній: на 59 компаній припадає 65% загальної ринкової капіталізації.

Незважаючи на активний ринок IPO, прямих учасників у 100 найкращих компаній світу через IPO не було. Поріг для входу до списку зараз становить 129 мільярдів доларів США, що потенційно створює бар'єр майбутніх учасників через IPO.

У всіх регіонах та країнах-учасницях спостерігалось відносне зростання ринкової капіталізації компаній, що входять до списку 100 найбільших світових компаній.

Технології продовжують залишатися найбільшою галуззю за ринковою капіталізацією (10,5 трлн дол.). 100 найкращих технологічних компаній світу зросли на 71% порівняно з їх вартістю у 2020 році. У всіх секторах, представлених у списку 100 найкращих, за рік до березня 2021 ринкова капіталізація значно зросла, склавши від 25% до 75%.

Компанії із 100 провідних світових компаній, що працюють у циклічних секторах, у промисловості та виробництві основних матеріалів, перевершили інші сектори (крім технологій) [53].

Найгірші показники у глобальній топ-100 компаній показали охорона здоров'я, енергетика та комунальні послуги. Індекс галузі охорони здоров'я та комунальних послуг показали найнижчу продуктивність, кращі показники продемонстрував сектор енергетики [54].

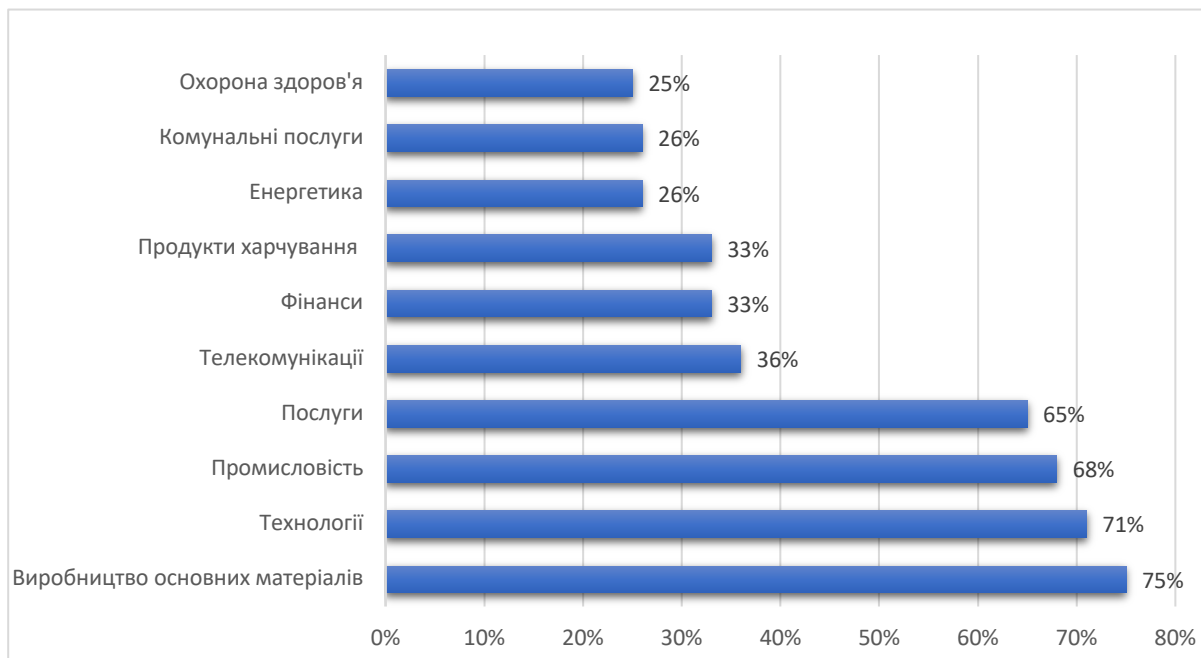


Рис. 2.6. Зміни в ринковій капіталізації топ 100 найбільших корпорацій світу, березень 2021 р.

Розрив між найбільшою і найменшою компанією в списку становить 1,9 трлн доларів США, станом на березень 2021 року на чолі компанія «Apple» - 84% зростання вартості з березня 2020 рік. •У березні 2021 р. ринкова капіталізація найменшої компанії у світі з Топ-100 («Anheuser-Busch») складає 46 мільярдів доларів США, що вище, ніж капіталізації найменшої компанії в березні 2020 року («BP»).

У верхній частині рейтингу продовжують переважати компанії з секторів технології та електронна комерція, які представляють чотири з п'яти компанії з найвищим рейтингом. Ціна акцій «Apple» досягла рекордного рівня у січні 2021 року та підтримувалася протягом першого кварталу, фінансові показники показували позитивне зростання продажів незважаючи на поточні виклики COVID-19, у тому числі тимчасові закриття пунктів продажу. На другому місці опинилася «Saudi Aramco» за нею «Big Tech». Незважаючи на зростаючу «економіку сидіти вдома», яка спостерігається протягом 2020 року і до 2021 року «Amazon» залишився на четвертому місці до березня 2021 року.

Сполучені Штати продовжують домінувати у світовому рейтингу топ-100 найбільших корпорацій за показником ринкової капіталізації, значно збільшилася їх маржа, та кількість компаній у рейтингу. Ринкова капіталізація компаній зі США зросла на 57% за рік, це значно вищий показник ніж у інших регіонів: Китай та його регіони – 42%, решта країн світу – 42%, Європа – 18%. Європа втратила п'ять компаній у Global 100 найкращих за рік, три з Великобританії і дві з Франції, які компенсовані двома новими учасниками рейтингу з Німеччини (чисте зменшення представників з Європи складає – три компанії). Незважаючи на збільшення абсолютних показників ринку капіталізації, усі регіони за межами США показали падіння їх відносного положення на ринку капіталізації поряд із зростанням США - 65% у порівнянні з минулим роком - 61% від загальної капіталізації топ 100-компаній світу.

73 компанії з Топ-100 компаній світу представлені США, Китаєм та його регіонами - 77% від загальної ринкової капіталізації всіх 100 найбільших компаній світу. «Siemens» і «Volkswagen» повернулися в Топ-100 у 2021 році, сприяючи підняттю Німеччини з 13 на 8 позицію. Найбільша мережа була у Сполученому Королівстві зміна кількості компаній в Global Top 100, призвела до переміщення країни з 5 на 10 позицію. Три британські компанії вийшли зі списку («HSBC», «BP» і «GlaxoSmithKline»). Повернення «VHP Billiton» до світової топ-100 призвело до включення Австралії в список у 2021 році.

Таблиця 2.7.

Рейтингові позиції та ринкова капіталізація Топ-100 глобальних корпорацій, 2020-2021 рр.

Регіон/ країна	Global Top 100 2021 р.			Global Top 100 2020 р.		
	Кількість компаній	Ринкова капіталізація, млрд. дол. США	Позиція за ринковою капіталізацією	Кількість компаній	Ринкова капіталізація, млрд. дол. США	Позиція за ринковою капіталізацією
США	59	20,549	1	57	13,093	1
Китай та його регіони	14	4,188	2	14	2,944	2
Саудівська Аравія	1	1,920	3	1	1,602	3
Швейцарія	3	816	4	3	795	4
Нідерланди	3	584	5	3	357	8
Японія	3	563	6	3	395	7
Франція	2	552	7	4	545	6
Німеччина	3	456	8	1	136	13
Південна Корея	1	431	9	1	234	9
Великобританія	3	425	10	6	640	5
Індія	2	341	11	2	185	11
Ірландія	2	335	12	2	225	10
Австралія	1	163	13	-	-	-
Данія	1	160	14	1	144	12
Канада	1	131	15	1	87	15
Бельгія	1	128	16	1	90	14

Source: Bloomberg with PwC analysis

США, Китай та його регіони, Саудівська Аравія Аравія продовжують займати лідерські позиції за ринковою капіталізацією, займаючи 1, 2 і 3 місця в рейтингу. Кількість компаній із США, що потрапили до рейтингу у 2021 р. збільшилася на 56% порівняно 2020 р. Капіталізація компаній в Саудівській Аравії зросла на 20%, це стосується її єдиного представника, «Saudi Aramco» в 2021 р. у зв'язку з тенденцією підвищення цін на нафту

протягом 2020 року та початку 2021 року. Усі швейцарські компанії («Nestlé», «Roche» та «Novartis») спокказали незначне збільшення значення за рік до березня 2021 року, що призвело до чистого збільшення лише на 3%. «Samsung», єдиний представник Південної Кореї збільшився у вартості на 84% за рік. Збільшення ринкової капіталізації на 59% корпорації «Linde», яка працює в сфері виробництва промислових газів та інжинірингових послуг, було компенсовано гальмуванням зростання двох інших глобальних компаній Великобританії «Unilever» і «AstraZeneca» із Global Top 100.

Найбільшими секторами за ринковою капіталізацією були «Технології» та «Споживчі товари», що разом становили 52% ринкової капіталізації у 2021 р. від загальної 100 найпопулярніших корпорацій у світі. (2020 р.: 46%).

У світі із 100 найкращих, технологічні компанії зросли на 71% порівняно з їхньою вартістю станом на 2020 рік. Зростання цього сектору відбулося завдяки «Apple», «Microsoft», «Alphabet» і «Facebook» у березні 2021 року.

Компанії із 100 найкращих у світі, що належать до циклічних секторів, промисловості та основних матеріалів, перевершили інші сектори у 100 світових лідерів.

«China Mobile» була єдиною компанією із сотні світових лідерів, яка скоротила свою ринкову капіталізацію за рік. У нижній десятці представлено декілька компаній з сектору фінансів та медицини. «Tesla»

показала дивовижне збільшення ринкової капіталізації на 565% за рік. Платформа доставки їжі, «Meituan», показала други результат за збільшенням показника ринкової капіталізації - 221 %. «Volkswagen AG» випередив інші автомобільні компанії, показавши збільшення ринкової капіталізації на 165% та повернення до Топ-100 у світі після двох років виключення зі списку. Голландська технологічна компанія «ASML» виграла від зростання попиту на напівпровідникові технології, що призвело до збільшення ринкової капіталізації на 125%.

Подібно до Global Top 100, США домінують у Топ-100 єдинорогів, які становлять приблизно половину списку з точки зору кількості компаній і вартості. За США йде Китай та його регіони, на які припадає 23 із 100 найкращих компаній-єдинорогів, що на три менше, ніж у березні 2020 року. Китай та його регіони становлять 35% від загального значення 100 найкращих компаній-єдинорогів. Китайська інтернет-компанія «ByteDance» (і материнська компанія «TikTok») зберігає свої позиції як найдорожчого єдинорога з вартістю 140,0 мільярдів доларів, що становить 87% збільшення з березня 2020 року. «ByteDance» була би позиціонована поряд із «Siemens AG» та «Bank of China» (90-е та 91-е місце) у світовому рейтингу 100, якби була публічною компанією. Жоден інший єдиноріг не відповідав би 129 мільярдам доларів, необхідним для того, щоб потрапити в список.

Європа – вісім із 100 найкращих єдинорогів базуються у Великобританії, що становить 62% вартості регіону (57 мільярдів доларів). Естонська мобільна платформа «Volt» увійшла до Топ-100 єдинорогів в березні 2021 року.

Щодо компаній- єдинорогів з інших регіонів та країн світу, то тут виділяється Індія є гарячою точкою, до розташовано 50% від загального числа 100 найкращих компаній-єдинорогів у регіоні за вартістю та кількістю.

24 (63%) нових учасників увійшли до Топ-100 компаній-Єдинорогів із США, Європа увійшла із шістьма новими єдинорігами, п'ять з яких були з Великобританії. Більше половини всіх нових учасників займаються програмним забезпеченням Інтернет та послуги або належать до Fintech-компаній. Єдинороги скористалися активним IPO на ринку до кінця 2020 року та початку 2021 року. 17 єдинорогів, включених до Топ-100 найкращих єдинорогів 2021 року успішно провели IPO (2020: 7).

Рік тому зростав скептицизм щодо надійності деяких бізнес-моделей компаній-єдинорогів та їхнього шляху до прибутковості – і, у свою чергу, їх оцінки. Минулого року деякі єдинороги вийшли з ринку, деякі вчасно змінили свої стратегії розвитку. На ранніх етапах пандемії COVID-19 здавалося, що інвесторам потрібно буде зосередитися на тому, щоб слідкувати за своїми грошима, щоб підтримувати існуючі інвестиції, які гальмують інвестиції в існуючі та потенційні Єдинороги. Однак дві тенденції компенсували вищезазначене, щоб забезпечити Єдинорогам переваги на наступний рік:

– Багато державних компаній відчували сплеск попиту після поширення COVID-19, що призвело до зростання вартості, зокрема технології та медичний бізнес – сектори, де Єдинороги добре представлені. Єдинороги, як правило руйнівники у своїх секторах – чи то за допомогою нових технологій, залучення до мінливих тенденцій споживачів чи ширших суспільних змін (наприклад, ESG інвестування). Схоже, COVID-19 прискорив зміни, що сприяють розвитку Єдинорогів.

М'яка монетарна політика забезпечила недорогу, високу ліквідність, яка влилася в державні та приватні інвестиції. Це також створює середовище, яке сприяє інвестуванню в зростання, що явно йде на користь Єдинорогів. Якщо економіки почнуть відновлюватися після COVID-19 і монетарна політика залишиться вільною, це й надалі сприятиме розвитку Єдинорогів.

Подальший сплеск, пов'язаний з оцінкою діяльності Єдинорогів та обсягами транзакцій, ймовірно, пов'язаний із злиттям з компаніями спеціального призначення («SPACs»). У 2020 році та першому кварталі 2021 року велика кількість з них котирувалась на біржах США, і тенденція SPAC набирає обертів. Аналогічна тенденція спостерігається і в Європі, де також існує ряд єдинорогів. SPAC зазвичай мають дворічне вікно для розміщення коштів. Деяка кількість SPAC вже створили можливості для IPO для Єдинорогів, включаючи «Arrival» і «OpenDoor».

Нарешті, ще один аспект, на який варто звернути увагу – конкуренція між біржами у залученні IPO Єдинорогів (та інших швидкозростаючих компаній). Число бірж, включаючи Лондонську фондову біржу, зробили це ключовою стратегічною метою, щоб спробувати відновити баланс IPO Єдинорогів на внутрішніх ринках на відміну від американських бірж або таким же чином, як і на них.

2.3. Особливості транснаціоналізації галузі роздрібної торгівлі.

З огляду на те, що в топ-10 найбільших ТНК світу за обсягами доходів входять дві компанії роздрібної торгівлі Walmart - 1 місце, Amazon - 9 місце, а такі світові гіганти як Alibaba, СК Hutchison Holdings, LVMH Moët Hennessy Louis Vuitton та інші, характеризуються також динамічними темпами розвитку, які прискорилися завдяки світовій пандемії, дії карантинних обмежень, та зростанню інтернет-торгівлі в роботі проведено аналіз процесів транснаціоналізації даної галузі та визначено певні особливості розвитку.

Роздрібні компанії спеціалізуються на продажу товарів або послуг споживачам. Продукти, що продаються роздрібними продавцями, включають одяг, ювелірні вироби, товари для дому, дрібну побутову

техніку, електроніку, продовольчі товари, фармацевтичні товари, а також широкий спектр послуг, таких як оренда інструментів та обладнання.

Традиційно роздрібні компанії продавали свою продукцію та послуги через торгові точки. Але останні роки спостерігається стрімке збільшення обсягу продажів в Інтернеті. Це призвело до величезної кількості закритих магазинів. Незважаючи на ці виклики, найбільші світові ритейлери залишаються компаніями з найвищим товарообігом у світі.

Компанією «Deloitte» було підготовлено звіт «Global Powers of Retailing 2021», у якому можна знайти аналітику за 2020 рік щодо обсягів транснаціональних корпорацій з роздрібною торгівлі у різних країнах світу, а також відношення їх прибутку до загального обсягу прибутків цих ТНК [42]. Аналізуючи обсяги ТНК з роздрібною торгівлі у різних країнах світу, можна відзначити, що найбільша їх кількість концентрується в США, далі - Франція, Японія та інші країни.

Таблиця 2.8.

ТОП ТНК з роздрібною торгівлі за країною походження та розміром прибутку за рейтингом Deloitte

Країни походження	Кількість ТНК	% частка ТНК	Розмір прибутку (млн \$)	% частка від прибутку
США	10	37%	1 415 735	66%
Китай	2	7%	112 114	5%
Франція	3	11%	97 341	5%
Гонконг	1	4%	56 634	3%
Японія	2	7%	82 458	4%
Іспанія	1	4%	31 584	1%
Великобританія	1	4%	91 954	4%
Нідерланди	1	4%	74 160	3%
Канада	1	4%	57 500	3%
Австралія	1	4%	42 662	2%
Мексика	1	4%	26 867	1%
Швеція	1	4%	24 688	1%
Швейцарія	1	4%	17 096	1%
Німеччина	1	4%	26 458	1%
Усього	27		2 157 251	

Найбільший обсяг прибутку у сфері роздрібною торгівлі від загального прибутку усіх країн даної галузі припадає на США (66% або 1 415 735 млн дол. США), далі – Китай (5% або 112 114 млн дол. США) та Франція (5% або 97 341 млн дол. США). З невеликим відривом йдуть такі країни як Японія та Великобританія.

Обсяг роздрібних продажів є частиною споживчих витрат, на які припадає близько двох третин економічної діяльності США.

У таблиці 2.7. представлено кількість магазинів найбільших ТНК з роздрібною торгівлі та їх формату [43]. Серед них - мережі супермаркетів, компанії товарів для благоустрою будинку, магазини одягу і взуття й інші. При цьому, найбільша кількість магазинів серед представлених належить компанії Seven& I Holdings (71 800), а найменша - Costco Wholesale Corporation (804).

Таблиця 2.9.

Кількість магазинів та місце розташування найбільших ТНК з роздрібною торгівлі

№	Назва ТНК	Кількість магазинів	Формат
1	Walmart Inc.	10 500	Гіпермаркет
2	Amazon.com, Inc.	-	Онлайн
3	Alibaba Group Holding	1 220	Універмаг
4	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	2 400	Інше
5	The Home Depot, Inc.	2 291	Благоустрій будинку
6	Walgreens Boots Alliance	18 750	Аптека
7	Costco Wholesale Corporation	804	Дрібнооптова торгівля
8	CK Hutchison Holdings	15 794	Супермаркет
9	Lowe's	2 197	Благоустрій будинку
10	Seven& I Holdings	71 800	Магазини
11	Inditex	6 829	Одяг і взуття, прикраси
12	NIKE, Inc.	1 090	Одяг і взуття, прикраси
13	Tesco PLC	7 005	Гіпермаркет
14	Royal Ahold Delhaize N.V.	7 137	Супермаркет
15	Starbucks Corporation	32 660	Магазини
16	TJX	4 557	Одяг і взуття, прикраси
17	Essilor Luxottica	7 000	Одяг і взуття, прикраси

18	Kering S.A	1 381	Одяг і взуття, прикраси
19	Couche-Tard	14 200	Магазини
20	Adidas Group	2 456	Одяг і взуття, прикраси
21	Compagnie Financière Richemont	2 186	Інше
22	Woolworths	1 051	Універмаг
23	Fast Retailing	2 252	Одяг і взуття, прикраси
24	Femsa	19 500	Магазини
25	The Sherwin-Williams Company	4 758	Благоустрій будинку
26	Suning.com Group	1 600	Електроніка
27	Hennes&Mauritz (H&M)	5 076	Одяг і взуття, прикраси

По відношенню до сфери діяльності роздрібних компаній ТНК найбільший обсяг припадає на «Одяг і взуття, прикраси» (29%), далі – «Гіпермаркети, супермаркети» (22%), «Магазини» (15%), «Благоустрій будинку» (11%) та інші (рис. 2.4.).

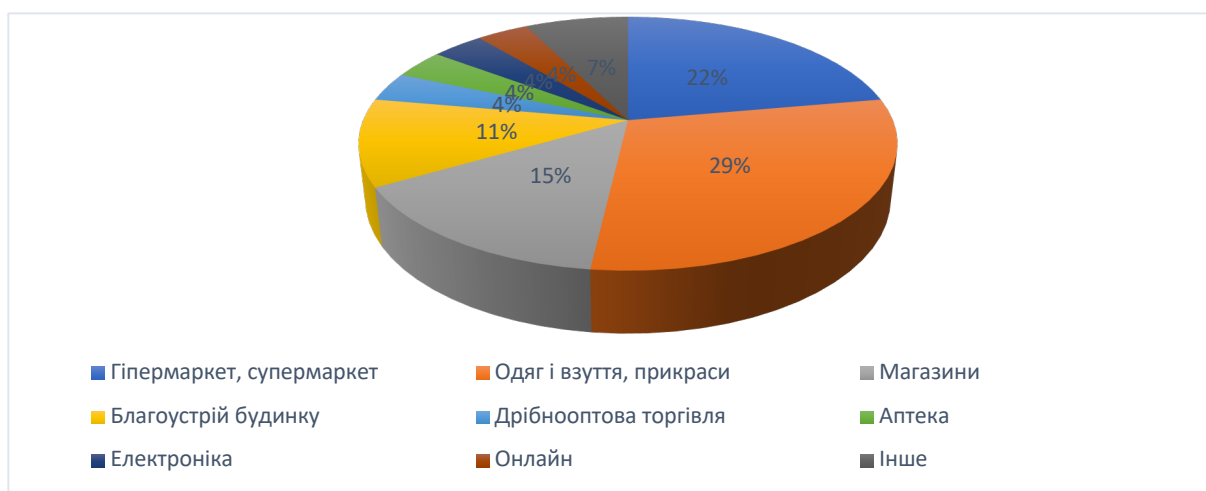


Рис. 2. 7. Структура роздрібних компаній ТНК за сферами діяльності

Більшість з ТОП-10 ТНК з роздрібною торгівлю за рейтингом Forbes 2020 року походженням з США табл. 2.8. [44]. Компанією, яка розмістилася у найбільшій кількості країн (202) серед зазначених, є Inditex.

Таблиця 2.10.

Найбільші ТНК з роздрібною торгівлі за рейтингом Forbes

№	Назва ТНК	Місце в Forbes Global 2000 (2020)	Країна походження	Кількість країн	Кількість дочірніх компаній
1	Walmart Inc.	19	США	26	18
2	Amazon.com, Inc.	22	США	17	103
3	Alibaba Group Holding	31	Китай	9	212
4	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	73	Франція	70	75
5	The Home Depot, Inc.	106	США	3	7
6	Walgreens Boots Alliance	136	США	11	18
7	Costco Wholesale Corporation	142	США	12	24
8	CK Hutchison Holdings	152	Гонконг	50	33
9	Lowe's	173	США	2	4
10	Seven& I Holdings	234	Японія	18	11
11	Inditex	244	Іспанія	202	9
12	NIKE, Inc.	245	США	55	37
13	Tesco PLC	254	Великобританія	8	89
14	Royal Ahold Delhaize N.V.	259	Нідерланди	10	66
15	Starbucks Corporation	288	США	83	86
16	TJX	293	США	10	63
17	Essilor Luxottica	304	Франція	80	56
18	Kering S.A	322	Франція	95	266
19	Couche-Tard	325	Канада	23	26
20	Adidas Group	397	Німеччина	40	125
21	Compagnie Financière Richemont	401	Швейцарія	52	141
22	Woolworths	415	Австралія	3	123
23	Fast Retailing	428	Японія	21	133
24	Femsa	431	Мексика	6	80
25	The Sherwin-Williams Company	448	США	14	15
26	Suning.com Group	490	Китай	2	368
27	Hennes&Mauritz (H&M)	496	Швеція	74	75
				36,89	

Найбільшу кількість дочірніх компаній серед зазначених ТНК має Suning.com Group (368), далі - Kering SA (266), Alibaba Group Holding (212) та інші [45].

За рейтингом Forbes ми визначили 27 ТНК з роздрібною торгівлі, які входять до ТОП-500 найбільших світових компаній

Аналіз свідчить, що найбільші вартість активів (236 495 млн дол. США) та ринкову капіталізацію (3 907 600 млн дол. США) має корпорація Walmart. На другому місці знаходиться корпорація Amazon з розміром активів 221 200 млн дол.США, що на 6,5% менше, ніж у Walmart. При цьому ринкова капіталізація Amazon дорівнює 1 650 000 млн дол.США, що менше, ніж у Walmart, на 58% [46].

Найменшу вартість активів з представлених ТНК має Hennes&Mauritz (Н&М). Їх обсяг дорівнює 19 300 млн дол.США, що на 99,5% менше, ніж у Walmart.

Таблиця 2.11.

**Вартість активів та ринкова капіталізація ТНК з роздрібною торгівлі
за рейтингом Forbes**

№	Назва ТНК	Вартість активів за 2019р. (млн. дол. США)	Ринкова капіталізація (дол. США)
1	Walmart Inc.	236 495	3 907 600
2	Amazon.com, Inc.	221 200	1 650 000
3	Alibaba Group Holding	189 400	573 480
4	CK Hutchison Holdings	155 400	31 204
5	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	108 300	384 469
6	Walgreens Boots Alliance	90 000	47 800
7	Tesco PLC	66 800	25 285
8	Essilor Luxottica	59 000	86 925
9	Seven& I Holdings	55 600	39 000
10	The Home Depot, Inc.	51 200	344 080
11	Costco Wholesale Corporation	48 800	169 920
12	Royal Ahold Delhaize N.V.	46 600	29 400
13	Lowe's	41 000	139 230
14	Compagnie Financière Richemont	34 000	59 300
15	Suning.com Group	34 000	10 900
16	Femsa	33 800	23 400
17	Inditex	31 500	79 300
18	Kering S.A	30 500	107 963
19	Starbucks Corporation	27 500	130 770
20	NIKE, Inc.	26 200	212 520
21	Woolworths	25 800	51 220
22	Couche-Tard	24 800	46 970

23	TJX	24 100	86 840
24	Adidas Group	22 800	57 900
25	Fast Retailing	22 800	80 700
26	The Sherwin-Williams Company	20 600	76 070
27	Hennes&Mauritz (H&M)	19 300	42 380

Отже, можна бачити, що десятку лідерів ТНК з роздрібною торгівлі за активами склали 3 американських компанії, 3 французьких, 1 китайська, 1 японська, 1 британська та 1 гонконгська. Серед них такі компанії як Walmart, Amazon, Alibaba, СК Hutchison Holdings, LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton та інші.

У таблиці 2.10. представлено обсяги доходів ТНК з роздрібною торгівлі за рейтингом Forbes у 2015 та 2019 рр. Абсолютним лідером з прибутком 523 964 млн дол.США стала американська компанія Walmart. Обсяг її доходу у 2019 р. відносно 2015 р. збільшився на 8,68%. Найменший сукупний дохід розміром в 17 096 млн дол.США відстежується у швейцарської компанії Compagnie Financière Richemont. Дохід цієї компанії збільшився на 149,48%.

Сукупний дохід наведених ТНК у 2019 році склав 2 157 751 млн дол.США, що в середньому становить 79 900 млн дол.США на одну компанію.

Найбільша кількість учасників рейтингу розташована в США (10), яка також характеризується найвищою часткою прибутку в галузі роздрібною торгівлі (66%) [44].

Таблиця 2.12.

Дохід ТНК з роздрібною торгівлі за рейтингом Forbes у 2015 та 2019 рр.

№	Назва ТНК	Дохід 2019р. (млн. дол. США)	Дохід 2015р. (млн. дол. США)	Темпи зростання, %
1	Walmart Inc.	523 964	482 130	108,68
2	Amazon.com, Inc.	296 300	107 006	276,90
3	Alibaba Group Holding	73 154	12 293	595,09
4	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	60 100	43 378	138,55

5	The Home Depot, Inc.	110 225	88 519	124,52
6	Walgreens Boots Alliance	136 866	103 444	132,31
7	Costco Wholesale Corporation	152 703	112 640	135,57
8	CK Hutchison Holdings	56 634	50 999	111,05
9	Lowe's	72 148	59 074	122,13
10	Seven& I Holdings	60 945	55 680	109,46
11	Inditex	31 584	25 232	125,17
12	NIKE, Inc.	37 403	30 601	122,23
13	Tesco PLC	91 954	88 493	103,91
14	Royal Ahold Delhaize N.V.	74 160	46 467	159,60
15	Starbucks Corporation	26 508	16 447	161,17
16	TJX	41 717	30 945	134,81
17	Essilor Luxottica	19 463	3 304	589,07
18	Kering S.A	17 778	14 072	126,34
19	Couche-Tard	57 500	7 285	789,29
20	Adidas Group	26 458	20 667	128,02
21	Compagnie Financière Richemont	17 096	1 629	1049,48
22	Woolworths	42 662	60 868	70,09
23	Fast Retailing	21 513	13 878	155,02
24	Femsa	26 867	18 121	148,26
25	The Sherwin-Williams Company	17 901	5 559	322,02
26	Suning.com Group	38 960	22 981	169,53
27	Hennes&Mauritz (H&M)	24 688	3 246	760,57
	Усього	2 157 251	1 524 958	141,46

Аналіз показників діяльності ТНК з роздрібною торгівлі у 2019 р. показав, що найбільший рівень капіталу зосереджено в компанії Alibaba Group Holding (106 451 млн дол.США). Далі - Walmart (74 669 млн дол.США), Amazon (62 060 млн дол.США), CK Hutchison Holdings (61 180 млн дол.США) та інші. [47].

Кількість працівників найбільша у компанії Walmart (2 200 000), далі – Amazon (1 125 300), The Home Depot (415 700), Starbucks Corporation (349 000) та інші.

Обсяг продажів у компанії Walmart становив 519 926 млн дол.США, далі – Amazon (280 552 млн дол.США), Costco Wholesale Corporation (149 351 млн дол.США) та інші

Таблиця 2.13.

Показники діяльності ТНК з роздрібною торгівлі у 2019 р.

№	Назва ТНК	Обсяг капіталу, млн дол. США (Y)	Кількість працівників (X1)	Обсяг продажів (X2)	Вартість активів, млн дол. США (X3)
1	Walmart Inc.	74 669	2 200 000	519 926	236 495
2	Amazon.com, Inc.	62 060	1 125 300	280 552	221 200
3	Alibaba Group Holding	106 451	122 399	70 600	189 400
4	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	47 200	163 309	60 100	108 300
5	The Home Depot, Inc.	3 116	415 700	110 225	51 200
6	Walgreens Boots Alliance	24 152	331 000	136 866	90 000
7	Costco Wholesale Corporation	15 243	214 500	149 351	48 800
8	CK Hutchison Holdings	61 180	300 000	56 634	155 400
9	Lowe's	1 972	260 000	72 148	41 000
10	Seven& I Holdings	23 689	98 039	60 945	55 600
11	Inditex	16 625	176 611	28 286	31 500
12	NIKE, Inc.	9 040	75 400	21 643	26 200
13	Tesco PLC	16 953	293 963	85 450	66 800
14	Royal Ahold Delhaize N.V.	15 806	252 500	74 160	46 600
15	Starbucks Corporation	6 232	349 000	26 508	27 500
16	TJX	5 948	286 000	41 717	24 100
17	Essilor Luxottica	43 190	151 017	19 463	59 000
18	Kering S.A	12 760	38 068	17 778	30 500
19	Couche-Tard	8 923	133 000	47 900	24 800
20	Adidas Group	7 627	59 246	25 000	22 800
21	Compagnie Financière Richemont	20 823	35 640	6 531	34 000
22	Woolworths	10 484	196 000	35 049	25 800
23	Fast Retailing	9 237	56 523	21 513	22 800
24	Femsa	17 272	314 656	25 524	33 800
25	The Sherwin-Williams Company	4 123	61 111	17 900	20 600
26	Suning.com Group	12 622	117 669	38 960	34 000
27	Hennes&Mauritz (H&M)	6 870	126 376	22 543	19 300

На основі кореляціо-регресійного аналізу на наявність кореляції між зазначеними факторами (Y, X1, X2, X3), з'ясовано що, тобто фактор X3 (вартість активів) в найбільшому ступені впливає на Y (кореляції дорівнює 0,9029), а також вказує на те, що між двома ознаками тісний зв'язок.

В результаті аналізу було отримано наступні результати парної регресії:

$$\text{Рівняння регресії: } Y = 11990,4 + 2,21 * X3$$

Отримане рівняння вказує на те, що при зростанні $X3$ на 1 од, Y збільшується на 2,21 млн дол. США

Найбільший обсяг коштів, які використовуються в інвестиційній діяльності, належить Amazon (24 281 млн дол. США), далі – Alibaba Group Holding. Найменший обсяг коштів відстежується у Femsa (45,8 млн дол. США), далі - LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton (168 млн дол. США) та інші.

Однією з причин спаду кількості ТНК є транскордонні поглинання у галузі. Сьогодні дуже велика кількість ТНК поглинає менші за розміром компанії для збільшення прибутку або розвитку обсягів виробництва.

На основі інформації щодо чистого обсягу транскордонних поглинань кожної ТНК з роздрібною торгівлі, розміщеної на сайті Mergr (база даних приватного капіталу, злиттів та поглинань), можемо зробити наступні висновки (табл. 2.11):

1. Найбільший обсяг транскордонних поглинань можна побачити в компанії Essilor Luxottic (51);
2. Транскордонні поглинання відсутні у таких компаніях як Costco Wholesale Corporation, The Home Depot, Inditex, Fast Retailing, Suning.com Group та Hennes&Mauritz (H&M).
3. Також відносно високий рівень транскордонних поглинань відстежується у таких компаніях як Amazon (20), Kering SA (10), LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton (8), Royal Ahold Delhaize N.V. (6) та Adidas Group (6) [48].

Таблиця 2.14.

Чистий обсяг транскордонних поглинань в галузі роздрібної торгівлі.

№	Назва ТНК	Чистий обсяг транскордонних поглинань
1	Walmart Inc.	7
2	Amazon.com, Inc.	20
3	Alibaba Group Holding	6
4	LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton	8
5	The Home Depot, Inc.	0
6	Walgreens Boots Alliance	2
7	Costco Wholesale Corporation	0
8	CK Hutchison Holdings	4
9	Lowe's	2
10	Seven& I Holdings	2
11	Inditex	0
12	NIKE, Inc.	2
13	Tesco PLC	2
14	Royal Ahold Delhaize N.V.	6
15	Starbucks Corporation	1
16	TJX	2
17	Essilor Luxottica	51
18	Kering SA	10
19	Couche-Tard	5
20	Adidas Group	6
21	Compagnie Financière Richemont	4
22	Woolworths	1
23	Fast Retailing	0
24	Femsa	9
25	The Sherwin-Williams Company	5
26	Suning.com Group	0
27	Hennes&Mauritz (H&M)	0

Для кількісної оцінки ступеня нерівномірності розподілу ТНК галузі роздрібної торгівлі за вартістю активів розраховано такі показники, як коефіцієнти локалізації, коефіцієнт концентрації та коефіцієнт Джині.

Розрахунок цих показників ґрунтується на групуванні корпорацій за вартістю їх активів у 2019 році.

На основі результатів групування та розрахунку відносних структурних показників (рис. 11), можна зробити висновок про нерівномірність розподілу корпорацій за вартістю активів ($K=35,17$, що свідчить про відносно середній ступінь концентрації активів). Вартість активів 11% найкрупніших корпорацій складають 37% від загальної суми, в той час, коли вартість активів більш ніж половини корпорацій (52%) складають 22% від загальної суми активів.

За зробленими розрахунками, коефіцієнт локалізації менше одиниці у 1 та 2 групах, а у 4,5 і 6 перевищують одиницю. Тільки в 3 групі коефіцієнт локалізації знаходиться в межах одиниці ($L=1,21$), тому можна стверджувати, що саме у ТНК цієї групи найбільша концентрація активів.

Таблиця 2.15.

Відносні структурні показники

№ Групи	Група від	Група до	Кількість ТНК	Частка групи ТНК в загальній кількості %	Частка вартості активів в сукупній вартості активів ТНК, %	Коефіцієнт локалізації	$ D_j - d_j $	Хкум	fvдн* Хкум	fvдн* Хвдн
1	19 300	35 389	14	52%	22%	0,42	0,30	0,22	0,11	0,11
2	35 389	59 521	6	22%	17%	0,78	0,05	0,39	0,09	0,04
3	59 521	91 698	2	7%	9%	1,21	0,02	0,48	0,04	0,01
4	91 698	131 920	1	4%	6%	1,67	0,02	0,54	0,02	0,00
5	131 920	180 185	1	4%	9%	2,40	0,05	0,63	0,02	0,00
6	180 185	236 495	3	11%	37%	3,33	0,26	1	0,11	0,04
			27	100%	100%		0,70		0,39	0,20

За вартістю активів коефіцієнт Джині дорівнює 43%, що вказує на нерівномірний розподіл вартості активів серед 27 наведених ТНК та відносно високий ступінь їх концентрації.

Коефіцієнт концентрації	0,35
Коефіцієнт Джині	0,43

Графічним відображенням ступеня нерівномірності розподілу корпорацій є крива Лоренца, що представлена за показниками на рис. 2.5.

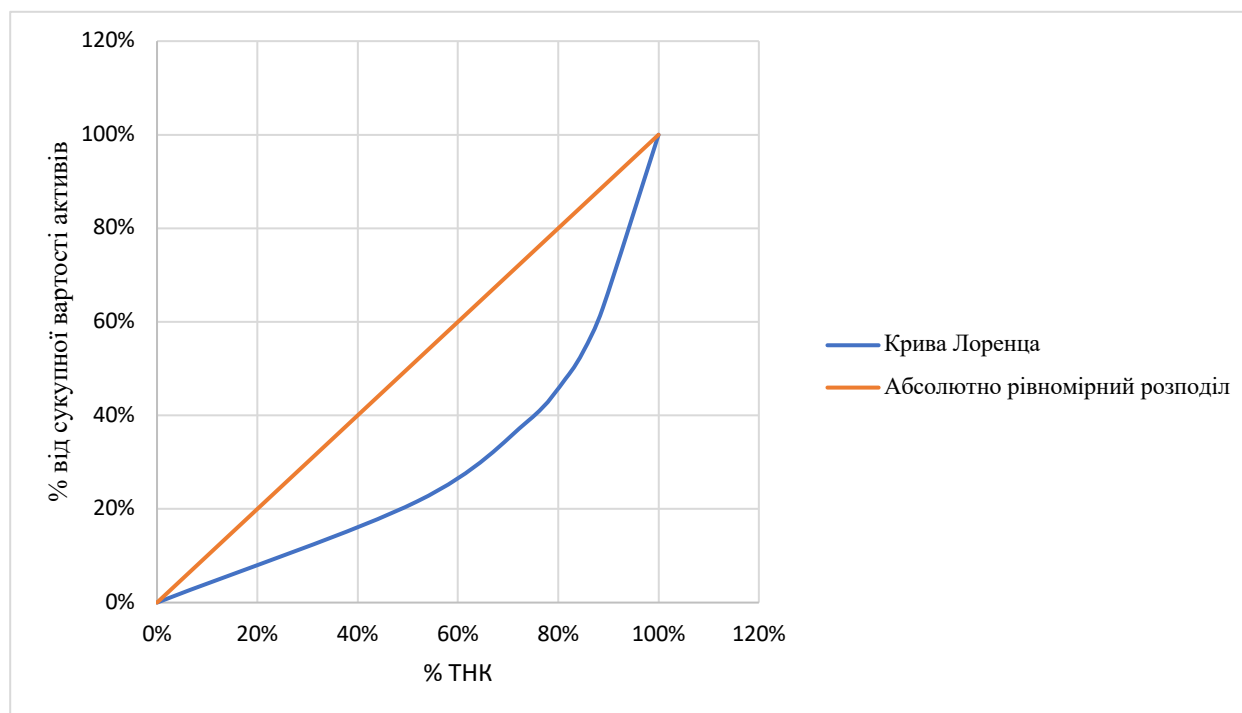


Рис. 2. 8. Крива Лоренца та лінія абсолютно рівномірного розподілу

Ступінь нерівності в розподілі доходів графічно ілюструє крива Лоренца. Вона показує фактичний розподіл вартості активів між ТНК галузі роздрібної торгівлі за 2019 рік. Лінія абсолютної рівності - це гіпотетична лінія, яка показує, що було б, якщо активи розподілялись рівномірно. При нерівномірному розподілі доходів крива Лоренца лежить лівіше цієї лінії, та чим більше крива відхиляється від бісектриси (лінії абсолютної рівності) в бік лінії абсолютної нерівності, тим більша ступінь нерівномірності (диференціації) в розподілі активів серед ТНК нашої галузі.

Підводячи підсумки, важливо звернути увагу на те, що багато компаній галузі роздрібної торгівлі у 2019-2020 році постраждали від зменшення

попиту на їхні категорії товарів через зміну поведінки споживачів, примусове закриття фізичних магазинів та обмеження переміщень між країнами. Однак для деяких компаній роздрібною торгівлі пандемія відкрила нові можливості, тому завдяки інтернет-магазинам та розвитку послуг доставки вони змогли значно збільшити свої доходи.

В середньому ТНК роздрібною торгівлі розповсюджені у 37 країнах світу, найбільша кількість у США та країнах Європи. За п'ять років дохід галузі роздрібною торгівлі збільшився на 41,46%.

У зв'язку з глобальною тенденцією до онлайн-торгівлі тиск на офлайн-бренди зростає. Для компаній, які ще не адаптувалися до цифровізації галузі, цінність бренду в кращому випадку залишається на колишньому рівні, а в гіршому - різко спадає.

Сьогодні у дуже рідкісних випадках виробничі операції ТНК доповнюються відповідними системами розподілу і мережами зв'язку, що пристосовані до потреб країн, що розвиваються. Також можна зазначити, що більшість великих роздрібних мереж, працюючих в Північній Америці або Європі, не просунулись в країнах, що розвиваються. Кілька мереж з США дійсно перебралися через кордон в окремі країни Латинської Америки, але їх кількість дуже невелика. Вважається, що у більшості з них нема мотивації до переїзду в інші країни, що розвиваються, головним чином з двох причин: перевага великого внутрішнього ринку на батьківщині; порівняно великі ризики, властиві закордонному роздрібному бізнесу. Ризики виникають через те, що торгівельна діяльність у більшості країн, що розвиваються більш схильна до культури і є трудомісткою.

Висновки до другого розділу.

Результати аналізу процесів транснаціоналізації світового господарства показали:

У всьому світі обмежувальні заходи відповідь на пандемію COVID-19 уповільнили розпочаті інвестиційні проекти, а перспективи спаду змусили багатонаціональні підприємства (БНП) переоцінити нові проекти. Падіння мало великий зсув у бік розвинених країн, де ПІІ впали на 58%, частково через корпоративну реструктуризацію та внутрішньофірмові фінансові потоки. У розвинених країнах ПІІ скоротилися більш помірно, на 8 %, переважно завдяки стійкості їхніх потоків у Азії. В результаті на країни, що розвиваються, припадало дві третини світових ПІІ, в порівнянні тим, що з у 2019 році вони дорівнювали трохи менш ніж половині.

За даними рейтингу FORBES GLOBAL 500 (2021), до переліку найбільших компаній світу потрапили компанії із 32 країн. Global 500 трохи скоротився за останній рік. Після досягнення рекордного рівня 33,3 трильйона доларів у 2020 році загальна виручка найбільших світових компаній впала на 4,8% до 31,7 трильйона доларів цього року. Це був перший спад за півстоліття. Головним фактором падіння стала світова пандемія COVID-19, яка вразила величезні верстви світової економіки, коли країни були закриті.

За останні 12 років у географічній структурі розподілу ТНК не спостерігається значних відхилень, тому коефіцієнт Гатєва (0,18) не суттєвий, але статистично значимий. За ці роки кількість ТНК трішки зменшилась у США (на 2,8%), в Японії (на 3.2%) та провідних країнах Європи. При цьому спостерігаються збільшення кількості ТНК у країнах Сходу, а саме явного «буму» китайських ТНК, кількість яких зросла майже у 3,2 рази.

Аналіз галузевої структури діяльності нефінансових ТНК, показав, що найбільша частка припадає на автомобільну промисловість та комунальні послуги (електро-, газо-, водопостачання), і складає 12% та 9% відповідно. Також провідними галузями діяльності ТНК у 2021 році виступають: нафтова промисловість, частка якої складає 10% та 8%. У фармацевтичній та харчовій промисловості зосереджено 9% та 5% ТНК.

Число державних БНП (ДБНП) у 2020 році незначно зросло, на 7%, приблизно до 1600 у всьому світі. Декілька нових ДБНП з'явилося внаслідок придбання їхніх акцій державою в рамках програм порятунку. Заходи щодо порятунку, що включали придбання пакетів акцій, в основному торкалися авіакомпаній і, за винятком кількох випадків в азіатських ринках, що розвиваються, були прийняті в розвинених країнах. У багатьох випадках вливання капіталу призначалися для державних авіакомпаній, внаслідок чого кількість нових ДБНП становило трохи більше десятка.

Сьогодні, близько 70 відсотків міжнародної торгівлі включає в себе безліч угод де послуги, сировина, запчастини та компоненти обмінюються в глобальних ланцюжках створення вартості (GVS).

Основне зростання експорту за рахунок GVS зв'язків (вимірювані в номінальному вираженні в доларах США), було досягнуто в період до фінансової кризи, до п'яти галузей з найвищими GVS відносяться: «телебачення і засоби зв'язку», «автомобілебудування», «основні метали», «текстиль, шкіра та взуття» та «електричні машини».

Аналіз M&A у світі показав, що в 2020 році їх обсяг склав 3,4 трильйона дол. США. Це на 15% менше від показників 2019-го.

У розвинених країнах, де транскордонні M&A становлять значну частину загального обсягу ПП, вартість угод знизилася на 11%, переважно в Північній Америці (-40%), тоді як в Європі зростання на 25 відсотків було завищено корпоративною реконфігурацією в Нідерланди. У первинному секторі (переважно в гірничодобувній промисловості, розробці кар'єрів і

нафти) вартість M&A впала на 31 відсоток. За отриманими результатами прогнозування кількість злиттів та поглинань до 2024 року буде поступово зростати.

Найбільшими секторами за ринковою капіталізацією були «Технології» та «Споживчі товари», що разом становили 52% ринкової капіталізації у 2021 р. від загальної 100 найпопулярніших корпорацій у світі. (2020 р.: 46%). У світі із 100 найкращих, технологічні компанії зросли на 71% порівняно з їхньою вартістю станом на 2020 рік.

Багато компаній галузі роздрібної торгівлі у 2019-2020 році постраждали від зменшення попиту на їхні категорії товарів через зміну поведінки споживачів, примусове закриття фізичних магазинів та обмеження переміщень між країнами. Однак для деяких компаній роздрібної торгівлі пандемія відкрила нові можливості, тому завдяки інтернет-магазинам та розвитку послуг доставки вони змогли значно збільшити свої доходи.

В середньому ТНК роздрібної торгівлі розповсюджені у 37 країнах світу, найбільша кількість у США та країнах Європи. За п'ять років дохід галузі роздрібної торгівлі збільшився на 41,46%.

РОЗДІЛ 3

ПРОТИРІЧЧЯ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

3.1. Особливості взаємодії транснаціональних структур з іншими суб'єктами світового економічного простору.

Аналіз еволюції механізмів регулювання транснаціонального виробництва включає вивчення складних взаємовідносин процесів самоорганізації та організації в розвитку економічних систем. Частка спонтанності процесів транснаціоналізації залежить від ступеня знайомства людей із закономірностями розвитку систем транснаціонального виробництва. Ці об'єктивні закономірності утворюють «поле можливого розвитку», що повинно враховуватися при виробленні управлінських рішень. Різні методи управління транснаціоналізацією виробництва проходять через своєрідні процеси «природного відбору» з урахуванням просторово-тимчасових характеристик зовнішнього середовища, змішаних домінант економічного розвитку. В результаті формується і розвивається особиста система взаємодій, що поєднує ринкові та адміністративні, ієрархічні та мережеві методи регулювання, здатні вивести вигоди з різних потенціалів (виробничого, науково-технічного, фінансового та ін.) окремих країн та регіонів, де розміщуються підрозділи (елементи) транснаціонального комплексу.

Унаслідок важливої особливості сучасного управління транснаціональним бізнесом відбувається орієнтація на формування позитивних синергетичних ефектів, рівень задачі повинен забезпечуватися застосуванням правил нелінійного синтезу технічних, технологічних, організаційних, екологічних, управлінських та ін. факторів з масштабного фактору, що постійно змінюється (тимчасового та просторового),

порогових, цепних, автокаталітичних, автоколивальних явищ. Автокаталітичні процеси представляють собою механізм прискореного системного синтезу, що дозволяє досліджувати складні колективні взаємодії факторів транснаціоналізації. Автоколивальні явища відображають закони ритму, циклічної суміші станів, які також повинні враховуватися при формуванні синергетичних ефектів транснаціональної діяльності. В основному до реальних соціально-економічних та соціально-технічних систем поки не розроблений математичний апарат синергетичного моделювання. Перспективними напрямками в цій галузі є фрактальна математика, теорія цінних реакцій та ін. Регулювання транснаціонального бізнесу з позиції формування синергетичних ефектів передбачає використання резонансних явищ, що забезпечують багатократне скорочення тимчасових витрат та матеріальних потужностей.

Це можуть бути заходи щодо вдосконалення організації виробництва та управління, технологій, технічного обслуговування виробничих підрозділів ТНК або розвитку логістичної системи, оцінки ефективності та якості обслуговування при управлінні товарним виробництвом, вдосконаленні екологічних вимог, зменшенні логістичних поставок (зокрема, при транспортуванні та управлінні запасами) традиціоналізація вантажопотоків, створення мереж розподільчих логістичних центрів, формування торгової, транспортної, телекомунікаційної інфраструктури. Інтегральний характер сучасних логістичних цін відкриває нові можливості отримання значущих позитивних синергетичних ефектів і знаходиться в центрі уваги резонансного управління. Різні форми резонансного руху цілеспрямовано застосовують як в управлінській практиці транснаціонального бізнесу, так і на рівні державного та міжнародного регулювання об'єктивних процесів транснаціоналізації.

Суперечливий характер діяльності транснаціонального підприємництва вимагає розвитку державних та міжнародних механізмів

моніторингу, системного аналізу, контролю процесів транснаціоналізації виробництва.

Потрібно відзначити, що поряд з міжнародними організаціями, що повинні своєю діяльністю безпосередньо або опосередковано впливати на транснаціональний бізнес, з'явилися численні неурядові організації; розвиваються інтеграційні об'єднання на регіональному рівні, вплив яких на процеси транснаціоналізації посилюється. Основні форми реалізації керуючих впливів на процеси транснаціоналізації виробництва полягають в регулюванні міжнародних інституціональних умов, тобто в узгодженому встановленні формальних (нормативно правових) обмежень і контроль за їх дотриманням, а також у стимулюванні добровільних неформальних ініціатив, націлених на підвищення керованості транснаціональної системи. Крім цього, велике значення мають фінансова, інформаційна, політична та інші види підтримки конкретних проблем, проектів і програм. Можна відзначити, що діючі схеми взаємодії ТНК, національних держав і міжнародних організацій недостатньо ефективні і не відповідають глобальному, транснаціональному характеру процесів, що протікають в світовому співтоваристві.

Чітко окреслилася (і на практиці, і в теорії) тенденція посилення централізації діяльності міжнародних інститутів світового господарства. Разом з тим, поряд з розвитком системи наддержавних інститутів координації та регулювання, побудованих на ієрархічних принципах діяльності, на основі представництва від обраних органів національних держав, йде активне формування ефективних демократичних організацій по мережевому принципу. Прикладом може служити міжнародна організація «Асоціація за оподаткування фінансових трансакцій в інтересах громадян». Таким чином, тенденція до формування між і наддержавних механізмів регулювання глобальних економічних процесів, в тому числі транснаціоналізації виробництва, не закриває можливість

децентралізованим тенденціям самоорганізації населення з метою впливу на поведінку ТНК. Реалізуючи принципи «мережевої» децентралізації, частина руху «антиглобалістів» підтримує тенденції локалізації та децентралізації. Позиція таких груп заснована на переконаності в непотрібності єдиної «системи правил» і нормальності ситуації, коли у кожного невеликої спільноти «система правил» своя. В той же час йде формування нового за змістом і формою, скоординованого руху за глобалізацію «знизу», ця тенденція чітко проявилася на Всесвітньому соціальному форумі в Порту-Алегрі (2002 р).

Природно, механізм регулювання транснаціональної діяльності на міжнародному рівні повинен мати свою структурно фінансову організацію і використовувати методи управління, адекватні до природи глобальної соціо-еколого-економічної системи «людство середовище проживання», складовою частиною (підсистемою) якої є транснаціональні виробничі мережі. Очевидно, що ця система не має жорсткої вертикалі управління, оскільки вона включає в себе суверенні країни, і тому найбільш прийнятними видаються синергетичні методи управління, орієнтовані на цілеспрямоване стимулювання самоорганізації підсистем відповідно до внутрішніх тенденцій їх розвитку, не допускаючи шкоди стану системи більш високого рівня.

Основним критерієм ефективного регулювання міжнародної господарської діяльності як системного процесу є взаємообумовлені безпека світового господарства та його структурних рівнів і елементів (підсистем). Підвищення ступеня системної безпеки на основі міжнародного регулювання процесів транснаціоналізації передбачає здатність оперативно спільно вирішувати виникаючі проблеми, реалізовувати синергетичні ефекти міждержавної взаємодії; підвищення ступеня і якості інформованості для запобігання неузгодженості в постановці і досягненні мети - забезпечення збалансованості інтересів всіх

сторін, охоплених транснаціональної діяльністю. Можливості вирішення цих завдань суттєво зростають у зв'язку з розвитком інформаційних технологій. Використання сучасних інформаційних систем, підвищуючи якість і оперативність прийнятих рішень, ставить ряд нових проблем. Потрібно узгодження і гармонізація традиційного (національного і міжнародного) законодавства із інтернет законодавством, що знаходиться на стадії становлення. Таким чином, в сучасних умовах формується системний загальносвітовий рух - дуже складний, суперечливий, неоднозначний, багатовекторний, який характеризується різноспрямованими тенденціями, прагненням до централізації міжнародних механізмів регулювання транснаціональної діяльності та одночасної децентралізації, розвитком самоорганізації населення з метою контролю поведінки ТНК.

Саме в умовах останніх подій, Пандемії COVID-19, держави світу проявили свою суверенність у прийнятті рішень. Коли були закриті кордони для пересування робочої сили, капіталів, були перервані ланцюжки доданої вартості, навіть внутрішнє виробництво було частково перервано, все залежало від дій держави. Саме для таких умов і необхідне пряме втручання держави в економіку, як було і під час Великої депресії та світової економічної кризи 2008-2009 рр. Вкотре стали актуальні теорії кейнсіанства, які кажуть, що «невидима рука ринку» нездатна подолати економічні проблеми у сучасних умовах. В цьому зв'язку знову повернулися до терміну «державний капіталізм». Соціальний аспект економіки залишається одним із ключових у сучасних умовах. Роль ТНК за участю держави стала більш істотною після світової економічної кризи 2008-2009 років. Необхідність дослідження проблем взаємодії держави та бізнесу, держави та міжнародного співноти, держави та населення, яке проявляється у діяльності ТНК з державною участю, суттєво зросла. Ця тема стала останнім час настільки актуальна, що вивчення діяльності ТНК

з державною участю стало об'єктом аналізу ЮНКТАД, результати якого публікуються у щорічному звіті "World Investment Report". ЮНКТАД зазначає «зміцнення на світовій арені ТНК із державною участю, які повністю належать державі або в яких держава володіє значною чи контрольним пакетом акцій» [55].

В умовах нестабільного розвитку світової економіки роль держави зростає як у суверенній реалізації зовнішньоекономічної політики, так і по відношенню до господарюючих структур, до яких належать ТНК.

Участь держави у їхньому капіталі дозволяє не лише забезпечувати конкурентоспроможність країни, а й сприяти вирішенню соціально-економічних проблем, без вирішення яких неможливо забезпечувати сталий розвиток економіки країни. З цих позицій оцінка ролі ТНК з державним капіталом набуває все більшої актуальності.

Як можна відзначити з представлених на основі даних ЮНКТАД, протягом останнього десятиліття спостережень географічне походження ТНК з участю держави (ДТНК) змінювалася не сильно, проте помітна тенденція до зростання частки країн, що розвиваються. Частка країн, що розвиваються, зросла від 50% в 2010р. до 55% у 2019р. Основними країнами походження серед стали Китай (18%), Малайзія (5%), Індія (4%), Південна Африка (4%). В Європі розташовані 495 ДТНК, найбільше у Швеції (49 компаній), далі слідує Франція (45 компаній), Італія (44), Німеччина (43), Бельгія (33), Норвегія (32).

Географічний розподіл іноземних філій ДТНК обумовлений їх стратегіями розвитку. При дослідженні географічного розподілу іноземних філій ДТНК можна зробити висновки про їх стратегії розміщення ПІІ, з огляду на те що вони орієнтуються, в основному, на найбільші споживчі ринки. Проте слід зазначити, що стратегії розміщення ПІІ європейськими та азіатськими ДТНК значно відрізняються. Європейські ДТНК більш «регіоналізовані», бо спрямовують свої ПІІ до країн по сусідству, тобто

також до країн ЄС. На другому місці за напрямком ПІІ 2019 року були США. Азіатські компанії в цьому сенсі більш «глобалізовані», тому що вони направляють потоки ПІІ в різні країни і регіони світу. На першому місці за напрямком азіатських ПІІ (переважно з Китаю) знаходяться країни ЄС, далі США і лише потім деякі сусідні азіатські країни, як Сінгапур. Більшість філій ДТНК були розташовані в країнах ЄС (33200), далі в США (8706), в Австралії (3726), в Китаї (3630), в Гонконгу (3 521) [56].

Усі найбільші ДТНК походять із європейських країн, вони з багаторічною історією і ведуть свою діяльність у ключових галузях економіки країн ЄС. Також за цим фактом можна зробити висновок про те, що в ЄС існує велика централізація та концентрація державної влади, яка намагається впливати на ухвалення рішень через ДТНК, адже ЄС — це економічний та валютний союз, в якому існують наднаціональні органи, що диктують основні напрямки та цілі економічної політики. За даними ЮНКТАД, найбільше ДТНК розташовуються в Китаї (257 компаній), далі слідує Малайзія (79 компаній), Індія (61 компанія), ПАР (55), ОАЕ (50), Південна Корея (33), Сінгапур (29).

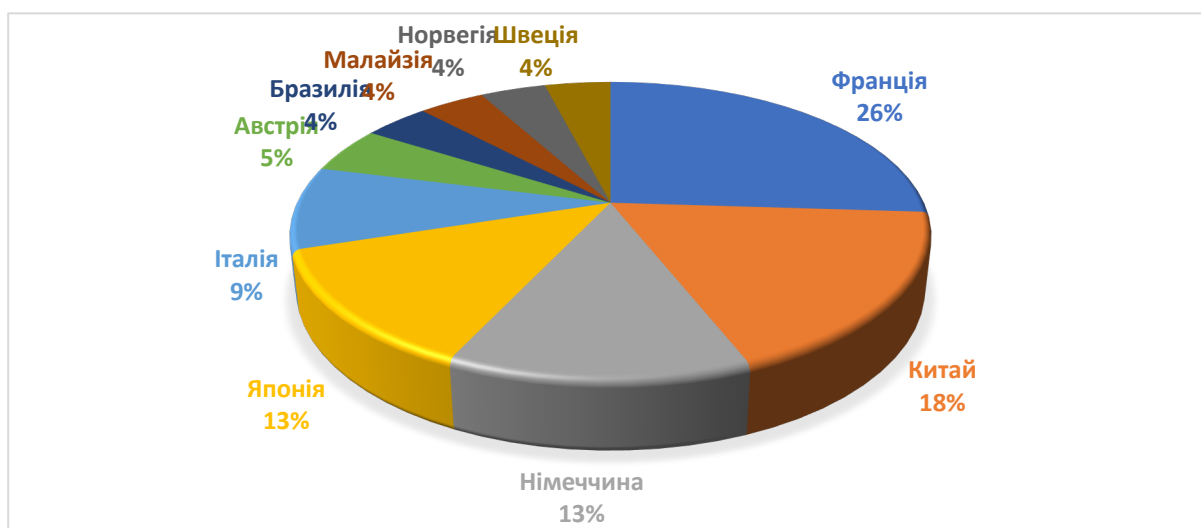


Рис 3.1. Географічне походження провідних 25 нефінансових державних ТНК, 2019 р.

У розвинених країнах знаходяться головні офіси понад 50% ДТНК, в основному європейських країнах. Країни, що розвиваються, становлять майже одну третину (8) з 25 найбільших ТНК із державною участю, з яких 4 — із Китаю. Друга за важливістю країна походження ТНК із державною участю це Франція (6 компаній). Основні сфери діяльності ДТНК пов'язані з використанням природних ресурсів та з реалізацією інфраструктурних проектів.

Державні ТНК зазвичай є великими і відіграють важливу роль у ключових економічних сферах держави. При цьому спостерігається велика різниця між розмірами державних ТНК, найбільша у вісім разів перевищує найдрібнішу зі списку. Таким чином, найбільшою ТНКсГУ у світі у 2019 р. була німецька компанія «Volkswagen Group», далі йшли італійські «Enel SpA» та «Eni SpA», а далі ще одна німецька – «Deutsche Telekom AG».

Фінансові державні ТНК дуже великі компанії, що не дивно, адже саме фінансова сфера стала провідною для таких корпорацій. З 25 найбільших фінансових ТНК із державною участю, оцінюваних за сукупними активами, 18 компаній більше за найбільшу нефінансову, а саме німецької Volkswagen AG. Це пов'язано з тим, що співвідношення активів до продажів для фінансових фірм набагато вище, ніж у решти.

Розглядаючи географічний розподіл фінансових державних ТНК, слідує вказати, що лідирує Китай, на якого з 10 найбільших фінансових державних ТНК припадає 7 компаній, включаючи найбільшу – The Industrial & Commercial Bank of China» (ICBC) (Промислово-торгівельний банк Китаю). Також слід зазначити, що 16 з найбільших ТНК з держучастю належать таким розвиненим країнам як Німеччина, Японія та Сполучене Королівство, а також великим економікам, що розвиваються, як Індія, Південна Корея та Росія.

Виходячи з аналізу та узагальнення міжнародного досвіду[57], можна зробити такі висновки про основні відмінності ТНК за участю держави від приватних ТНК.

ТНК з державною участю готові інвестувати у проекти з низькою прибутковістю, на відміну приватних ТНК. Це твердження пояснюється класифікацією державних структур, тому що ДТНК управляється не тільки найманими менеджерами, а й політиками та державними чиновниками. Менеджери державних ТНК не завжди можуть виконувати вимоги акціонерів та політиків одночасно. Політики можуть керуватися не отриманням прибутку та підвищенням добробуту громадян, а отриманням впливу в іноземній державі або доступ до рідкісних природних ресурсів.

ТНК з державною участю найчастіше інвестують у проекти з високим рівнем ризику, на відміну приватних ТНК. Коли йдеться про інвестування, слід обов'язково враховувати вартість трансакційних витрат, які залежать від специфіки активів, видів контрактів та асиметричність інформації. Причина такої відмінності ДТНК від приватних полягає не в тому, що держава більш ризиковано веде себе, а тому що вона оцінює ризик як менш небезпечний, толерантніше сприймає його, адже уряди мають великі бюджети та ресурси, які дозволяють брати на більш високі ризики, ніж приватні інвестори. До того ж ДТНК завжди зможуть отримати правову та дипломатичну підтримку держави, а також дешеві кредити

ТНК із державною участю інвестують у великі проекти. Державна власність або підтримка може бути значною перевагою, коли вона забезпечує ДТНК субсидованим кредитуванням або дипломатичною підтримкою для роботи з іноземними урядами. Держава може надати ТНК достатні кошти для інвестицій, які можуть бути недоступні приватним фірмам, дозволяючи їм більше інвестувати.

ТНК із державною участю переходять до інтернаціоналізації зниження впливу уряду. Відповідно до практики у приватних фірмах, які

прагнуть отримати підтримку держави для отримання вигідних кредитів від державних банків або для пом'якшення правового регулювання, менеджери прагнуть співпрацювати з урядом, а саме з державними чиновниками. Однак у випадку із державними підприємствами політики вже є членами ради директорів, а менеджери, швидше за все, були призначені ними.

ТНК за державною участю віддають перевагу проектам «greenfield», а не «brownfield». Розрізняють проекти greenfield та brownfield. Greenfield – це проекти, що реалізуються з нуля, тобто немає, жодної необхідної інфраструктури, є лише бізнес-план чи ідея. Brownfield - це проект, заснований на землі, що вже використовується, або на території старого заводу, яка вже має інфраструктуру, лише необхідна реновація та модернізація вже наявних потужностей [58].

За останні роки ДТНК інвестували у проекти «greenfield» близько 514 млрд дол. США, що становить близько 10% усіх проектів «greenfield» світу. Крім причини, пов'язаної з державною власністю, ще однією причиною переваги саме «greenfield», слід називати рівень технологічного розвитку приймаючої країни. Для високої віддачі, ДТНК готові інвестувати значні суми на реалізацію спочатку високотехнологічного проекту, який матиме високу рентабельність і швидку окупність.

3.2. Роль ТНК в забезпеченні національних економічних інтересів на внутрішніх ринках.

Яскравим прикладом, країни яка використовує свої ТНК для забезпечення власних інтересів на внутрішніх ринках є Китай.

Китаю для вирішення завдань модернізації потрібно впливати на галузеві структури інших країн світу, змінити хід глобалізації в своїх інтересах. І це можна робити тільки за допомогою ТНК, в чому і полягає їх роль в модернізації економіки Китаю.

Статистика КНР вважає державними ТНК лише організації зі 100% часткою держави в капіталі (на відміну від ЮНКТАД з вимогою від 10%). У КНР тисячі підприємств було перетворено на акціонерні товариства, в яких держава зберегла контрольний пакет акцій. Навіть часто так звані «державні» найбільші банки Китаю також є акціонерними комерційними банками, 20-30% акцій яких належать іноземним інвесторам, і, таким чином, їх закордонні інвестиції відображаються як недержавні.

За 2006-2018 роки. частка недержавних підприємств у накопичених ПЗІ Китаю збільшилася з 19 до 45,7%, але, зважаючи на зазначену особливість, відзначимо, що частка повністю приватних компаній зростає поки що з 1 до 8,7%. За кількістю ТНК, частка недержавних компаній збільшилася з 74 до 94,8% за той же період, у т. ч. повністю приватних - з 12 до 26,2%. При цьому кардинальне зрушення в структурах відбулося в 2016 році, коли питома вага державних ТНК у потоках ПЗІ скоротилася до рекордних 32%. У рейтингу ста найбільших ТНК КНР кількість державних корпорацій зменшилася до 73.

На відміну від західних компаній з віковою історією розвитку, китайські завдяки штучному об'єднанню в холдинги з'являються раптово і в усіх галузях одночасно. З часу створення Комітету з управління державним майном Держради КНР в 2003 р. і до початку 2018 р. кількість корпорацій центрального підпорядкування скоротилася з 196 до 106. Нескладно простежити різке поліпшення позицій таких об'єднаних компаній у світових рейтингах. Держава раптово змінює керівництво найбільших ТНК, об'єднує і перегруповує підприємства, що входять до складу ТНК, що свідчить про повну відсутність стратегічного планування на рівні корпорацій.

Специфікою КНР є й те, що значна частка акціонерного капіталу належить державі через складні ланцюжки взаємного володіння акціями багато акціонерних товариств, по суті, також є державними. Іноді навіть із

повних назв приватних компаній видно, що вони входять до числа відомих державних підприємств Китаю, наприклад, PetroChina, CNPC та NORINCO. Відповідно до звітності, частка держави у структурі акціонерного капіталу колишнього держпідприємства SAIC Motor становить 0%, а 70% її акціонерного капіталу належить юридичним особам і 30% – фізичним.

Китайський уряд жорстко регламентує територіальну і галузеву структуру прямих інвестицій західних ТНК у Китаї, більш керованим є процес виходу за кордон домашніх компаній. Міністерство Комерції КНР щорічно оновлює «Рекомендації по країнах (територіях) у галузі ПЗІ», надає безоплатну консультаційну підтримку для «вихідних за кордон» підприємств. У Китаї створено понад 400 тис. недержавних організацій, які забезпечують неформальний діалог держави та підприємців, в індивідуальному порядку оцінюють можливості кожної компанії зробити внесок у розвиток економіки КНР [59].

Тому, головним завданням ТНК в модернізації національної економіки є забезпечення НЕІ на світових ринках. Більше 85% діяльності ТНК Китаю припадає на внутрішній ринок, який в умовах відкриття економіки є частиною глобального і, відповідно, полем міжнародної конкуренції з іноземними ТНК. З 1990-х рр. простежується диференціація цілей китайських ТНК: ресурси країн, що розвиваються і багаті ринки розвинених країн. Уже перша хвиля виходу китайських підприємств за рубіж відразу показала різноманіття типів компаній в залежності від завдань, що стояли перед ними. Також вчені класифікують групи ТНК Китаю за такими категоріями, як стратегії виходу на зарубіжні ринки та моделі інвестування за кордоном. Через диференціацію, модель вивезення капіталу з Китаю не схожа на моделі інших країн, що розвиваються. Це і визначило трьохчленну структуру цієї глави: забезпечення НЕІ на ринках внутрішніх, розвинених і країн, що розвиваються [60].

За даними офіційної статистики КНР в 2006-2018 рр. близько 40% потоків ПЗІ доводилося на фінанси, лізинг і ділові послуги. У структурі накопичених ПЗІ на ці ж сфери доводилося 40-50% всіх інвестицій (. За кількістю ТНК і філій лідирували торгівля й обробна промисловість. У цих же галузях спостерігалися мінімальні значення кількості філій на одну ТНК і розміру інвестиційних проектів.

Галузева структура найбільших ТНК КНР також зазнала суттєвих змін. Для багатьох китайських ТНК досить складно визначити галузь спеціалізації, самі себе вони позиціонують як «диверсифіковані». Навіть компанія з вираженою спеціалізацією, наприклад, металургійний комбінат, може володіти мережею торгових центрів і займатися страхуванням і нерухомістю. За 2011-2018 рр. змінилося більше половини складу найбільших ТНК за рахунок випереджаючого зростання закордонних господарських одиниць нових компаній. У рейтингу 2018 р.: 19 машинобудівних корпорацій (в тому числі 7 автомобілебудівних), 14 диверсифікованих, 11 металургійних, по 7 зі сфери нерухомості і виробництва споживчих товарів, 6 оптової торгівлі, по 4 телекомунікаційних, транспортних і енергетичних. Багато ТНК Китаю мають лише один закордонний підрозділ, в Гонконзі, на який в 2006-2018 рр. припадало близько 65% потоків і накопичених прямих закордонних інвестицій материкового Китаю. На другому місці - Латинська Америка з 94% інвестицій в офшорні острови. Аналіз поширення філіальної мережі виявляє певну закономірність: найбільші ПЗІ КНР здійснюються через офшори Латинської Америки, середні і великі – через Гонконг (Сянган), малі – безпосередньо в країни призначення.

Таблиця 3.1.

Регіони	Питома вага регіону, %:		Обсяг інвестицій на філіал, млн дол. США
	в інвестиціях	в кількості філіалів ТНК	
Гонконг	57,5	32,3	65,1
Азія без Гонконгу	9,5	23,5	14,7
Європа	6,4	11,2	20,9
Північна Америка	5,6	15,2	13,4
Латинська Америка	15,3	5,5	100,7
Африка	2,9	8,8	12,3
Австралія та Океанія	2,8	3,4	29,9

За даними альтернативної статистики найбільших ПЗІ Китаю (понад 100 млн дол. США), їх досить добре диверсифікована в 2006-2013 рр. географічна структура різко сконцентрувалася на Північній Америці і Європі, до 50-55% в 2014-2015 рр. і до 70-75% в 2016-2018 рр. При цьому будь-яких великих угод і проєктів в Гонконзі не виявлено [61]. У 2006-2012 рр. 70-80% найбільших капіталовкладень ТНК Китаю припадали на сировину для енергетики і металургії, що повністю відповідало потребам Китаю як «світової фабрики» (Таблиця 3.2.).

Таблиця 3.2.

Диверсифікація галузевої структури найбільших зарубіжних проєктів (більше 100 млн дол. США) ТНК Китаю, 2006-2016 рр. питома вага, %

Галузі	Роки					
	2006	2010	2012	2014	2015	2018
Сільське господарство	2,4	2,4	4,7	5,8	3,1	3,1
Енергетика	48,1	55,6	54,1	28,8	16,9	20,2
Металургія	36,9	12,3	13,4	14,2	7,4	3,6
Фінанси	0,5	4,3	3,6	6,4	12,4	3,8
Нерухомість	6,6	9,0	9,1	16,9	15,6	8,5
Транспорт	4,9	8,2	4,5	6,1	18,2	9,4
Туризм	0,0	0,0	0,0	6,3	3,7	12,8
Технології	0,0	0,9	3,2	9,8	12,9	15,1
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Джерело: розраховано за даними The American Enterprise Institute and The Heritage Foundation.

У 2015-2016 рр. частка сировинного сектора знизилася до 24%, і ця цифра переважно включає інвестиції в розвиток нетрадиційних джерел енергії. У 2017 р. вперше спостерігалися дезінвестиції, і саме в енергетичному секторі. Вони пояснюються поверненням Китаю інвестицій у формі довгострокових кредитів [61].

З 2012 р гідне місце зайняли ПЗІ в нерухомість і транспортну інфраструктуру, а з 2015 р – у високотехнологічний сектор і туризм. Найбільші проекти ТНК Китаю представлені практично всіма галузями господарства. Особливо швидко розвиваються ТНК третинного сектору. За тенденціям розвитку і динаміці показників ТНК Китаю все більше нагадують ТНК розвинених країн, а не тих, що розвиваються.

Найбільш рівномірним географічним розподілом відрізняються інвестиції в енергетичний сектор (див. таблицю 3.3.). Вкладення в металургійну сировину сконцентровано в Африці, Австралії та Латинській Америці. Інвестиційні проекти всіх інших галузей зосереджені в США і Європі. СНД в китайській статистиці (як і в американській) відносяться до регіону Західна Азія.

Таблиця 3.3.

**Територіально-виробнича структура найбільших закордонних проектів
(більше 100 млн дол. США) ТНК Китаю, питомі ваги, %, 2006 - 2018 рр.**

Галузі економіки							
	Азія	Європа	Північна Америка	Латинська Америка	Африка	Австралія та Океанія	Всього
Сільське господарство	0,5	5,6	0,9	0,4	0,1	0,4	7,9
Енергетика	9,5	4,9	5,9	5,4	5,3	3,6	34,6
Металургія	2,2	0,3	0,6	2,7	3,6	3,4	12,8
Фінанси	0,7	2,4	2,8	0,3	0,6	0,2	7,0
Нерухомість	2,6	2,4	3,0	0,1	0,8	0,9	9,8
Транспорт	1,8	4,2	2,2	0,2	0,4	0,5	9,2
Туризм	0,2	1,3	2,2	0,0	0,1	0,1	3,8
Технології	0,9	2,4	2,6	0,0	0,0	0,2	6,1
Інші	1,0	3,6	3,1	0,3	0,5	0,2	8,8
Всього	19,4	27,2	23,2	9,4	11,4	9,4	100,0

Структурний аналіз географічного розподілу та галузевої приналежності потоків і накопичених ПІІ та ПЗІ Гонконгу за даними Департаменту статистики уряду Гонконг, в т. ч. аналіз зустрічних потоків, дозволив виявити наступні факти. Гонконг має тільки двох основних інвестиційних партнерів – материковий Китай і Британські Віргінські острови (БВО) [62]. У 2005-2014 рр. на них припадало 76-88% потоків і 81-84% накопичених прямих закордонних інвестицій Гонконгу, а також 64-70% потоків і 52-96% накопичених ПІІ Гонконгу. Наступні кілька місць, з істотним відривом, займають інші офшори, тобто китайські інвестиції з Гонконгу направляються в інші офшори, а не в країни призначення. Сумарні потоки ПЗІ Китаю і Гонконгу, за вирахуванням взаємних інвестицій, дещо менше ПЗІ Гонконгу самостійно.

Переважає рух капіталу з Гонконгу до Китаю, при цьому в 2005-2012 рр. сальдо становило від 2 до 75 млрд. гонк. дол., а в 2013 р різко зросло до 350 млрд, і в 2014 р. – до 416 млрд. гонк. дол. І це незважаючи на те, що частка Гонконгу в китайських ПІІ і ПЗІ була стабільна, а абсолютна величина потоків китайських ПЗІ збільшувалася випереджаючими темпами, тобто доцільно було б очікувати відтоку капіталу з Китаю в Гонконг.

Можна припустити, що у взаєминах материкового Китаю і Гонконгу існує описане професором А.С. Булатовим «круговий рух капіталу» між країнами, що розвиваються і офшорами, тобто частина потоку, що приходить в Гонконг продовжує рух в сторону БВО та інших офшорів а далі в країни призначення, але частина потоку повертається назад в Китай [63]. Такий рух може свідчити про потребу корпорацій в офшорних схемах для роботи на внутрішньому ринку. Рух капіталу з Китаю і знову в Китай через подвійний ланцюжок офшорів («свій» і «чужий») все більше трансформує Гонконг з офшору в інструмент зовнішньоекономічної

політики КНР, та істотно завищує світову базу статистики ПЗІ, знижуючи роль реальних світових інвесторів.

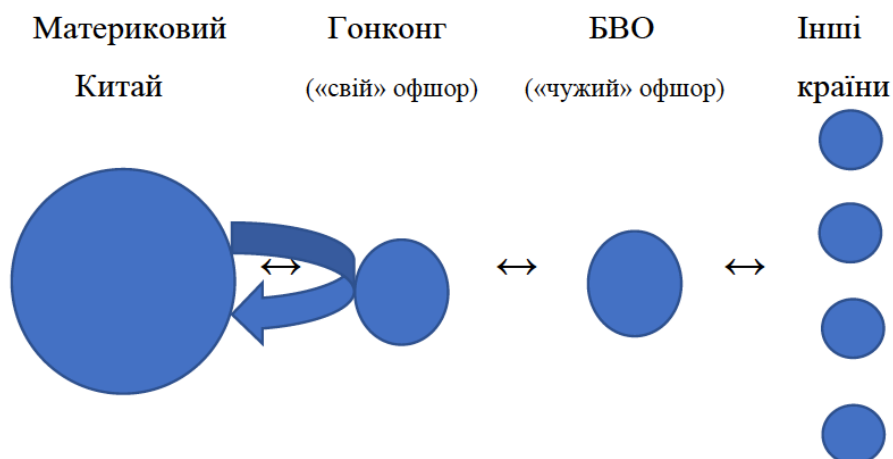


Рис. 3.2. Інвестиційні потоки Гонконгу

Типологічний аналіз розвитку організаційної та галузевої структури 100 найбільших нефінансових ТНК Китаю, на основі даних їх офіційних інтернет-сайтів виявив, що більша частина найбільших ТНК Китаю – державні корпорації, однак їх число неухильно знижується, з 82 до 67 за період 2011-2018 рр . У більшості ТНК є фінансова філія в Гонконзі, їх організаційна структура постійно ускладнюється і включає дочірні акціонерні компанії, яскраво виражений процес укрупнення шляхом приєднання діючих компаній, також виражений процес диверсифікації галузевої структури.

Західні ТНК використовують ряд ринкових механізмів, які відображають перерозподіл доходів внутрішніх виробничих ланцюжків, що виражається в альянсах ТНК, перехресному володінні акціями, субординованих кредитах, портфельному інвестуванні. Таким чином, за

спільної участі у володінні підприємствами декількох галузей, можна домогтися перерозподілу прибутків і збитків між ними. Але найбільших результатів ТНК домагаються коли збирають сотні підприємств потрібних галузей в один холдинг, в рамках якого проводиться трансферне ціноутворення, внутрішньофірмова торгівля послугами і патентами, податкова оптимізація.

Використання державними компаніями офшорних схем підтверджує версію про використання такої транснаціоналізації для вирішення завдання захисту внутрішнього ринку і концепцію фінансово-кредитного централізму сучасних ТНК.

Аналіз динаміки обсягів, географічної та галузевої структури світової торгівлі показує, що жодна інша країна, що розвивається, за період 1980-2015 рр. не замкнула на собі таку кількість зв'язків, як Китай. У дослідженні СОТ, присвяченому ГЛВ (глобальним ланцюгам створення вартості), аналітики виділяють за щільністю і характером зв'язків Китай як один із трьох головних вузлів світового господарства. Також вони відзначають відхід Китаю від створення з імпортних комплектуючих до складнішої кооперації в рамках ГЛВ, тепер Китай надає компоненти для подальшої обробки в менш розвинені країни. Експерти McKinsey Global Institute дійшли висновку, що, незважаючи на щільність глобальних зв'язків, у кожному виді зв'язків домінує невелика кількість країн-лідерів, які отримують найбільші вигоди. У загальному рейтингу глобальних потоків (включно з інформаційними) Китай швидко піднявся з 25-го на 7-е місце у світі [64].

Відмінною рисою Китаю є феноменальне значення обробленої продукції в експорті – 94,3% у 2015 р.. Частка обробленої продукції в китайському імпорті неухильно знижується, що говорить про успішне імпортозаміщення і перехід до використання національної компонентної бази. Так, відповідно до програми «Зроблено в Китаї 2025»,

самозабезпеченість КНР напівпровідниками мала зрости до 40% до 2020 р., і до 70% до 2025 р. Насамперед це завдає удару традиційним для розвинених країн ринкам високотехнологічної продукції.

Економічний розвиток Китаю вплинув на трансформацію просторово-організаційної структури світового господарства. Спочатку бажання КНР модернізувати аграрно-сировинну економіку в індустріальну повністю збіглося з інтересами країн Центру перейти до постіндустріального суспільства. Існує афоризм, що зустріч американського капіталу з китайською робочою силою завершилася створенням глобальних ланцюжків вартості (ГЛВ).

Успішне подолання світової кризи 2008-2009 років Китаєм, що спирався на реальний сектор, змусило країни Центру переглянути своє ставлення до свободи торгівлі та зарубіжного виробництва. Нобелівський лауреат Джозеф Стігліц пише, що підйом Китаю вже шкодить інтересам американських компаній, і привів до того, що світ вступив у нову економічну реальність, а світове господарство переходить до нової економічної моделі [65]. Китай здійснив технологічний прорив, домігся конкурентоспроможності в більшості видів продукції, на яких спеціалізуються країни-члени ОЕСР, і тим самим завдав негативного впливу на їх експорт, ТНК розвинених країн також здають позиції компаніям КНР навіть на домашніх ринках, особливо в телекомунікаційному обладнанні [66].

При цьому діяльність ТНК Китаю спрямована, переважно, на просування домашньої продукції на світові ринки. Цю особливість китайських компаній можна виявити, проаналізувавши структуру їх індексу транснаціоналізації (ITN). Консервативність індексу та його компонентів свідчить про стабільність моделей транснаціоналізації Китаю та інших країн. Рівень транснаціоналізації китайських компаній протягом 2010-2017

років. стабільно становить близько 14%, країн, що розвиваються, – 48–50%, а найбільших ТНК світу – 61% [67].

Для найбільших ТНК світу, незалежно від галузі, характерна пропорційна структура ТНІ, тобто. приблизно рівний вклад іноземних активів, доходів і зайнятих у підсумкове значення індексу. Китайські ТНК виділяються дисбалансом вкладу компонентів у значення індексу: доходів 51-53%, активів 35-36% і зайнятих 11-14% (для ТНК будь-якої галузі різниця у вкладі компонентів у ТНІ від 2 до 20 разів). Темпи зростання зарубіжних активів та зайнятих китайських ТНК в останні 5 років значно перевищують темпи зростання їх зарубіжних доходів. Однак це так і не усунуло зазначену диспропорцію: зарубіжні філії китайських ТНК генерують доходи, незабезпечені пропорційною наявністю зарубіжних активів і особливо зайнятих [68, 69]. Така структура ТНІ може свідчити про спрямованість транснаціональної діяльності Китаю не на закордонне виробництво, а на просування та реалізацію (зокрема кредитування покупців та лізинг) продукції материкового Китаю. Дослідження показують, що діяльність китайських ТНК не заміняє експорт, а сприяє його росту.

Висновки до третього розділу.

Неоднозначний характер діяльності транснаціонального підприємництва вимагає розвитку державних та міжнародних механізмів моніторингу, системного аналізу, контролю процесів транснаціоналізації виробництва.

Потрібно відзначити, що поряд з міжнародними організаціями, що повинні своєю діяльністю безпосередньо або опосередковано впливати на транснаціональний бізнес, з'явилися численні неурядові організації; розвиваються інтеграційні об'єднання на регіональному рівні, вплив яких на процеси транснаціоналізації посилюється. Основні форми реалізації

керуючих впливів на процеси транснаціоналізації виробництва полягають в регулюванні міжнародних інституціональних умов, тобто в узгодженому встановленні формальних (нормативно правових) обмежень і контроль за їх дотриманням, а також у стимулюванні добровільних неформальних ініціатив, націлених на підвищення керованості транснаціональної системи. Крім цього, велике значення мають фінансова, інформаційна, політична та інші види підтримки конкретних проблем, проектів і програм.

Встановлено, що ТНК Китаю вдосконалюють національну галузеву структуру, чим роблять внесок у модернізацію економіки, використовуючи переваги просування вітчизняної продукції на ринки розвинених країн через свої зарубіжні підрозділи в порівнянні з традиційним експортом.

Важливим завданням ТНК Китаю в розвинених країнах є придбання технологій та ліцензій для подальшого широкого впровадження на підприємствах країни базування, що підвищує конкурентоспроможність усієї національної економіки.

Крім того, ТНК купують закордонні активи, які можуть у довгостроковій перспективі приносити доходи – нерухомість, туристичну, комунальну та транспортну інфраструктуру. Це є додатковим джерелом фінансування пенсій старіючого населення. Нарешті, ТНК вирішують завдання придбання активів, що сприяють створенню позитивної репутації Китаю, китайських компаній і товарів (інвестиції в зарубіжні ЗМІ, спорт і культуру).

Встановлено, що прямий вихід китайських ТНК на ринки розвинених країн з продукцією, виробленою в КНР, склав серйозну конкуренцію західним ТНК та економічній безпеці країн Центру, призвів до зниження монополістичного прибутку західних ТНК та кризи старої моделі глобалізації. Відповідь розвинених країн Китаю стало повернення виробництва у свої країни і зростання протекціонізму у світовій торгівлі.

Висновки.

ТНК (транснаціональні корпорації) та/або БНП (багатонаціональні підприємства) являють собою комплекс підприємств, розташованих в різних країнах і мають значні національні особливості, які не можуть бути усунені. У цих умовах фінансові відносини всередині ТНК/БНП являють собою інтегруючий фактор в діяльності корпорації. Відповідно, зростає значення фінансових критеріїв при виробленні рішень. Зростає і роль фінансових інститутів - в першу чергу, холдингів і банків - в структурі управління ТНК.

Сучасні умови світового господарства вимагають від ТНК пошуку шукати нових форм та методів отримання конкурентних переваг, разом з тим для ТНК завдяки економічній могутності, напрацьованій у докризовий період, склався сприятливий режим для роботи з даного напрямку.

Аналіз форм та методів отримання конкурентних переваг ТНК дозволив виділити наступні: злиття та поглинання, стандартизація попиту, введення на ринок нових товарів, горизонтальна інтеграція виробничої діяльності, поєднання власного виробництва та аутсорсингу, розвиток людського капіталу, створення «хмарних» корпоративних мереж ТНК, захисні заходи держави для інвестицій ТНК, глокалізація, спеціалізація, міжнародні стратегічні альянси, організація проміжних компаній, прямі продажі, економія на діапазоні діяльності, оптимізація організаційної структури, використання ТНК Data Science, методи business intelligent, застосування сучасних технологій менеджменту, глобальні масштаби діяльності.

У всьому світі обмежувальні заходи відповідь на пандемію COVID-19 уповільнили розпочаті інвестиційні проекти, а перспективи спаду змусили багатонаціональні підприємства (БНП) переоцінити нові проекти. Падіння мало великий зсув у бік розвинених країн, де ПІІ впали на 58%,

частково через корпоративну реструктуризацію та внутрішньофірмові фінансові потоки. У розвинених країнах ПІ скоротилися більш помірно, на 8 %, переважно завдяки стійкості їхніх потоків у Азії. В результаті на країни, що розвиваються, припадало дві третини світових ПІ, в порівнянні тим, що з у 2019 році вони дорівнювали трохи менш ніж половині.

Аналіз М&А у світі показав, що в 2020 році їх обсяг склав 3,4 трильйона дол. США. Це на 15% менше від показників 2019-го.

У розвинених країнах, де транскордонні М&А становлять значну частину загального обсягу ПІ, вартість угод знизилася на 11%, переважно в Північній Америці (-40%), тоді як в Європі зростання на 25 відсотків було завищено корпоративною реконфігурацією в Нідерланди. У первинному секторі (переважно в гірничодобувній промисловості, розробці кар'єрів і нафти) вартість М&А впала на 31 відсоток. За отриманими результатами прогнозування кількість злиттів та поглинань до 2024 року буде поступово зростати.

Найбільшими секторами за ринковою капіталізацією були «Технології» та «Споживчі товари», що разом становили 52% ринкової капіталізації у 2021 р. від загальної 100 найпопулярніших корпорацій у світі. (2020 р.: 46%). У світі із 100 найкращих, технологічні компанії зросли на 71% порівняно з їхньою вартістю станом на 2020 рік.

Велика кількість компаній галузі роздрібної торгівлі у 2019-2020 році постраждали від зменшення попиту на їхні категорії товарів через зміну поведінки споживачів, примусове закриття фізичних магазинів та обмеження переміщень між країнами. Однак для деяких компаній роздрібної торгівлі пандемія відкрила нові можливості, тому завдяки інтернет-магазинам та розвитку послуг доставки вони змогли значно збільшити свої доходи.

В середньому ТНК роздрібної торгівлі розповсюджені у 37 країнах світу, найбільша кількість у США та країнах Європи. За п'ять років дохід галузі роздрібної торгівлі збільшився на 41,46%.

У зв'язку з глобальною тенденцією до онлайн-торгівлі тиск на офлайн-бренди зростає. Для компаній, які ще не адаптувалися до цифровізації галузі, цінність бренду в кращому випадку залишається на колишньому рівні, а в гіршому - різко спадає.

Сьогодні у дуже рідкісних випадках виробничі операції ТНК доповнюються відповідними системами розподілу і мережами зв'язку, що пристосовані до потреб країн, що розвиваються. Також можна зазначити, що більшість великих роздрібних мереж, працюючих в Північній Америці або Європі, не просунулись в країнах, що розвиваються. Кілька мереж з США дійсно перебралися через кордон в окремі країни Латинської Америки, але їх кількість дуже невелика. Вважається, що у більшості з них нема мотивації до переїзду в інші країни, що розвиваються, головним чином з двох причин: перевага великого внутрішнього ринку на батьківщині; порівняно великі ризики, властиві закордонному роздрібному бізнесу. Ризики виникають через те, що торгівельна діяльність у більшості країн, що розвиваються більш схильна до культури і є трудомісткою.

Неоднозначний характер діяльності транснаціонального підприємництва вимагає розвитку державних та міжнародних механізмів моніторингу, системного аналізу, контролю процесів транснаціоналізації виробництва.

Особливості взаємодії транснаціональних структур з іншими суб'єктами світового економічного простору свідчать, що поряд з міжнародними організаціями, що повинні своєю діяльністю безпосередньо або опосередковано впливати на транснаціональний бізнес, з'явилися численні неурядові організації; розвиваються інтеграційні об'єднання на регіональному рівні, вплив яких на процеси транснаціоналізації

посилюється. Основні форми реалізації керуючих впливів на процеси транснаціоналізації виробництва полягають в регулюванні міжнародних інституціональних умов, а також у стимулюванні добровільних неформальних ініціатив, націлених на підвищення керованості транснаціональної системи. Крім цього, велике значення мають фінансова, інформаційна, політична та інші види підтримки конкретних проблем, проектів і програм.

Встановлено, що ТНК Китаю вдосконалюють національну галузеву структуру, чим роблять внесок у модернізацію економіки, використовуючи переваги просування вітчизняної продукції на ринки розвинених країн через свої зарубіжні підрозділи в порівнянні з традиційним експортом.

Важливим завданням ТНК Китаю в розвинених країнах є придбання технологій та ліцензій для подальшого широкого впровадження на підприємствах країни базування, що підвищує конкурентоспроможність усієї національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Транснациональные корпорации: монография / за ред. В. Белошапка. Донецк, 2000. 205 с.
2. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник 2-ге вид. перероб. та доповн./ За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвинової Н. С. К.: Центр учбової літератури. 2006. 452 с.
3. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York: Free Press, 1990.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры). Москва: Прогресс, 1982. 565 с.
5. Buckley P. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. New York: St. Martin's Press, 1985. 235 p.
6. Солоу Р. М. Экономическая теория ресурсов или ресурсы экономической теории. Лекция в честь Ричарда Т. Эли // Вехи экономической мысли. Том 3. Рынки факторов производства. Под общ. ред. В. М. Гальперина. СПб: Экономическая школа. 2000.
7. Сото Э. де. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире = The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else (2000). — М.: Олимп-Бизнес., 2004. — 272 с.
8. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире [недоступне посилання з червня 2019] / Пер с англ. П. М. Кудюкина под общей ред. Б. Ю. Кагарлицкого. — СПб.: Университетская книга, 2001. — 416 с.
9. Хейфец Б. А. Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике. М.: Экономика, 2008. — 335 с.
10. Бродель Ф. Грамматика цивилизаций. — М.: Весь мир, 2008.

11. Dunning J. *The Competitive Advantage of Countries and Activities of Transnational Corporation* : Cambridge Press, 1992. 250p. 29.
12. Dunning J., Lundan S. *Multinational enterprises and the global economy: second Edition*. Bodmin Cornwall : MPG Books Ltd., 2008. 455 p.
13. Perlmutter H. V. *The Tortuous Evolution of The Multinational Corporation // The Multinational Enterprise in Transition*. 1972. P. 139-152
14. Ромашкин Т.В. Становление и развитие ТНК в условиях глобализации. – Саратов: ООО Издательский центр .Наука., 2016. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.sgu.ru/sites/default/files/documents/2017/monograf_iya_romashkin_k_pechati.pdf
15. Николаева И.П., Роль ТНК в мировом инвестиционном процессе //Мировая экономика., М.: Юнити, 2000.)
16. Рогач О. І Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник. К. : Либідь, 2005. 720 с.
17. Рокоча В. В. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві: Колективна монографія / за ред. В.В. Рокочої. Університет економіки та права .КРОК., 2012. 238 с.
18. Транснациональные корпорации : учеб. пособие / за ред. Д.Г. Лукьяненко, В. А. Белошапка К. : Либідь, 2003. 205 с.
19. Vernon R. *Les entreprises multinationales: la souverainet. nationale en p.ril*. Paris: Calmann L.vy, 1973. 347 p.
20. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 1. С. 248–251.
21. Хаймер С.А. Зарубежные операции национальных фирм: к вопросу о прямых иностранных инвестициях. – МИТ Пресс, 1976.

22. Киндельбергер Ч.П. Американские компании за рубежом. Шесть лекций о прямых иностранных инвестициях. - Нью Хэвн, Лондон: Издательство Йельского университета, 1969.
23. Фишер П. Прямые иностранные инвестиции: стратегия возрождения промышленности. – М.: Финансы и статистика, 1999. – С. 168.
24. Вернон Р. Иностранные инвестиции и международная торговля в жизненном цикле продукта. //Ежеквартальный экономический журнал, 1966. - № 80. – С. 190-205.
25. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / пер. с англ. 5-го междунар. изд. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.
26. John Dilyard and Caroline Witte (2018). The contribution of multinational enterprises to the Sustainable Development Goals Transnational Corporations, № 3. Vol. 24. P. i
26. Дані про найбільші корпорації світу [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://fortune.com/global500/>
27. El-Erian, Mohamed A. (2016). The only game in town: Central banks, instability, and avoiding the next collapse (New York: Random House)
28. Sharma, Ruchir (2016). The rise and fall of nations: Forces of change in the post-crisis world (New York: Norton & Company).
29. Barnard A., Redding S., Schott P. Comparative Advantage and Heterogeneous Firms / A. Barnard, S. Redding, P. Schott//Review of Economic Studies. - 2007. - January. - Vol. 74. - Issue 1.- P.31-66.
30. Harney J. Offshore Outsourcing: The Ongoing Political Debate / J.Harney // Outsourcing Journal. - 2003. - November. - P. 2 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.outsourcing-journal.com/nov2003-offshore.html>
31. Caterpillar 2010 Annual Report. P. 17 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.caterpillar.com/en/investors/reports.html>.

32. Motorola Annual report, 2010. P. 67. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.motorolasolutions.com/en_us/about/company-overview/history/annual-report-archive.htm
33. Coaching Simulator. IBM Annual Report 1999. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ibm.com>. IBM Annual Report 2010. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ibm.com>.
34. DaimlerChrysler to boost parts purchases in China //The Daily Star.-2006.- vol 5, Num 716.-03rd June. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.thedailystar.net/2006/06/03/d60603050965.htm>
35. Froese F.J., Goeritz L.E. Integration Management of Western Acquisitions in Japan / F.J. Froese, L.E.Goeritz //Asian Business & Management. - 2007. - Vol. 6.- P. 95-114.
36. Balfour F.Lenovo CEO Is Out; Chinese Execs Return / F.Balfour// Business Week. - 2009. – 5 th February. -P. 18.
37. World Investment Report 2021 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>
38. Global dealmakers: Cross-border M&A in 2021[Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.bakertilly.global/media/10288/baker-tilly-global-dealmakers-2021_final.pdf?fbclid=IwAR2Fz_ihTisgo0bnpfFsUISyMutBFMd5kybXMAVA RDQsQ__y wzXD9_P-H8
https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_overview_ru.pdf
39. World Trade Organization (WTO). [Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://www.wto.org>
40. World Investment Report [Электронный ресурс] - Режим доступа:<https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2020>
41. Inbound M&A report 2018/2019 [Электронный ресурс] – Режим доступа:https://inventure.com.ua/upload/library/Mazars%20CEE%20Vie w%20-%20Inbout%20M&A%20Report%202018_2019.pdf.

42. Global Powers of Retailing 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cutt.ly/0b15pO8>
43. Global Powers of Retailing 2021. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://cutt.ly/0b15pO8>.
44. The List: 2021 Global 2000. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.forbes.com/lists/global2000/#7930c8f65ac0>
45. D&B Business Directory. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://cutt.ly/Ub17Fz4>
46. The Wall Street Journal. [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.wsj.com/marketdata/quotes/SE/XSTO/HMB?mod=searchresults_companyquotes
47. Biggest Retail Companies. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.investopedia.com/articles/markets/122415/worlds-top-10-retailers-wmt-cost.asp>.
48. Mergr. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://mergr.com>.
49. Вафина Н. Х. Транснаціоналізація виробництва: методологія і теорія [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://static.freereferats.ru/_avtoreferats/01002612821.pdf
50. Калашников Д. Б. Роль ТНК Китаю в вирішенні задач модернізації національної економіки [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.dissercat.com/content/rol-tnk-kitaya-v-reshenii-zadachmodernizatsii-natsionalnoi-ekonomiki>
51. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/blog/the-2021-technology-ma-outlook>
52. Електронний ресурс – Режим доступу: <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>
53. Глобальний рейтинг 100 найбільших публічних компаній із ринкової капіталізації [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<https://www.pwc.com/gx/en/services/audit-assurance/publications/global-top-100-companies.html>

54. Global Top 100 companies by market capitalization [Электронный ресурс]

– Режим доступа: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/pwc-global-top-100-companies-2021.pdf>

55. World investment report 2011: Non-equity modes of international production and development/UNCTAD, UN, New York, Geneva. [Электронный ресурс].

Режим доступа: http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2011_en.pdf , 251 с.

56. World Investment report 2018: investment and the digital economy /UNCTAD, UN, New York, Geneva. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf, 252 р.

57. Электронный ресурс. Режим доступа:

<https://mgimo.ru/upload/2020/11/krecu-diss.pdf>

58. Governments as owners: state-owned multinational companies. A.Cuerdo-Cazurra, A.Inkpen, A.Musacchio, K.Ramaswamy. Introduction to special issue of Journal of International Business Studies on State-Owned Multinational Companies. July, 2014., стр.16.

59. Дуйвай тоуцзы хэцзо гобе (дицюй) чжинань (Рекомендации по странам (территориям) в области ПЗИ) // Министерство коммерции КНР. Режим доступа: <http://fec.mofcom.gov.cn/article/gbdqzn/>

60. Lanlin B. M., Bloomfield J. A. CSR Guide for Multinational Corporations in China. Harmony Publication of Canada, 2013. Режим доступа: www.harmonyfdn.ca

61. The American Enterprise Institute and The Heritage Foundation. Режим доступа: <https://www.aei.org/data/China-Global-Investment-Tracker>

62. Департамент статистики правительства САР Гонконг: Таблицы 45–51. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

<http://www.censtatd.gov.hk/hkstat/quicklink/index.jsp>

63. Bulatov A. Offshore Orientation of Russian Federation FDI // Transnational Corporations. 2017. Vol. 24, N. 2. P. 80.
64. McKinsey Global Institute report. Digital globalization: the new era of global flows. 2016. 156 p. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.mckinsey.com>
65. Stiglitz Joseph E. The Chinese Century // Geopolitics. January 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.vanityfair.com/news/2015/01/china-worlds-largest-economy>
66. OECD Economic Outlook. Volume 2017, Issue 1. Paris : OECD Publishing, 2017. P. 66. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1787/eco_outlook-v2017-1-en
67. World Investment Report 2017 / UNCTAD. Geneva, 2017. Annex table 24.
68. На пути к Китайскому миру / под ред. Н. А. Слуки. М. : Издательство Московского университета, 2018. С. 75–92.
69. Ян Япин, У Чжухун. Чжунго чжицзаое цие OFDI дайлай «дю чжицзаое» ма – ци юй вэйгуань шуцзюй хэ тоуцзы дунцидэ шичжэн яньцзю (Приводят ли ПЗИ китайских предприятий к деиндустриализации? Эмпирический анализ данных предприятий и мотивации их ПЗИ) // Гоцзи маои вэньти. 2016. № 8. С. 154–164.
70. Shakeout of Chinese 'zombies' will take time – Citic boss // NIKKEI Asian Review. 07.06.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://asia.nikkei.com/Politics-Economy/Economy/Shakeout-of-Chinese-zombies-will-take-time-Citic-boss>
71. Matthew Nitkoski. Safe Havens. Chinese companies are snapping up foreign commercial real estate, but the nature of the buyers is evolving // CKGSB Knowledge. 2016. No. 21 P. 37–41.