

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

Економічний факультет  
Кафедра міжнародної економіки та світового господарства

Реєстр № \_\_\_\_\_  
Нормоконтролер

«До захисту»  
в.о. зав. кафедри  
к. е. н., доц. Шуба Т. П.

---

**РОЛЬ ТНК У МІЖНАРОДНОМУ ВИРОБНИЦТВІ**

Кваліфікаційна робота бакалавра

Виконав:  
студент 4-го курсу  
першого (бакалаврського) рівня  
вищої освіти  
денної форми навчання  
гр. ЕМ-42

Владислав РЕУЦЬКИЙ

Науковий керівник:  
д. е. н., професор

Людмила НЕЧИПОРУК

Харків – 2025



## ЗМІСТ

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП.....                                                                       | 4  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ<br>МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА..... | 8  |
| 1.1. Поняття та сутність міжнародного виробництва .....                          | 8  |
| 1.2. Трансформація форм міжнародного виробництва.....                            | 18 |
| 1.3. Роль ТНК в світовому господарстві.....                                      | 27 |
| Висновки до розділу 1 .....                                                      | 35 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ.....                    | 37 |
| 2.1. Сучасний стан діяльності транснаціональних корпорацій в світі.....          | 37 |
| 2.2. Вартісна динаміка міжнародного виробництва.....                             | 53 |
| Висновки до розділу 2 .....                                                      | 66 |
| ВИСНОВКИ.....                                                                    | 68 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....                                                  | 71 |

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** У сучасних умовах глобалізації транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють ключову роль у формуванні світового економічного порядку та забезпеченні динаміки міжнародного виробництва. ТНК стали основними рушіями трансформаційних процесів у світовій економіці, формуючи глобальні ланцюги доданої вартості, здійснюючи значні інвестиції в різні регіони світу та передаючи інноваційні технології й управлінські практики.

Інтенсивне зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, посилення інтеграції національних економік до глобальних виробничих процесів, а також зростання ролі нових економік, зокрема Китаю, Індії, країн Південно-Східної Азії, вимагають поглибленого аналізу діяльності ТНК у системі міжнародного виробництва. З огляду на виклики, пов'язані з геополітичними протистояннями, торговельними війнами, переходом до цифрової економіки та переходом на екологічно сталі моделі розвитку, діяльність транснаціональних корпорацій набуває нових рис і потребує осмислення з точки зору ефективності, безпеки та стратегічного управління.

Окрім того, в умовах післяпандемічного відновлення економік та реструктуризації світових виробничих ланцюгів, зростає значення гнучкості, адаптивності та відповідальності ТНК як головних акторів глобального виробництва. У цьому контексті дослідження ролі ТНК у міжнародному виробництві є надзвичайно актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору, оскільки дозволяє сформулювати уявлення про нові підходи до формування стратегії економічного розвитку країн, залучення інвестицій та участі у глобальній економіці.

**Ступінь наукової вивченості.** Проблематика ролі транснаціональних корпорацій у міжнародному виробництві є предметом тривалих наукових досліджень як в українському, так і в зарубіжному академічному просторі. Загалом, питання функціонування ТНК у глобальній економіці, їхньої ролі у

трансформації міжнародного поділу праці, формуванні глобальних ланцюгів доданої вартості, а також впливу на розвиток національних економік висвітлюється в працях провідних економістів, міжнародників та дослідників глобалізації.

Серед українських науковців значний внесок у вивчення діяльності транснаціональних корпорацій зробила Гальчинська Л. Є., яка досліджує вплив ТНК на економіку країн, що розвиваються, зокрема в аспекті інвестиційної активності та інноваційного розвитку. Макогон Ю. В. у своїх роботах акцентує увагу на ролі ТНК у системі глобального управління та інтеграційних процесів, а також на викликах, які постають перед національними економіками у контексті експансії транснаціонального капіталу. Значною мірою питання взаємодії ТНК з інституційним середовищем країн перебування досліджується у працях Бутка Л. І., яка розглядає питання адаптації національної політики до змін у структурах міжнародного виробництва.

Серед американських дослідників слід відзначити Stephen Hymer, одного з основоположників теорії транснаціональних корпорацій, який ще у XX ст. сформулював підвалини економічного підходу до вивчення ТНК як специфічної форми підприємництва. Його ідеї надалі розвивалися в працях John Dunning, зокрема у рамках «еклектичної парадигми» (OLI-моделі), яка досі є фундаментальною у дослідженнях поведінки ТНК. У новітній період активним вивченням ролі транснаціональних корпорацій у глобальних виробничих мережах займається Richard Baldwin, який аналізує вплив цифровізації, офшорингу та постпандемійної реструктуризації ланцюгів постачання на функціонування ТНК у сучасних умовах.

Отже, ступінь наукової розробленості теми є досить високим, однак актуальні трансформації глобального економічного середовища, зокрема технологічні зрушення, нові форми протекціонізму, а також зростання значущості сталого розвитку вимагають подальшого осмислення ролі транснаціональних корпорацій у міжнародному виробництві.

**Мета дослідження** – визначення та аналіз ролі транснаціональних корпорацій у формуванні й розвитку міжнародного виробництва, а також виявлення основних тенденцій, механізмів та наслідків їхньої діяльності у глобальному економічному просторі з урахуванням сучасних викликів і трансформацій світової економіки.

Для досягнення мети поставлено та вирішено наступні дослідницькі завдання:

- вивчено поняття та сутність міжнародного виробництва;
- досліджено трансформацію форм міжнародного виробництва;
- охарактеризовано роль ТНК в світовому господарстві;
- проаналізовано сучасний стан діяльності транснаціональних корпорацій в світі;
- визначена вартісна динаміка міжнародного виробництва.

**Об’єкт дослідження** – процеси міжнародного виробництва в умовах глобалізації світової економіки.

**Предмет дослідження** – роль, особливості функціонування та вплив транснаціональних корпорацій на розвиток міжнародного виробництва, формування глобальних виробничих ланцюгів і трансформацію економічних взаємозв’язків між країнами.

**Методи дослідження.** У процесі дослідження було використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів, що забезпечили комплексний і системний підхід до аналізу поставленої проблематики. Зокрема, метод аналізу і синтезу дозволив розкрити сутність транснаціональних корпорацій як суб’єктів глобального виробничого процесу, виявити внутрішні та зовнішні чинники їх розвитку. За допомогою індукції та дедукції було здійснено перехід від вивчення окремих емпіричних прикладів діяльності ТНК до узагальнення тенденцій їхнього впливу на міжнародне виробництво. Системний підхід забезпечив цілісне розуміння взаємозв’язків між ТНК, державами, міжнародними організаціями та інституційним середовищем світової економіки.

У роботі також застосовувався порівняльно-історичний метод, що дав змогу простежити еволюцію ролі транснаціональних корпорацій у міжнародному виробництві на різних етапах розвитку світової економіки. Статистичний аналіз дозволив обґрунтувати кількісні характеристики діяльності ТНК, зокрема щодо обсягів прямих іноземних інвестицій, частки в глобальному ВВП та рівня зайнятості. Крім того, використання графічного методу сприяло наочному відображенню тенденцій і структурних змін у сфері міжнародного виробництва. Для оцінки поточного стану й прогнозування подальших змін залучався також прогностичний метод, що дозволив сформулювати уявлення про потенційні траєкторії розвитку ТНК в умовах сучасних викликів глобальної економіки.

**Структура та обсяг кваліфікаційної роботи.** Кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи – 81 сторінка, у тому числі 18 таблиці, 7 рисунків. Список використаних джерел налічує 69 найменувань.

## **РОЗДІЛ 1**

### **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА**

#### **1.1. Поняття та сутність міжнародного виробництва**

Останні десятиліття відзначаються поступовим поглибленням процесу глобалізації світової економіки, що справляє різноманітний, часто суперечливий вплив на основні сфери економічного, соціального й політичного життя суспільства. Різке зростання транскордонного обміну товарами, послугами, працівниками та інвестиціями є наслідком багатьох взаємопов'язаних факторів, зокрема змін у стратегії фірм, які дедалі більше орієнтуються на зовнішні ринки при розширенні своїх операцій. Так, понад 98% компаній зі списку «Fortune Global 500» ведуть бізнес на зарубіжних ринках.

У свою чергу глобалізація економіки справляє істотний вплив на організаційну структуру та географію діяльності фірм, а також на їхню стратегію й тактику, змушуючи компанії дедалі більше конкурувати не лише на національних, а й на регіональних і глобальних ринках, використовуючи сприятливі можливості, які ці ринки пропонують, а також свої специфічні фірмові переваги. Таким чином, розвивається і прискорюється двосторонній процес, унаслідок якого глобалізація впливає на діяльність фірм, результати якої значною мірою визначають ключові напрямки розвитку самої глобалізації.

Найважливішими суб'єктами в сфері міжнародного бізнесу протягом багатьох десятиліть залишаються великі транснаціональні підприємства.

Інтернаціоналізація діяльності ТНК поступово формує простір міжнародного виробництва, який охоплює все більшу кількість країн, регіонів і галузей. ТНК використовують дедалі більший і різноманітніший набір інструментів, передусім прямі іноземні інвестиції (ПІІ) для створення регіональних і глобальних систем міжнародного виробництва [61].



Очевидно, що процес створення міжнародного виробництва й діяльність ТНК тісно взаємопов'язані, в тому числі й на термінологічному рівні. Одним із завдань цього розділу є розгляд термінологічного взаємозв'язку між такими поняттями, як «міжнародне виробництво», «ТНК» і «ПП», та виявлення спільної основи, на якій ґрунтуються їхні визначення, якою, на нашу думку, є феномен іноземного контролю над виробництвом. Водночас ми ставимо за мету оцінити масштаби й виявити ключові сучасні тренди розвитку міжнародного виробництва як найдинамічнішої форми транскордонної економічної взаємодії, спираючись на відповідну систему індикаторів.

Існують різні тлумачення терміна «міжнародне виробництво», запропоновані різними авторами й організаціями. Найчіткішим і лаконічним нам видається визначення, де міжнародне виробництво трактується як виробництво товарів і послуг, а також проміжної та кінцевої продукції, що здійснюється під іноземним контролем або прийняттям рішень. Варто зазначити, що така формулювання міжнародного виробництва визнається більшістю авторів, які працюють у тематиці діяльності ТНК і формування міжнародного виробництва [66].

Суб'єктами контролю над міжнародним виробництвом є великі багатонаціональні підприємства, для ідентифікації яких у цій роботі ми будемо спиратися на визначення ТНК, запропоноване ЮНКТАД, оскільки саме ця організація є провідним джерелом аналітичної й статистичної інформації про діяльність таких підприємств. Такого ж визначення дотримуються міжнародні організації, як-от ОЕСР і МВФ, а також більшість фахівців, що вивчають діяльність великих багатонаціональних компаній. Зазначимо також, що в цій роботі ми не ставимо за мету виокремлювати відмінності між термінами транснаціональна корпорація (ТНК), багатонаціональна корпорація (БНК), багатонаціональне підприємство (БНП), що пропонуються економістами, які займаються цією тематикою. Ці відмінності, безумовно, існують і відображають той чи інший аспект діяльності фірми та/або її організаційної структури.

Отже, ТНК — це підприємство, яке об'єднує господарські одиниці в двох або більше країнах, незалежно від їхньої юридичної форми та сфери діяльності, які функціонують у межах єдиної системи прийняття рішень, що дозволяє проводити узгоджену та логічно послідовну політику через один або кілька центрів прийняття рішень, у яких ці господарські одиниці настільки взаємопов'язані спільною власністю або іншим способом, що одна чи декілька з них можуть впливати на діяльність інших, особливо у сферах поширення технологій, ресурсів і відповідальності [66].

Процес контролю над діяльністю великого транснаціонального підприємства тісно пов'язаний із процесом прийняття рішень усередині ТНК щодо найважливіших тактичних і стратегічних питань. Прийняття рішень здійснюється керівними органами корпорації, і, згідно з визначенням ТНК, це відбувається або в одному, або в кількох центрах прийняття рішень.

У свою чергу, прийняття рішень безпосередньо пов'язане з контролем (який здійснюють ті самі організаційні одиниці ТНК) за виконанням прийнятих рішень. Прийняття рішення без контролю за його виконанням означає, що рішення може бути або не виконане, або виконане неналежним чином, що ставить під сумнів ефективність процесу прийняття рішень. Тут можна провести аналогію з поняттями необхідності й достатності. Без прийняття рішення організаційна одиниця не може розвивати або здійснювати свою діяльність, тобто прийняття рішення є необхідним елементом функціонування корпорації, але недостатнім, адже без контролю за виконанням рішень поставлені цілі можуть бути реалізовані не повністю.

У визначенні ТНК, наведеному вище, йдеться не просто про контроль і прийняття рішень, а про систему прийняття рішень. Це передбачає існування певної організаційної структури з окремими центрами прийняття рішень, розміщеними географічно в різних країнах і регіонах. Якщо дати визначення ТНК з точки зору її організаційної структури, то це — підприємство з обмеженою або необмеженою відповідальністю, що складається з батьківських (материнських) компаній та їхніх іноземних філій, зокрема дочірніх і

асоційованих компаній, а також відділень. На практиці організаційна система в межах ТНК є досить складною й залежить від різних факторів: галузевої спеціалізації компанії, географії діяльності, історичних традицій тощо [69].

Схематично організаційну структуру ТНК можна подати таким чином (рис. 1.1).



**Рис. 1.1 - Організаційна структура ТНК**

*Джерело: складено автором [51]*

Дочірні й асоційовані компанії, а також зарубіжні відділення однієї й тієї самої ТНК (материнської фірми) у міжнародній практиці та теорії прийнято називати філіями. В Україні поширене дещо інше тлумачення терміну «філія»: під цим мається на увазі підприємство, що повністю належить іноземному інвестору, тобто відділення за міжнародною термінологією. У цій роботі під філіями ми будемо мати на увазі дочірні, асоційовані підприємства, а також зарубіжні відділення ТНК (що відповідає загальноприйнятій термінології в літературі щодо ТНК).

Материнська компанія визначається як підприємство, яке контролює активи економічних одиниць в інших країнах (тобто іноземних філій), зазвичай шляхом володіння певною часткою їхнього акціонерного капіталу, хоча використовуються й інші способи та інструменти. ЮНКТАД визначає іноземну філію ТНК як підприємство з обмеженою або необмеженою відповідальністю, в якому інвестор — резидент іншої країни — володіє такою часткою капіталу, що забезпечує довгострокову (тривалу) зацікавленість в управлінні цим підприємством. Володіння часткою акціонерного капіталу в 10% (або більше) простих акцій або голосів для підприємств з обмеженою відповідальністю чи її еквівалент для підприємств з необмеженою відповідальністю зазвичай вважається достатнім для контролю над їхніми активами та діяльністю. У свою чергу, залежно від частки активів, контрольованих ТНК, іноземні філії можуть відрізнятися; розрізняють дочірні, асоційовані компанії та відділення [49].

Оскільки термінологія філій достатньо добре розроблена в економічній літературі, добавимо лише деякі уточнення, необхідні для уніфікованого розуміння й застосування цих термінів.

Дочірня компанія — це підприємство з обмеженою або необмеженою відповідальністю в країні, що приймає інвестиції, в якому понад половина акціонерного капіталу (або його еквівалент) належить іноземній материнській компанії, яка має право призначати або звільняти більшість членів адміністративного, управлінського або керівного органу. У нашому випадку цією материнською компанією є ТНК, яка здійснює контроль над дочірньою компанією шляхом впливу на її управлінські структури [49].

Асоційована компанія — це підприємство, в якому материнській компанії (інвестору) належить не менше 10%, але не більше 50% голосуючих акцій. У зарубіжній літературі та офіційних виданнях ЮНКТАД під відділенням зазвичай розуміють підприємство з необмеженою відповідальністю в країні, що приймає інвестиції, яке повністю або частково належить материнській компанії [49].

ТНК можуть контролювати процес виробництва в зарубіжних країнах (за межами країни розташування штаб-квартири) різними способами. По-перше, як

зазначалося вище, через володіння певною часткою акціонерного капіталу в підприємствах — зарубіжних філіях, де й здійснюється виробництво. По-друге, через контрактні (неакціонерні) відносини (з незалежними фірмами), які також забезпечують контроль над прийняттям рішень. Звідси випливає важливий висновок: міжнародне виробництво здійснюється не лише на зарубіжних філіях ТНК, але й на підприємствах, пов'язаних із ТНК різними контрактними відносинами.

Об'єктами контролю з боку материнської компанії в системі міжнародного виробництва можуть виступати різні інституції. Це безпосередньо пов'язано як з організаційною структурою ТНК, так і зі способами, які обирають національні фірми для виходу на зовнішні ринки.

Розгляньмо, як компанія переходить від одного способу виходу на зовнішній ринок до іншого, звертаючи увагу на такі ключові моменти:

- поява транснаціональних фірм унаслідок виходу на зовнішній ринок;
- міжнародне виробництво як завершальний етап виходу на зовнішні ринки;
- можливість контролю над зарубіжним виробництвом (або прийняттям рішень) тією чи іншою мірою або управління виробництвом.

Способи проникнення фірм на національні ринки поділяються на неакціонерні та акціонерні, які реалізуються через прямі іноземні інвестиції (ПІІ) [50].

По мірі використання складніших форм (від експорту до ПІІ) зростає ступінь контролю компанії, що діє на зовнішньому ринку, над своїм іноземним партнером. На практиці існують різні комбінації етапів виходу на зовнішні ринки, хоча в більшості випадків компанія спочатку «промацує» ринок за допомогою експорту, потім налагоджує відносини на основі контрактів і лише потім починає використовувати інструмент ПІІ для остаточного закріплення на ринку та подальшого розширення присутності. Хоча, звісно, можливі й інші схеми.

Зазначимо, що стратегії виходу на зовнішній ринок відрізняються не лише за рівнем можливостей здійснення контролю, а й за ступенем ризику, рівнем прийняття зобов'язань і, безперечно, потенціалом отримання прибутку.

Проте в цій роботі зосереджено увагу на феномені контролю, оскільки, на нашу думку, саме поняття контролю термінологічно пов'язує феномени міжнародного виробництва, транснаціональної фірми та прямих іноземних інвестицій. Міжнародне виробництво постає тут як процес, який здійснюється ТНК (як основним суб'єктом міжнародного виробництва), які при цьому використовують різні інструменти, найважливішими з яких є ПІІ.

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є найважливішим інструментом діяльності транснаціональних корпорацій, який дозволяє здійснювати контроль над управлінням на підприємствах, де відбувається міжнародне виробництво. Існують різні тлумачення феномену ПІІ, подекуди досить суперечливі. У цьому дослідженні ми будемо спиратися на визначення, яке використовується ЮНКТАД, ОЕСР та МВФ: ПІІ — це інвестиції, які передбачають довгострокові відносини та відображають тривалу зацікавленість і контроль підприємства-резидента однієї країни (прямого інвестора або материнської компанії) над підприємством-резидентом іншої країни (яке називають підприємством з ПІІ, філією або іноземною філією) [49].

Фірми можуть «проникати» на зарубіжні ринки, купуючи вже існуючі активи або здійснюючи нові інвестиції. У першому випадку йдеться про злиття та поглинання, які нині є переважаючим видом ПІІ. У другому випадку здійснюються так звані «грінфілд-інвестиції» або «інвестиції з нуля». Вибір того чи іншого типу інвестування залежить від низки факторів, ключовими серед яких є інституційні та культурні особливості країни-приймача. Велику роль також відіграє рівень галузевих трансакційних витрат на місцевому ринку, зокрема процес законодавчого оформлення угод про злиття, політика лібералізації та приватизації в країні, ступінь регіональної інтеграції, валютні ризики, роль фінансових посередників, які також прагнуть брати участь в угодах зі злиття та поглинання.

З наведеного визначення ППІ випливає, що тривала зацікавленість передбачає існування довгострокових відносин між прямим інвестором і підприємством з прямими інвестиціями, а також значний ступінь впливу інвестора на управління цим підприємством.

Більше того, сам факт впливу на управління або прийняття рішень, або контролю над підприємством, куди спрямовуються прямі інвестиції, є ключовим для ідентифікації цього виду закордонних інвестицій.

Отже, ППІ — це іноземні інвестиції у дочірні, асоційовані компанії та відділення ТНК, а ці філії ТНК — це й є підприємства з прямими інвестиціями, які входять до системи міжнародного виробництва, організованої ТНК. Вибудовується логічний ланцюг: ТНК здійснює ППІ та формує таким чином систему міжнародного виробництва, що реалізується через її зарубіжні філії. ППІ передбачають, що інвестор має значний вплив на управління (менеджмент) підприємством з ППІ (тобто підприємством-резидентом іншої країни).

Коли компанія, що працює на зовнішньому ринку, перетворюється на ТНК? Коли вона починає здійснювати прямі іноземні інвестиції, а отже — і міжнародне виробництво. Тому завжди існує нерозривний зв'язок між такими поняттями, як ТНК, ППІ та міжнародне виробництво (МВ). Саме поняття контролю над закордонною діяльністю «цементує» взаємодію цих інститутів у реальній практиці міжнародного бізнесу.

Залишається з'ясувати питання про те, чи обмежується система міжнародного виробництва зв'язками, що формуються за допомогою прямих інвестицій, тобто за допомогою зв'язків власності. Емпіричні дані свідчать про те, що проблема контролю над підприємством не обмежується лише володінням контрольним пакетом акцій. Важливо не лише кількісне оцінювання частки володіння у зарубіжній філії, скільки здатність материнської компанії визначати загальні корпоративні цілі, контролювати прийняття та виконання стратегічних і тактичних рішень у таких сферах, як відносини фірми з національними державами й працівниками, ступінь і напрямки накопичення капіталу, джерела постачання сировини, географічні напрямки діяльності, контроль якості тощо.

ТНК можуть здійснювати ту чи іншу ступінь контролю або впливу над незалежними фірмами, над фірмами у тих випадках, коли між ними існують контрактні відносини. У даному випадку йдеться про контроль над підприємством без участі у власності (без участі в акціонерному капіталі), зокрема про ліцензування, франчайзинг тощо. Такий підхід до аналізу взаємовідносин між фірмами є складним як з теоретичної, так і з практичної точки зору: як отримати достовірні дані про фірми, що перебувають «під контролем» без участі у власності, і як визначити, хто насправді ухвалює стратегічні рішення. Водночас, у міру того як розширюється мережа спільних підприємств, альянсів, ліцензійних і субконтрактних взаємозв'язків, зростає необхідність розглядати корпорацію з точки зору контролю над активами й виробництвом, а не з точки зору контролю над власністю. Звідси випливає також, що поняття міжнародного виробництва безумовно включає виробництво товарів і послуг, яке здійснюється не лише на зарубіжних філіях ТНК, але й на підприємствах, які входять до системи ТНК на основі контрактних відносин [51].

З середини 1980-х рр. міжнародне виробництво розвивається дуже динамічно, відіграючи все більш важливу роль у світовій економіці та змінюючи шляхи й способи економічної інтеграції між країнами. Воно стає ключовою рушійною силою глобалізації, розвиваючись швидше, ніж інші економічні показники, такі як міжнародна торгівля та національне виробництво.

Незважаючи на те, що ПІІ є найважливішим інструментом і показником розвитку міжнародного виробництва, вони не можуть повною мірою дати всеосяжну характеристику цього складного й суперечливого процесу. У зв'язку з цим виникає необхідність виокремлення системи показників, яка дозволила б адекватно оцінити кількісну та якісну динаміку розвитку міжнародного виробництва. На наш погляд, система індикаторів міжнародного виробництва повинна охоплювати три взаємопов'язаних блоки (табл. 1.1).

Перший блок включає показники, безпосередньо пов'язані з прямими іноземними інвестиціями (притоки й відтоки, сукупні обсяги тощо).



Другий блок охоплює показники, пов'язані з кількісним зростанням ТНК і їхніх іноземних філій.

Третій блок містить показники, що стосуються діяльності іноземних філій ТНК, зокрема обсяги продажів і експорту, сукупні активи та зайнятість на іноземних філіях.

**Таблиця 1.1 – Система індикаторів міжнародного виробництва**

|                                         |                                                                                               |
|-----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Блок 1:<br>«Прямі іноземні інвестиції»  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Притоки й відтоки ПІІ</li> </ul>                     |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сукупні (накопичені) обсяги ПІІ</li> </ul>           |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Транскордонні злиття та придбання</li> </ul>         |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• ПІІ як частка вкладень в основний капітал</li> </ul> |
| Блок 2:<br>«ТНК і зарубіжні філії»      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кількість ТНК</li> </ul>                             |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Кількість іноземних філій</li> </ul>                 |
| Блок 3:<br>«Діяльність іноземних філій» | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Сукупні активи іноземних філій</li> </ul>            |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Валова продукція іноземних філій</li> </ul>          |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Продажі іноземних філій</li> </ul>                   |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Експорт іноземних філій</li> </ul>                   |
|                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Зайнятість на іноземних філіях</li> </ul>            |

Джерело: складено автором самостійно на основі [54].

У процесі аналізу сучасних трендів міжнародного виробництва ми будемо використовувати відібрані нами показники, які можуть слугувати основою для висновків щодо кількісної динаміки й якісних зрушень, що ведуть до зміни природи міжнародного виробництва. Інформаційною базою для цього аналізу будуть, переважно, публікації ЮНКТАД, зокрема щорічні Доповіді про світові інвестиції. Ця міжнародна організація протягом кількох десятиліть залишається провідним інститутом, чиї експерти працюють у сфері, пов'язаній із діяльністю ТНК — основного суб'єкта міжнародного виробництва.

## 1.2. Трансформація форм міжнародного виробництва

Останні десятиліття істотно зросла активність ТНК у світовій економіці, розширилися потоки зарубіжних інвестицій, спостерігалось помітне зростання масштабів міжнародного виробництва. Проте зміни, які зазнавало міжнародне провадження, не обмежилися лише кількісними зрушеннями. Еволюціонувала та її якісна природа. Як відомо найважливішим інструментом міжнародного виробництва є прямі зарубіжні інвестиції, які за певних умов можуть стати двигуном для економічного розвитку країн. Однак на світовому ринку ПІІ існує дуже гостра конкуренція, дедалі більше країн докладають зусиль із залучення інвестицій та розміщення на своїй території промислових виробництв. У цьому дуже важливо зрозуміти, де фірми розміщують свою зарубіжну діяльність, чому вони обирають те чи інше місце розміщення зарубіжного виробництва, які чинники впливають розподіл доходів, одержуваних у міжнародного виробництва. Виробнича діяльність проходить, зазвичай, через ряд взаємозалежних стадій, організованих як вертикальної ланцюжка, що включає розробку ідеї продукту, закупівлю ресурсів, сам безпосередній процес виробництва товару, його доставку споживачеві і утилізацію після використання. Саме цю певну послідовність дій із виробництва товару чи послуги прийнято називати ланцюжком створення вартості (value-added chain), оскільки в результаті створюється не тільки товар, а й відбувається створення нової вартості, якої не було, коли замислювалася сама ідея продукту. Очевидно, що ланцюжки, а тим більше системи створення вартості не обмежуються рамками однієї країни. Різні міжфірмові ланцюжки вартості включають фірми різної національної власності, або пов'язані між собою системою спільної власності, або які взаємодіють основі контрактних відносин. В результаті виникають регіональні та глобальні ланцюжки створення вартості. Останніми роками спостерігається розширення як торгових, але транскордонних виробничих операцій, поглиблення процесу міжнародного виробництва та зміна його природи, формування глобальних виробничих систем [57].

Поряд з цим виробництво стає все більшою мірою розосередженим у різних географічних локаціях по всьому світу, причому розосередженими виявляються окремі ланки транскордонного (глобального або регіонального) ланцюжка створення вартості. На цей феномен вчені звернули увагу в другій половині XX століття, коли транскордонна діяльність компаній перестала обмежуватися лише міжнародними торговими обмінами, а торкнулася й процесу виробництва. Зростання інтеграція світових ринків у вигляді торгівлі супроводжується дезінтеграцією міжнародного виробництва, оскільки фірми, насамперед ТНК, знаходять собі прибутковим локалізувати окремі стадії та частини виробничого процесу, оформлені як ланки глобального ланцюжка накопичення вартості, у різних географічних точках. Широко поширені також терміни міжнародний аутсорсинг, вертикальна спеціалізація, дроблення ланцюжка вартості для опису аналогічних процесів. Отже, сучасні виробники «розбивають» ланцюжок створення вартості на окремі, дискретні ланки або шматочки. Вони аналізують «економіку» кожної окремої ланки та розміщують її в тій чи іншій географічній локації з метою найбільш ефективної організації виробництва. Стратегія фрагментації виробництва у міжнародному масштабі пов'язана з ідентифікацією витрат у процесі накопичення вартості та проведенням відповідних заходів щодо їх зниження, а також щодо диференціації продукту фірми (новий дизайн, якість, послуги, функціональність тощо). Економія від фрагментації виробництва відбуватиметься внаслідок розміщення відповідного елемента виробництва, у найбільш оптимальної локації цього виду діяльності, беручи до уваги транспортні витрати і торгові бар'єри [58].

Розглянемо спочатку систему взаємозв'язків у рамках глобального ланцюжка створення вартості, що формується за допомогою ПП.

Прийнято виділяти такі два види подібних інвестицій:

- горизонтальні інвестиції підприємств, створені задля відтворення на зарубіжних ринках ділових виробничих моделей, що у тих країнах, де базуються дані підприємства, т.п. е. у країнах їх походження;

– вертикальні інвестиції з метою розміщення окремих компонентів виробничого ланцюга, які розглядаються як взаємопов'язані елементи інтегрованої міжнародної виробничої системи.

Отже, в міру того, як операції компаній набувають все більш глобального характеру, вони зосереджують зусилля на розвитку на місці власними силами тих елементів ланцюжка створення вартості, які мають ключове значення для підвищення їх конкурентоспроможності, укладаючи контракти з підрядниками на виконання інших операцій та видів діяльності. Це означає, що в даний час глобальні ланцюжки створення вартості, як правило, включають як внутрішньофірмові взаємини за допомогою ПП, так і контрактні відносини. Отже, тепер постає питання про координацію діяльності взаємопов'язаних (різним чином) фірм у рамках глобального ланцюжка вартості. У результаті проведених у цій галузі досліджень було виділено різні види глобальних ланцюжків вартості залежно від характеру управління. Так, зокрема, було проведено різницю між двома видами ланцюжків створення вартості: ланцюжком, керованим виробником (*producer-driven chain*) і ланцюжком, керованим покупцем (*buyer-driven chain*). У ланцюжку, що координується виробником, управління здійснюється «вниз» по ланцюжку, наприклад, такими провідними власниками технології як Toyota або Intel. У ланцюжку, керованому покупцем, ключова роль координації діяльності в ланцюжку належить найбільшим глобальним покупцям, як-от, наприклад, Walmart, чи Tesco. Еволюція (трансформація) форм міжнародного виробництва відбувається під впливом безлічі взаємопов'язаних, а часто й суперечливих факторів, дія яких стала особливо очевидною в епоху глобалізації. Глобалізація як багатогранний процес має широкомасштабні та суперечливі наслідки для країн, регіонів, фірм та ін. В основі цього процесу лежать об'єктивні тенденції, пов'язані з розвитком та широким використанням у бізнесі нових інформаційних технологій, лібералізацією транскордонної активності фірм, а також загостренням конкуренції на світових ринках. Важливу роль також відіграє зміна стратегій та організаційних структур ТНК у відповідь на виклики глобалізації [61].

Промислова революція принесла з собою якісні зміни в природі зарубіжного інвестування: підприємці почали будувати великі промислові підприємства за кордоном, намагаючись витягти з цього низку сприятливих можливостей. Одночасно з портфельними інвестиціями, можна говорити і про розвиток ПІІ. Поступово почали з'являтися і компанії, які інвестували в зарубіжне виробництво. (Швейцарія) Так, бельгійська Cockerill побудувала перший завод у Пруссії у 1815 р. Що стосується американських підприємців, то вони будували фабрики і заводи в відносно менш промислово розвинених Канаді та Мексиці для того, щоб отримувати переваги від близькості до їх зростаючих, що розвиваються ринків. англійських «колег». У той же час європейські фірми отримували переваги від швидко зростаючого американського ринку. Ми пропонуємо розпочати періодизацію форм міжнародного виробництва саме з кінця 1940-х – початку 1950-х рр., оскільки саме з цього часу розпочався масштабний рух прямих іноземних інвестицій [66].

Базисом аналізу зміни природи міжнародного виробництва, буде служити концепція ланцюжка створення вартості:

- закордонне виробництво;
- транскордонне аутсорсне виробництво;
- інтегроване міжнародне виробництво.

Широке поширення ТНК та масштабів їхньої діяльності слід віднести до повоєнного періоду, коли починаючи з середини 1940-х років. ситуація у світовій економіці почала сприяти швидкому розвитку процесів інтернаціоналізації виробництва (див. табл. 1.2), де представлена коротка характеристика та динаміка форм міжнародного виробництва).

**Таблиця 1.2 - Характеристика форм міжнародного виробництва**

| Форми<br>Критерії                                                                 | Закордонне<br>виробництво                                                                                                                                                                                                          | Транскордонне<br>аутсорсне виробництво                                                                                                                                                                                    | Інтегроване міжнародне<br>виробництво                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Історичні рамки<br>функціонування                                                 | Активно з 1940-х<br>років.                                                                                                                                                                                                         | Активно з 1970-х<br>років.                                                                                                                                                                                                | Активно з 1990-х років.                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Зовнішнє економічне<br>оточення                                                   | Високі торгові бар'єри,<br>витратні комунікації<br>та транспорт, спочатку<br>малі обсяги ПП                                                                                                                                        | Поступова<br>лібералізація торгових<br>обмінів, а також<br>початок лібералізації у<br>валютно-фінансову<br>сферу. Розвиток<br>процесів регіональної<br>інтеграції                                                         | Подальша лібералізація<br>міжнародного<br>переміщення товарів,<br>послуг, інвестицій;<br>прорив у розвитку<br>інформаційних<br>технологій;<br>транскордонна<br>конвергенція смаків<br>споживачів; загострення<br>конкуренції на світових<br>ринках                           |
| Стратегії ТНК для<br>формування<br>міжнародного<br>виробництва                    | Стратегії окремої<br>закордонної філії та<br>мультикраїнові<br>стратегії                                                                                                                                                           | Стратегії фрагментації<br>виробництва вздовж<br>регіонального<br>ланцюжка вартості                                                                                                                                        | Стратегії фрагментації<br>виробництва вздовж<br>глобального<br>(регіонального)<br>ланцюжка вартості.<br>Поєднання регіональних<br>та глобальних стратегій                                                                                                                    |
| Специфіка іноземних<br>філій                                                      | Мініатюрні точні копії<br>(miniature replica)<br>батьківських компаній                                                                                                                                                             | Спеціалізація філій на<br>виробництві окремих<br>ланках ланцюжка<br>вартості                                                                                                                                              | Зростаюча самостійність<br>філій. Виконання деяких<br>функцій для всієї системи<br>міжнародного<br>виробництва                                                                                                                                                               |
| Ступінь<br>функціональної<br>інтеграції у<br>транскордонному<br>ланцюжку вартості | Слабка ступінь<br>інтеграції в ланцюжку<br>вартості: за<br>допомогою власності<br>та трансферту<br>технологій із<br>батьківської компанії.<br>Іноді ланцюжок<br>простежується слабо.<br>Здебільшого<br>горизонтальна<br>інтеграція | Сильний ступінь<br>інтеграції в ланцюжку<br>вартості (через<br>власність, трансферт<br>технологій, фінанси)<br>відносно слабкий<br>ступінь інтеграції<br>(через контракти).<br>Горизонтальна та<br>вертикальна інтеграція | Потенційно високий<br>ступінь функціональної<br>інтеграції по всьому<br>ланцюжку створення<br>вартості. Комплексна<br>інтеграція як поєднання<br>горизонтальної,<br>вертикальної та<br>функціональної<br>інтеграції. Міжфірмові,<br>внутрішньофірмові та<br>мережеві зв'язки |

|                                                          |                                                                                                                                  |                                                                                                   |                                                                                                                       |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ступінь інтеграції приймаючої країни у світову економіку | «Поверхнева» інтеграція у світову економіку, в основному через торгівлю. Фрагментарний вплив ТНК на економіку країни, що приймає | Зростаюча, виробнича інтеграція країни у світову економіку. Значний вплив ТНК на фірми-аутсорсери | Глибока виробнича інтеграція у світову економіку. Зростання взаємного впливу ТНК і національних фірм приймаючих країн |
|----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Джерело: складено автором [49]

Тут у першу чергу, слід зазначити, що, незважаючи на процес лібералізації світової торгівлі, що проходив у рамках ГАТТ, світовий ринок характеризувався високими торговими бар'єрами, які в цілому сприяли зростанню ПШ, оскільки дозволяли «доставляти» товари на зовнішні ринки, минаючи митні кордони. Ще одним стимулюючим фактором став розвиток процесів регіональної економічної інтеграції (особливо в Європі), які заклали ефективний базис для просування феномена закордонного виробництва, а потім і його поступової глобалізації. Оскільки ТНК за своєю природою є агентами, які організують транскордонне виробництво зі створення доданої вартості, то особливості їхньої діяльності є ключовими факторами, які впливають на поступову зміну форм міжнародного виробництва. Зовнішнє економічне оточення та специфіка стану світового ринку визначили використання ТНК відповідних стратегій для формування свого зарубіжного виробництва. Як показують емпіричні дослідження, найбільш широко використовуваною організаційною стратегією ТНК при формуванні зарубіжного виробництва є стратегія створення «окремо стоїть» філії (stand-alone strategy), яка переважно діє як незалежна одиниця в країні, що приймає. Зарубіжні філії ТНК у випадках, зазвичай, є зменшену точну копію (the miniature replica) батьківської фірми, розташовану інших країнах. Закордонні філії ТНК відповідальні за переважну частину виробництва ланцюжка зі створення вартості, хоча вони можуть встановлювати та встановлюють зв'язки з місцевими постачальниками та підрядниками. Вони також наймають місцевих робітників та менеджерів, співпрацюють із місцевими фінансовими посередниками. У міру розширення та поглиблення зарубіжного виробництва філії такого типу також

виходять зі своєю продукцією не лише на національний, а й зовнішній ринок. У більшості випадків такі зовнішні ринки є ринками країн, що входять до регіональних інтеграційних угруповань. Зарубіжні філії *miniature replica* створюються у галузях, котрим характерні схожі місцеві споживчі переваги, де високі імпорتنі бар'єри і транспортні витрати. Приклади таких філій можна знайти насамперед у галузях з виробництва продовольства та споживчих товарів. Існування торгових бар'єрів, включаючи вимоги щодо високого змісту місцевих компонентів, часто вимагають від ТНК проводити такі стратегії, щоб проникати на специфічні ринки. У деяких галузях, наприклад, роздрібній торгівлі або виробництві продуктів харчування, такі стратегії проводяться тому, що важко використовувати ефект масштабу або внаслідок особливих (стійких) національних уподобань та звичок.

Що ж до географічного аспекту стратегій ТНК для формування зарубіжного виробництва, то найбільше використовуються т.зв. мульти-країнові стратегії (*multi-country strategies*), які мають на увазі, що мініатюрні копії батьківських компаній розташовуються в ряді зарубіжних країн і слабо пов'язані між собою, якщо взагалі пов'язані. За таких стратегій закордонна (для ТНК) філія обслуговує переважно ринок приймаючої країни, тоді як батьківська ТНК контролює ці філії на різних ринках. Дуже актуальним є питання про типи зв'язків у транскордонному ланцюжку вартості при створенні зарубіжного виробництва. ТНК, що створюють закордонне виробництво, повинні тим чи іншим способом контролювати безліч філій, що окремо стоять, кожен з яких обслуговує відповідний ринок конкретної приймаючої країни. Основною формою внутрішньофірмового зв'язку між батьківською компанією та закордонною філією тут виступає контроль за допомогою власності, за допомогою якого ТНК здійснює вплив на основні стратегічні напрями діяльності своєї закордонної філії. Як правило, діяльність зі створення НДДКР здійснюється у батьківській компанії та «передається» зарубіжній філії. У міру поглиблення зарубіжного виробництва відбуваються деякі зміни як трансферт технології. Спочатку зарубіжні філії просто отримують необхідну технологію та



впроваджують у виробництво; на наступних етапах відбувається її модифікація і пристосування до змін потреб місцевого виробництва. Як ми побачимо нижче, закордонні філії поступово переходять у самостійному створенню технологій, що означає наступну послідовність: спочатку філії лише отримують технологію ззовні, потім вони адаптують її до власного виробництва, а потім самостійно її розробляють. Розвиток ТНК зарубіжного виробництва поза країни свого базування означає лише перший крок у формуванні системи міжнародного виробництва. У міру його розвитку зв'язки між ТНК та закордонною філією зміцнюються, а інтеграція країн у світову економіку посилюється. Починаючи з 1970-х років, спостерігається розширення та поглиблення процесу міжнародного виробництва, що наповнюється новим змістом. Йдеться про транскордонне аутсорсне виробництво. Транскордонний аутсорсинг є динамічним феноменом, де фірми розбивають виробничий процес на дрібніші складові, кроки, сходи, кожна з яких розміщується в різній географічній зоні, локації. [13]

Найкраще парадокс транскордонного аутсорсингу простежується Східної Азії. Переміщення певної частини ланцюжка зі створення вартості Азію для того, щоб збільшити конкурентоспроможність продуктів, використовувалося великими, середніми і дрібними за розміром американськими і європейськими фірмами як частина їх стратегії реструктуризації. Використання аутсорсингу не обмежувалося сектором обробної промисловості; сектор послуг також широко використовував фрагментацію та міжнародний аутсорсинг. Тайвань і Сінгапур – показові приклади того, як країни поступово покращували свої позиції у транскордонному ланцюжку створення вартості, переходячи від трудоінтенсивного до більш капіталоінтенсивного виробництва. У секторі комп'ютерних програм Індія позиціонувала себе як лідер країн, що розвиваються, у виробництві софту для американського ринку. І хоча Індія досягла суттєвих успіхів у процесі аутсорсингу, країна зазнає значних труднощів у просуванні вгору в ланцюжку вартості, особливо в тому, що стосується технологій. Технологічні зміни та нововведення відбуваються настільки швидко, що країні важко утримувати та нарощувати свою конкурентоспроможність. Більшість

високооплачуваних робіт у сфері НДДКР досі концентрується США, а чи не переноситься в Індію. Основна відмінність аутсорсного виробництва від закордонного виробництва полягає в тому, що за кордон у зростаючій мірі переносяться не цілі підприємства, а частини виробничого процесу, ті частини, які віддаються на аутсорсинг. При транскордонному аутсорсному виробництві змінюється і географічний масштаб діяльності ТНК, вона все більшою мірою набуває регіонального характеру. ТНК поступово переходять від мультикrajнних стратегій, притаманних зарубіжного виробництва, до регіональних стратегій, формуючи таким чином регіональні ланцюжки накопичення вартості. У міру того, як знижуються торгові бар'єри та обмеження у валютно-фінансовій сфері, скорочуються витрати на транспортні комунікації, а також розвиваються регіональні економічні угруповання, (деякі) ТНК трансформують свої філії, які раніше обслуговували по одній країні, частину більш тісно інтегрованої виробничої мережі з метою обслуговування більших ринків. Багато ТНК починають формувати виробничі мережі, організовані переважно як регіональні лінії [14].

Регіоналізоване міжнародне виробництво включає філії, розташовані в різних країнах, що приймають окремого регіону, поряд з неафілійованими компаніями, що діють як постачальники та субпідрядники. Фінальна збірка може відбуватися у якійсь із країн регіону, включаючи країну батьківської компанії, а основні ринки збуту – це регіон. Регіональні мережі ТНК існують у Західній, Центральній та Східній Європі, у Північній Америці та Східній Азії. Простежити формування транскордонних регіональних виробничих мереж можна, використовуючи показник накопичених обсягів та потоків ПП, які утворюють регіональні кластери. Американські ТНК – найбільші інвестори в Латинській Америці та Карибському басейні, японські ТНК домінують в Азії, а ТНК з ЄС – найсильніші у Центральній та Східній Європі та Африці.

### 1.3. Роль ТНК в світовому господарстві

Транснаціональні компанії з кожним роком починають відігравати все більшу роль у розвитку світового господарства, при цьому за ступенем впливу перевершуючи деякі держави світу. На них припадає більша частина світового капіталу, вироблених у світі товарів і послуг, у межах мережі працюють мільйони працівників з різних країн, їм належить більша частина інновацій, патентів і розробок. У межах статті зроблено спробу розглянути основні напрями впливу функціонування транснаціонального сегмента світової економіки на розвиток світогосподарських процесів і відобразити перспективи зміни конструкції світового господарства. Окремим моментом іде розгляд участі транснаціональних компаній у міжнародному науково-технічному прогресі та аспектів мережевізації їхньої міжнародної діяльності.

На сучасному етапі розвитку світової економіки в структурі світового господарства відбуваються незворотні зміни, і ніхто не може стверджувати, позитивний чи негативний характер вони мають. Поряд із державами та національними фірмами в глобальній економіці активно діють транснаціональні корпорації, здійснюючи значний вплив на повноваження й інтереси традиційних учасників міжнародних економічних відносин. Процеси транснаціоналізації, проявляючись у процесах розширення міжнародної діяльності великих промислових підприємств і банків, призводять до концентрації економічної могутності, інноваційного потенціалу, виробничих потужностей у руках найбільших ТНК світу, що призводить до структурних диспропорцій розвитку світового господарства.

Зародження й розвиток процесів глобалізації нерозривно пов'язане з розвитком національних корпорацій, які шляхом диверсифікації своєї діяльності перетворилися на транснаціональні корпорації, з виникненням яких виникли й транснаціональні банки. ТНК і ТНБ з часом перетворилися на основних генераторів і регуляторів більшої частини ресурсів світової економіки, що перетворило транснаціональну систему корпоративної організації виробництва

на одну з головних рушійних сил глобалізації світової економіки. В умовах сучасної світової економіки транснаціональні компанії стали центральною силою, що накладає відбиток на тенденції в міжнародному поділі праці. Сучасні ТНК концентрують понад 40% світових багатств і відіграють основну роль у поширенні по світу нових технологій та інновацій.

Транснаціональний процес відображає розподіл економічної влади у світі на користь розвинених країн, тому без органічної участі в транснаціоналізації світової економіки неможливо повноцінно включитися в процес формування системи глобального суспільного відтворення та забезпечити економічну безпеку країни. З метою пошуку шляхів зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності ТНК переносять свої виробництва в ті країни, де доступна сировина й енергія, дешевша робоча сила, більш лояльне податкове та соціальне законодавство. Основною тенденцією стає внутрішньогалузева кооперація, за якої компоненти використовуваних торгових марок виробляються в різних країнах. Усе це призводить до того, що темпи зростання торгівлі випереджають динаміку виробництва, а фінансові потоки — торгівлю. Єдиного й загальноприйнятого визначення транснаціональної компанії досі не існує. На нашу думку, спроби виробити єдине визначення ТНК приречені на провал, оскільки організаційна структура міжнародних корпорацій постійно змінюється в міру зміни характеру міжнародних економічних відносин. Попри всі проблеми, які створюють ТНК, більшість авторів усе одно не беруть до уваги сучасні аспекти розвитку світової економіки, що призводить до відмінності теоретичних моделей корпорації від реальних. Наразі не існує жодної добре викладеної теорії, яка б пояснювала умови формування ТНК або дозволяла спрогнозувати динаміку торгівлі за їх участі, з урахуванням реалій розвитку сучасних міжнародних економічних відносин. Існуючі теорії міжнародної торгівлі розроблялися без урахування діяльності транснаціональних корпорацій, а в сучасних умовах необхідна теорія, що пояснює виникнення бажання у ТНК проводити експансіоністську політику в інші країни й здатна прогнозувати структуру торгівлі. Частка внутрішньофірмової торгівлі тим вища, чим більша різниця у

відносному забезпеченні країн факторами виробництва, проте за наявності транснаціональних корпорацій не існує чітко визначених залежностей між відмінностями у відносному забезпеченні країн факторами й часткою внутрішньогалузевої торгівлі. Під час складання сучасних теорій необхідно відстежувати наслідки тих ситуацій, у яких корпорації вважають вигідним ставати транснаціональними, тобто чітко визначеними економічними суб'єктами, що володіють специфічними активами, беруть участь у монополістичній конкуренції й відіграють активну роль у зовнішній торгівлі [8].

Посилення ролі транснаціональних компаній у сфері економіки й політики призвело до питання про ступінь їхнього впливу на традиційний баланс сил суб'єктів мікрополітичної взаємодії. З одного боку, ТНК — це рушії світового економічного й соціального розвитку (ТНК зацікавлені в зростанні доходів усіх верств населення, які згодом висувають попит на їхню продукцію), а з іншого — це експлуататори природних і трудових ресурсів країн, що розвиваються, готові пожертвувати гуманітарними й екологічними цінностями заради отримання прибутку. Найгостріше постає питання про легітимність перетворення ТНК на суб'єктів світогосподарського регулювання й про те, до яких наслідків це призведе з погляду реалізації інтересів як надіндивідуальних акторів мікрополітичної взаємодії (національні держави, міжнародні урядові та неурядові організації), так і пересічних громадян.

Новий тип економіки, що сформувався в умовах глобалізації світового економічного простору, ґрунтується на паралельному розвитку двох тенденцій — становлення інфраструктурних галузей і зростання ролі ТНК у світовому господарстві. Якщо спочатку основними суб'єктами світової економіки, які могли впливати на вдосконалення інфраструктури, були держави, які до того ж могли виступати власниками інфраструктурних об'єктів, то зараз в умовах глобалізації основними акторами світової економіки, що впливають на розвиток інфраструктури, є ТНК. Крім того, глобалізаційні процеси виступають своєрідним каталізатором посилення взаємодії та взаємозалежності між

функціонуванням ТНК і розвитком народногосподарських систем світового господарства.

Зі зростанням темпів розвитку світового господарства зростає вплив ТНК на економічні системи країн світової економіки. ТНК завдяки своїм обширним фінансовим можливостям і політичній допомозі розвинених держав світу можуть диктувати свої правила не лише конкурентам, а й цілим державам. Прибутки деяких ТНК перевищують ВВП багатьох країн світу, а деякі можна розглядати як державоутворюючі в економічному плані. Про це свідчать такі факти, як: із 100 найбільших економік світу 52 — це ТНК; близько 75% міжнародної торгівлі припадає на ТНК; половина світового промислового виробництва припадає на ТНК; 80% світових інновацій розробляються ТНК; окремі товарні ринки (кукурудза, ліс, кава, тютюн, мідь тощо) належать ТНК; кількість дочірніх підприємств ТНК перевищує кількість посольств деяких країн; робочий персонал деяких ТНК за чисельністю наближений до кількості населення деяких держав. Провідна роль транснаціональних компаній у міжнародному науково-технічному прогресі, обміні та співпраці пояснюється тим, що їм підконтрольна суттєва частина науково-технічного потенціалу індустріально розвинених країн. Активна участь ТНК в інноваційних і технологічних процесах справляє суттєвий вплив на структурні зрушення в світовій економіці. Під час формування представництва в тій чи іншій країні ТНК можуть привнести матеріальні інновації (верстати, обладнання, механізми тощо) і «м'які» технології (знання, досвід, менеджмент, маркетинг, інжиніринг). Але оскільки розроблені інновації становлять основу конкурентоспроможності ТНК, вони приділяють велику увагу питанням передачі технологій, звідси й таке гіпертрофоване значення процедури захисту інтелектуальної власності. Але і не кожне підприємство країни-реципієнта може прийняти технології ТНК через соціально-економічні та культурні особливості суспільства. Багато високих технологій просто неможливо адаптувати в більшості країн, що розвиваються, насамперед через відсутність кваліфікованого населення, а також нестачу грошових ресурсів, необхідних для додаткових досліджень і розробок. Тому,

приходячи в економіки, що розвиваються, вони найчастіше перетворюються на місце скидання застарілих технологій, оскільки складна технологія просто не може бути впроваджена в народногосподарську систему з іншим типом економічного устрою [7].

Іншою важливою рисою розвитку процесів транснаціоналізації, яка впливає на розвиток світового господарства, є мережевізація діяльності ТНК, оскільки цей процес дозволяє їм залучати до світової торгівлі численних субпідрядників і підрядників, тим самим формуючи союзи й альянси, діяльність яких спрямована проти розвитку національних виробників країн-реципієнтів. Мережевізація також дозволяє афіліювати протягом короткого проміжку часу переваги різних країн і навіть регіонів світу у виробничому процесі, збільшує стабільність корпорації та її здатність реагувати на зміну факторів зовнішнього середовища, мінімізує ризики підприємницької діяльності.

Швидкий рух капіталу, стрімке зростання прямих приватних інвестицій, міжнародна міграція робочої сили, вихід технологічного поділу праці за межі фірм, галузей і національних кордонів, фінансова глобалізація супроводжуються появою гігантських міжнародних науково-виробничих комплексів із філіями в різних країнах і на різних континентах. На сьогодні ТНК є не тільки тією опорою, на якій базується народне господарство країн розвиненої економіки, але й, перетворившись на найбільші транснаціональні групи, що включають у свою структуру численні закордонні філії виробничого, науково-дослідного, постачального й збутового характеру, усе активніше діють на міжнародній арені, ставши головною силою світової економіки. ТНК дедалі більше стають визначальним фактором для вирішення долі тієї чи іншої країни в міжнародній системі економічних зв'язків, благотворно впливаючи на стан економічної безпеки країни походження. Наразі жодна країна не може повністю покладатися на знання, створені в межах її кордонів, отже, держави мають бути максимально інтегровані в систему глобальних науково-дослідних розробок, що проводяться ТНК.

Розвиток транснаціонального сектора світової економіки призводить до того, що всередині сфери впливу ТНК не працюють принципи вільного ринку, а ціни встановлюються і контролюються тільки керівництвом корпорацій, що зрештою позначається на ще більшому зростанні впливу ТНК на розвиток міжнародних економічних відносин. У підсумку можна говорити про формування нової структури світового господарства на чолі з великими ТНК і появу нової моделі управління світовою економікою — транснаціональної. У тій, що формується, системі нового світопорядку ТНК поступово займають роль галузевих супер-міністерств, відводячи державам роль територіальних суб'єктів, які не відіграють особливої ролі в розподільчих процесах. В умовах стагнації світового господарства і зростання загрози передачі всієї влади ТНК уряди країн світової економіки повинні приділити особливу увагу і посилити міжнародний контроль за їхньою діяльністю [1].

Зростання сфер впливу і посилення ролі транснаціональних компаній пояснюється також тим, що у своїй діяльності на сучасному етапі вони спираються на конкурентні переваги не тільки країн базування, як це було раніше, а використовують глобальні конкурентні переваги, які включають ресурси і можливості країн-реципієнтів. Завдяки якісному менеджменту ТНК ефективно акумулюють і оптимально поєднують ресурси, технології та інновації різних народногосподарських систем, іноді забираючи і привласнюючи собі найкраще. Усе це призводить до розширення міжнародного виробничого процесу і зростання обсягів продажів паралельно зі збільшенням прибутку ТНК. Так, у 2013 році загальносвітовий дохід усіх ТНК становив близько чверті глобального ВВП. Таке транснаціональне середовище глобального характеру, наявність якої вже ніхто не заперечує, має певні характеристики: дедалі частіше з'являються нові інструменти транснаціональних угод і взаємодій; зміцнення де-факто транснаціональних компаній як легітимних учасників світогосподарських і світополітичних процесів; формування власного транснаціонального рівня, що перебуває поза існуючими (мікро-, макро-, мезо-, наднаціональний) і функціонує



за власними законами, правилами, має свою ділову культуру й інформаційне середовище.

Змінність переваг ТНК позначається на зміні напрямів потоків інвестицій. Так, якщо раніше основним центром тяжіння інвестицій були відсталі країни, то тепер це держави з відносно розвинутою економічною системою. Це можна пояснити тим, що тепер компанії прагнуть більше вкладати в обробну промисловість і наукомісткі галузі. Провідна роль в інвестиційному процесі належить найбільш розвиненим країнам, причому вони виступають не як донори — постачальники грошових коштів, а як країни-реципієнти, куди прямує капітал, результатом чого є концентрація капіталу в розвинених країнах. Наприклад, США є не тільки найбільшим постачальником інвестицій, але й країною, що приймає інвестиції, випереджаючи Китай — другого за величиною одержувача інвестицій. У значній мірі це стосується і європейських країн (за винятком Німеччини та Італії) [11].

ТНК дедалі активніше взаємодіють з країнами, що розвиваються, і державами з перехідною економікою, використовуючи дедалі ширший спектр моделей виробництва й інвестицій, таких як підрядне промислове і сільськогосподарське виробництво, передача на зовнішній підряд (аутсорсинг) послуг, франчайзинг і ліцензування. Ці відносно нові явища відкривають перед країнами, що розвиваються, і державами з перехідною економікою можливості для поглиблення їхньої інтеграції в стрімко еволюціонуючу глобальну економіку для зміцнення їхнього вітчизняного виробничого потенціалу і підвищення їхньої міжнародної конкурентоспроможності [11].

Завдяки паралельному з транснаціоналізацією протіканню таких наслідків глобалізації, як інтеграція, лібералізація, інтернаціоналізація, інформатизація, постіндустріалізація, у світі відбувається не тільки збільшення розриву розвинених країн від країн, що розвиваються, але також прийнятий класифікатор країн зазнає змін. Якщо раніше можна було чітко відрізнити країни з розвинутою, нерозвинутою і перехідною економікою, сировинні країни, ізгої, то зараз світ можна поділити на країни, що мають ТНК, і країни, у яких їх немає і

які можуть використовуватися тільки як ресурсозабезпечувальні для великих ТНК. Поступово зі зміцненням ТНК як основних виробників товарів і послуг частка державної промисловості в економіці окремих країн зменшується, а деякі держави взагалі не можуть конкурувати з більш якісним і дешевим товаром транснаціональних компаній. На ТНК припадає більша частина світових енергетичних ресурсів і корисних копалин світу. Загалом держави стрімко програють війну з ТНК за світову владу, але не всі країни перебувають в однаковому становищі: наприклад, Франція, Німеччина, Японія, так би мовити, не відчують особливого негативу, оскільки на їхній території розташовується майже 50% штаб-квартир ТНК.

Однак дедалі частіше держави з різних причин залишають ті чи інші сфери, в яких історично відігравали регулюючу роль, поступаючись тим самим їх транснаціональним компаніям, що ставить ТНК у ще більш вигідне становище. Основною причиною є спроба протистояти кредитній політиці МВФ, або передача регулюючої ролі наддержавним організаціям, або підписання міжнародних договорів. Якщо так буде продовжуватись і далі, то світом справді почнуть правити ТНК, і в цьому світі програвшими будуть країни, що не мають сильного транснаціонального сектора [12].

Діяльність транснаціональних компаній призводить до формування великих сегментів мегарегіонів, які включають до свого складу прикордонні держави, що мають приблизно однакові характеристики і ресурси, пов'язуючи їх зобов'язанням спільного виконання глобальних функцій. За допомогою збільшення обороту товарів, послуг і капіталу між країнами транснаціональні компанії призводять до посилення інтеграційних процесів між країнами і зростання конкуренції. За розширення мережі транснаціональні компанії проводять широку лобістську політику, спрямовану на політичну і фінансову еліту країни-реципієнта, регіональні економічні об'єднання і громадські організації [12]. Рівні проведеної лобістської політики з боку ТНК можна умовно розподілити на глобальний майданчик, майданчики розвинених капіталістичних держав і майданчики країн із динамічним розвитком народногосподарських

систем. На всіх цікавих ТНК рівнях проводяться заходи з поділу ринків збуту, описуються вигоди присутності ТНК, обговорюються напрями взаємодопомоги ТНК і країн-реципієнтів.

Економічне регулювання кінця минулого століття і початку цього має вигляд гонитви за лідером, під час якої корпорації розробляють нові способи обмеження економічної ролі держави, а вже після національні уряди формують правову і економічну інфраструктуру, спрямовану проти цього обмеження, ефективність яких часто досить умовна і короткочасна. У цьому процесі держави дедалі частіше стають аутсайдерами, а корпорації, особливо ті, що впроваджують високі технології і у виробництві, і в побудові власних транснаціональних мереж внутрішньої і зовнішньої взаємодії, вириваються вперед. Виходячи з необхідності збереження держави і державного регулювання в умовах зростаючої транснаціоналізації та інформатизації економіки, їй необхідно створити власний простір, що володіє більшою технологічністю та ефективністю, універсальний для економічної діяльності, у межах якого вже у держави буде провідна роль, а отже — великий набір необхідних для збереження власного значення в економічній діяльності компетенцій.

### **Висновки до розділу 1**

В результаті дослідження було виявлено, що існує термінологічний взаємозв'язок між такими поняттями, як «міжнародне виробництво», «транснаціональна корпорація» та «прямі іноземні інвестиції». Як спільна основа, на якій базуються ці поняття, виступає феномен іноземного контролю над виробництвом. Як ключові суб'єкти, ТНК формують систему міжнародного виробництва, включаючи до неї як свої зарубіжні філії, так і незалежні фірми. Ключовим інструментом у цьому процесі є прямі іноземні інвестиції, які дозволяють ТНК як іноземному інвестору здійснювати значну ступінь контролю над управлінням підприємством із прямими іноземними інвестиціями.

У ході дослідження було встановлено, що формування міжнародного виробництва характеризується нерівномірністю. На сьогодні його розміщення переважною мірою продовжують визначати індустріальні країни, обумовлюючи його своїми потребами економічного й фінансового розвитку. ТНК із розвинених країн продовжують контролювати певні сегменти виробничих процесів у окремих галузях країн-приймачів, і цей контроль поступово розширюється. Особливо динамічно міжнародне виробництво розвивається в сфері послуг, що відображає довгострокову тенденцію до деіндустріалізації виробництва та переходу до постіндустріального суспільства.

Дослідження показало, що деякі країни з ринками, що формуються, поступово включаються в систему міжнародного виробництва. Зростання кількості філій у цих країнах свідчить про те, що національні економіки цих держав, які раніше в значній мірі були закритими, поступово втягуються в орбіту міжнародного виробництва та стають його активними учасниками, що є відображенням зростаючого значення їхніх національних господарств у світовій економіці.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

#### 2.1. Сучасний стан діяльності транснаціональних корпорацій в світі

При аналізі динаміки світогосподарських процесів транснаціональні корпорації (ТНК) та національні економічні системи сьогодні виступають як різні об'єкти дослідження. При цьому ТНК є для дослідження найперспективнішими суб'єктами світової економіки. Транснаціональні корпорації відіграють нині дуже важливу роль і їхнє значення у світовій економіці постійно зростає.

Масштаби діяльності найбільших ТНК не лише за обсягами річного доходу (або обсягами продажів), а й за обсягом створюваної доданої вартості (що становить у середньому 20–25% обсягу продажів або річного доходу) можна порівняти з показниками ВВП великих держав світу. Різні функції окремих підрозділів ТНК (виробництво, виробничі послуги, після продажне обслуговування, НДДКР тощо) вийшли нині не лише за межі корпоративних кордонів, а й за межі національних держав, де розміщується штаб-квартира материнської ТНК. До транснаціональних відносяться не тільки виробничі компанії, але і транснаціональні банки, страхові, аудиторські, інвестиційні, телекомунікаційні та інші компанії.

Філії найбільших світових ТНК розміщені практично в усьому світі. Багатьом галузям промисловості виробничий процес має глобальний характер. Обсяги продажів зарубіжних філій ТНК нині зростають навіть швидше, ніж показники світової торгівлі товарами та послугами. Сучасні інформаційно-комунікаційні та логістичні системи спрямовані на зміцнення та розвиток управлінської структури ТНК. У той же час, незважаючи на розширення географії транснаціонального бізнесу, просторова концентрація ТНК (як буде показано нижче), як і раніше, висока. Як і раніше, виділяються три центри концентрації найбільших ТНК світу (за країною їхньої приналежності, яка

визначається розміщенням штаб-квартири материнської ТНК): Північна Америка, Західна Європа та Східна Азія [18].

В 1970 р. у світі налічувалося близько 7 тис. ТНК, які мали понад 27 тис. дочірніх підприємств (зарубіжних філій), у середині 1990-х років. їх вже було понад 39 тис. (з 270 тис. філій). У 2008 р. загальна кількість ТНК вже перевищила 82 тис., а їх закордонних філій – 810 тис. У 2018 р. у світі налічувалося вже близько 100 тис. корпорацій, що належать до транснаціональних, і більше 860 тис. їх зарубіжних філій [18]. Продовжували зростати обсяги продажу та активи закордонних філій транснаціональних корпорацій. У щорічних доповідях ЮНКТАД про світові інвестиції наводяться такі дані: 1982 р. обсяги продажу закордонних філій ТНК (у поточних цінах) становили 2,5 трлн дол.; 1990 р. - 7,6 трлн дол.; 2001 р. - 18,5 трлн дол.; 2018 р. - Понад 33,2 трлн дол., 2021 р. - 31,7 трлн дол. (Очевидно, спад викликаний впливом пандемії COVID-19). Тільки додана вартість продукції, що виробляється на закордонних філіях ТНК, зросла з 1,6 трлн. дол. 1990 р. до 8,3 трлн дол. 2018 р. (а це майже 10% світового ВВП, який оцінювався у 85,9 трлн дол.). Одночасно зростала зайнятість на підприємствах зарубіжних філій ТНК. У період із 1990 по 2018 р. відзначено зростання з 30,9 до 85,5 млн осіб, які працюють безпосередньо у структурах ТНК. Згідно з оцінкою, сукупні активи закордонних філій ТНК у 2018 р. перевищили 110 трлн дол. (Для порівняння: 2008 р. – 70 трлн дол.) [34-38]. На 2020 та 2021 рр. експерти ЮНКТАД наводять лише оціночні дані (через проблеми, що відбуваються у світовій економіці, внаслідок впливу пандемії COVID-19). При цьому наголошується, що поширення коронавірусу дуже серйозно вплинуло на економіку всіх країн світу та на діяльність ТНК, скоротивши їх продаж та прибуток. Однак і світовий ВВП (при постійному зростанні в попередні роки) скоротився з 87,3 трлн дол. 2019 р. до 84,5 трлн дол. 2021 р. [38].

Проте найбільші ТНК світу, як і раніше, є основними ланками управління світовою промисловістю, які здійснюють свою діяльність у масштабах усієї планети. Майже у всіх сферах світового промислового виробництва великі ТНК займають лідируючі позиції. Першість у багатьох галузях промисловості

належить, як правило, 5–6 провідним компаніям, але за лідерами впритул йдуть ще 15–20 великих ТНК різних країн [36].

Експерти ЮНКТАД та інших міжнародних організацій всебічно характеризують масштаби діяльності найбільших корпорацій світу (в останні роки та «цифрових корпорацій») та аналізують процес інтернаціоналізації світового промислового виробництва, у тому числі у щорічних доповідях про світові інвестиції. У 2020 р. обсяг продажів американської корпорації Walmart, що лідирує в рейтингу Fortune Global 500, склав 524 млрд дол., а китайської корпорації SinopecGroup, що розмістилася на другій позиції, - перевищив 407 млрд дол. За ними впритул прямували кілька ТНК Китаю, США, Нідерландів та Саудівської Аравії, обсяг продажів яких перевищив 300 млрд дол. Крім лідируючої корпорації, що оперує у сфері роздрібної торгівлі, всі ТНК-лідери відносяться за діяльністю до нафтогазової промисловості та енергетики.

У 2021р. у рейтингу найбільших за обсягами продажів ТНК фіксуються деякі зрушення: серед Топ-5 у даному рейтингу знаходилися дві американські корпорації: Walmart (559 млрд дол.), яка залишається лідером, і Amazon (386 млрд дол.), а також три китайські корпорації (Sinopec Group, State Grid, China National Petroleum), при цьому обсяги продажу цих ТНК практично не скоротилися порівняно з 2020 роком [35].

Зіставлення діяльності транснаціональних корпорацій здійснюється зазвичай на основі багатьох показників, таких як національна приналежність (країна розміщення материнської ТНК), обсяг продажів (або обсяг річного доходу), ринкова капіталізація, обсяг прибутку, кількість зайнятих на підприємствах ТНК, обсяг зарубіжних активів (і їх частка в активах корпорації), обсяг (або частка) підприємствах країни базування материнської ТНК і філіях

До промислових ТНК були віднесені корпорації, у яких основними напрямками діяльності є енергетика, нафтогазова промисловість, гірничодобувна промисловість, нафтохімія, металургія, транспортне машинобудування, виробництво продуктів харчування, виробництво будівельної техніки, виробництво текстилю та побутової техніки, електроніка,

електротехніка, виробництво військової техніки, авіаракетобудування. Проте слід зазначити, що ТНК дедалі більше диверсифікують свою діяльність, розширюючи коло галузей економіки, де вони діють. Тому віднесення ТНК до того чи іншого виду діяльності, чіткий поділ на промислову, фінансову та іншу нині є дуже умовним.

Найбільш глибока оцінка діяльності здійснювалася для 100 найбільших ТНК світу, частку яких припадає близько 50% сукупного обсягу продажу всіх ТНК зі списку Fortune Global 500.

Розподіл ТНК за категоріями ґрунтується на визначенні основного виду діяльності (основного джерела доходів від даного виду діяльності). Однозначної та загальноприйнятої класифікації не існує, оскільки цифрові та ІКТ (інформаційно-комунікаційні технології) корпорації можуть мати значну присутність у різних суміжних галузях сучасного цифрового світу. Експерти ЮНКТАД, підкреслюючи, що корпорації різних галузей економіки різною мірою використовують цифрові технології, до цифрових відносять:

По-перше, ТНК, які працюють у сфері інформаційних технологій (ІТ) як виробників обчислювальної техніки, ІКТ-пристроїв та їх компонентів (наприклад, Apple, Samsung та ін) або як постачальників програмного забезпечення.

По-друге, телекомунікаційні корпорації, що є постачальниками комунікаційної інфраструктури з можливостями підключення (AT&T, Verizon Communications, Nippon Telegraph and Telephone, China Mobile Communications та ін.).

По-третє, корпорації нецифрових галузей, які значною мірою піддаються впливу цифрових технологій та послуг, будучи їх користувачами [43].

За останні 50 років у географії реєстрації, а також у галузевій структурі ТНК відбулися дуже суттєві зрушення. У 1970 року понад половина всіх ТНК були компаніями лише двох країн – навіть Великобританії. У 1983 р. тільки на США припадало близько 45% найбільших промислових корпорацій у рейтингу Fortune Global 500. У 1983 та 1992 роках до списку 500 найбільших ТНК світу



було включено лише промислові корпорації; а з 1995 р. до них увійшли корпорації, діючі у промисловості, а й у сфері послуг (фінансові, страхові, транспортні, торгові та інші компанії).

У табл. 2.1 наведено дані про динаміку національної належності 500 найбільших за обсягами продажів ТНК світу (з виділенням числа промислових корпорацій) з 1983 по 2021 рік.

**Таблиця 2.1 - Розподіл 500 найбільших (за обсягами продажу) корпорацій країн базування материнської ТНК, 1983–2021 рр.**

| Країна           | 1983 | 1992 | 1995      | 2000      | 2007      | 2017      | 2021     |
|------------------|------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| США              | 226  | 161  | 153 (69)  | 174 (76)  | 162 (75)  | 133 (66)  | 122 (56) |
| Японія           | 74   | 128  | 141 (61)  | 111 (53)  | 67 (29)   | 51 (28)   | 53       |
| Франція          | 24   | 30   | 42 (19)   | 35 (20)   | 38 (18)   | 29 (15)   | 27       |
| Німеччина        | 30   | 32   | 40 (18)   | 40 (17)   | 37 (18)   | 29 (15)   | 26       |
| Велика Британія  | 49   | 41   | 33 (24)   | 41 (15)   | 34 (15)   | 24 (10)   | 22       |
| Канада           | 15   | 8    | 6 (3)     | 13 (4)    | 16 (4)    | 11 (2)    | 12       |
| Республіка Корея | 10   | 12   | 12 (8)    | 11 (5)    | 14 (9)    | 15 (13)   | 15       |
| Швейцарія        | 9    | 9    | 16 (5)    | 10 (4)    | 13 (8)    | 14 (6)    | 13       |
| Італія           | 7    | 6    | 12 (4)    | 9 (4)     | 8 (4)     | 7 (2)     | 7        |
| Китай            | —    | —    | 2 (0)     | 10 (2)    | 23 (11)   | 109 (65)  | 135 (87) |
| Нідерланди       | 6    | 7    | 10 (3)    | 9 (4)     | 14 (6)    | 13 (4)    | 11       |
| Інші країни      | 50   | 66   | 33 (17)   | 37 (17)   | 74 (55)   | 65 (24)   | 53       |
| <b>Усього</b>    | 500  | 500  | 500 (231) | 500 (221) | 500 (252) | 500 (250) | 500      |

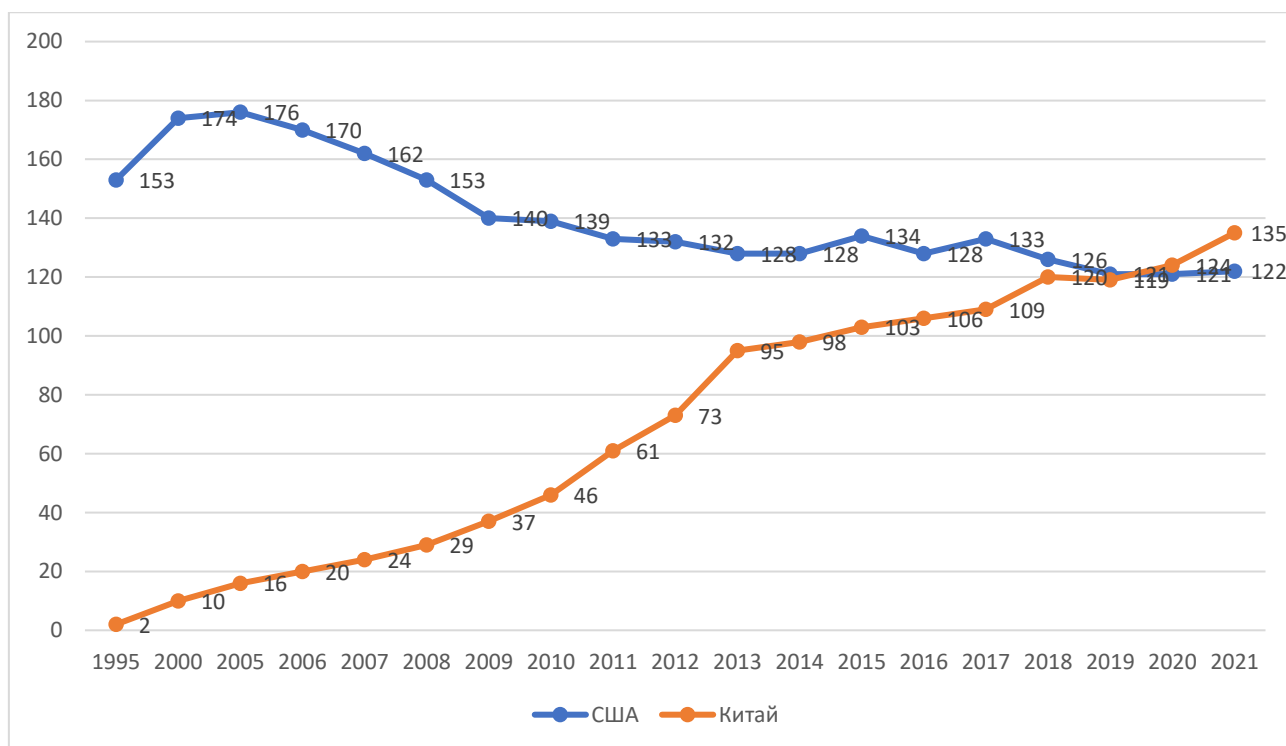
Джерело: складено автором самостійно на основі [41].

Примітка: У 1983 та 1992 роках до списку 500 найбільших ТНК світу входили лише промислові корпорації. Починаючи з 1995 року – корпорації, що працюють як у промисловості, так і в сфері послуг (фінансові, транспортні, торговельні тощо). Кількість корпорацій, чия основна діяльність пов'язана з промисловістю, наведена в дужках.

У проаналізованому рейтингу Fortune Global 500 (а також безпосередньо по окремих країнах, чиї корпорації в ньому представлені) зростає частка ТНК, що належать до сфери послуг. Так, у 2021 році серед 135 китайських корпорацій лише 87 віднесені до числа ТНК промислових галузей, а серед 122

американських – 56 (табл. 2.1). Багато найбільших корпорацій мають у своєму складі підприємства близько 20 галузей. При цьому деякі ТНК переходять у розряд «непромислових», якщо половина і більше їх обороту припадає на сферу послуг.

Аналіз показав, що китайські ТНК за аналізований період набирали вагу і значення у світовій економіці, і до 2020 року їхня кількість уже перевищила у рейтингу Fortune Global 500 кількість американських ТНК (відповідно 124 і 121), а у рейтингу 2021 року число китайських збільшилося до 135 (рис.2.1). Хоча за сукупним обсягом продажів поки що лідирують найбільші корпорації США, але розрив уже не такий значний – відповідно 9,65 та 8,92 трлн доларів у 2021 році (для порівняння: 8,5 та 6,0 трлн доларів у 2017 році).



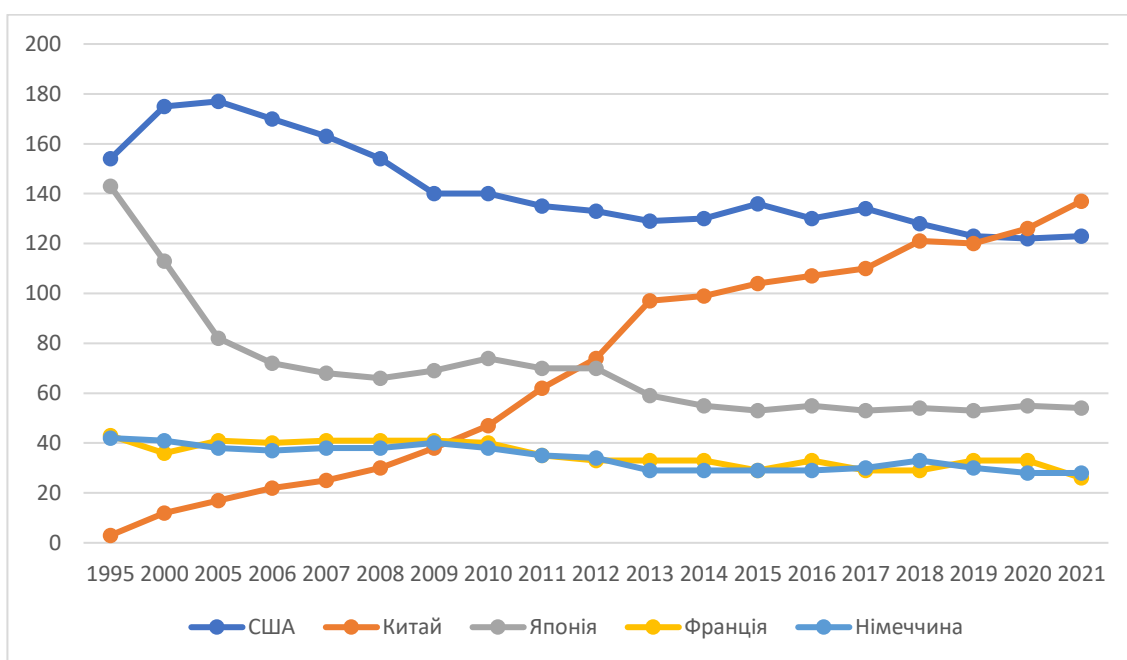
**Рис. 2.1** - Динаміка чисельності американських та китайських ТНК у списку FortuneGlobal500, 1995–2021 рр.

Джерело: складено автором самостійно на основі [45].

Корпорації країн, що розвиваються (або нових індустріальних країн), уже не перший рік входять до списку 500 найбільших світових ТНК. Там

представлені, крім ТНК Китаю, корпорації Республіки Корея, Бразилії, Мексики, Сінгапуру, Тайваню, Таїланду, Туреччини, Індії, Саудівської Аравії та інших. Проте найбільш значна частина найбільших за обсягами річного доходу (або обсягами продажів) ТНК світу все ще належить компаніям розвинених країн, насамперед країн «великої сімки» (рис. 2.2). На сукупний обсяг продажів корпорацій США, Японії, Німеччини, Великої Британії, Канади, Франції та Італії припадає понад 55% сумарного обсягу продажів 500 найбільших ТНК світу.

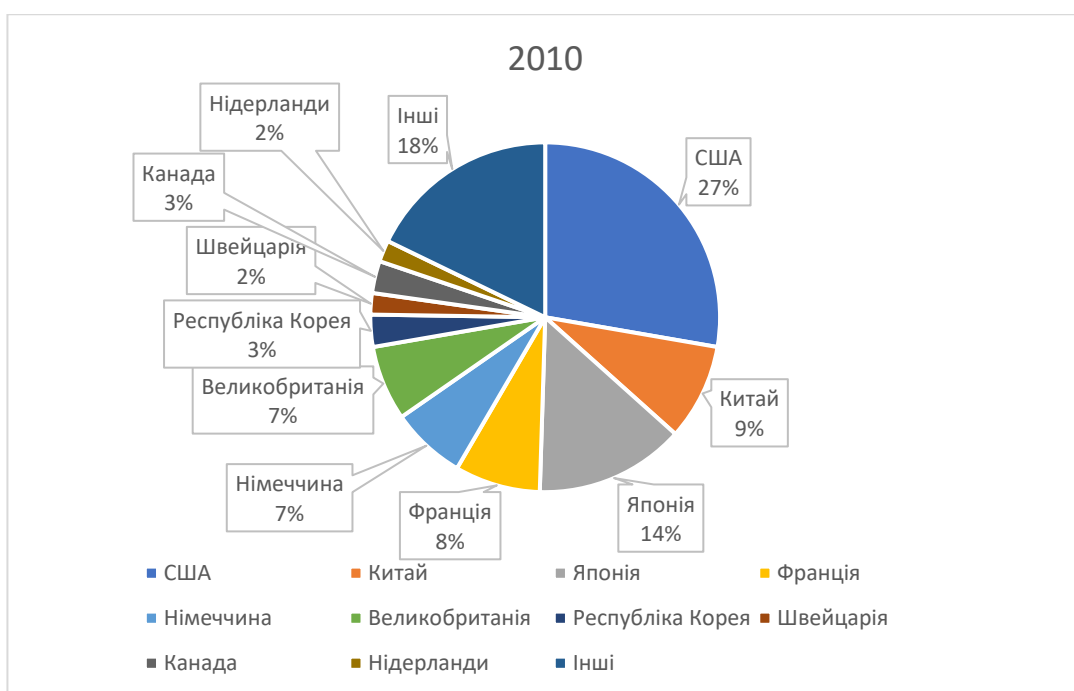
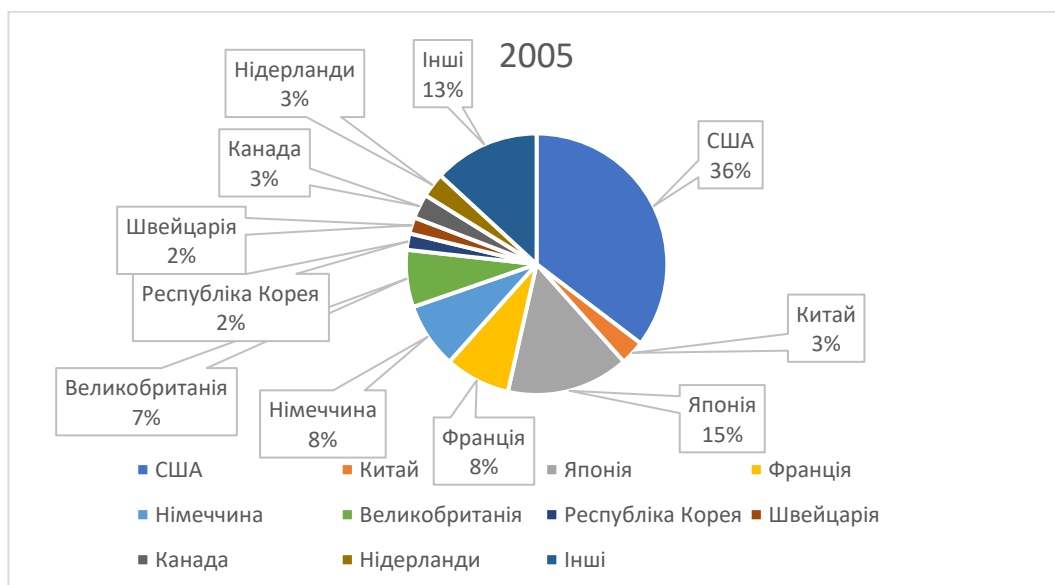
За кількістю найбільших світових ТНК серед країн провідні позиції зараз займають Китай, США, Японія, Франція, Німеччина. При цьому лише Китай має тенденцію до зростання числа своїх корпорацій у світовому рейтингу. Інші країни-лідери явно втрачають свої позиції (рис. 2.2). За ними йдуть Велика Британія, Республіка Корея, Швейцарія, Канада, Нідерланди тощо.

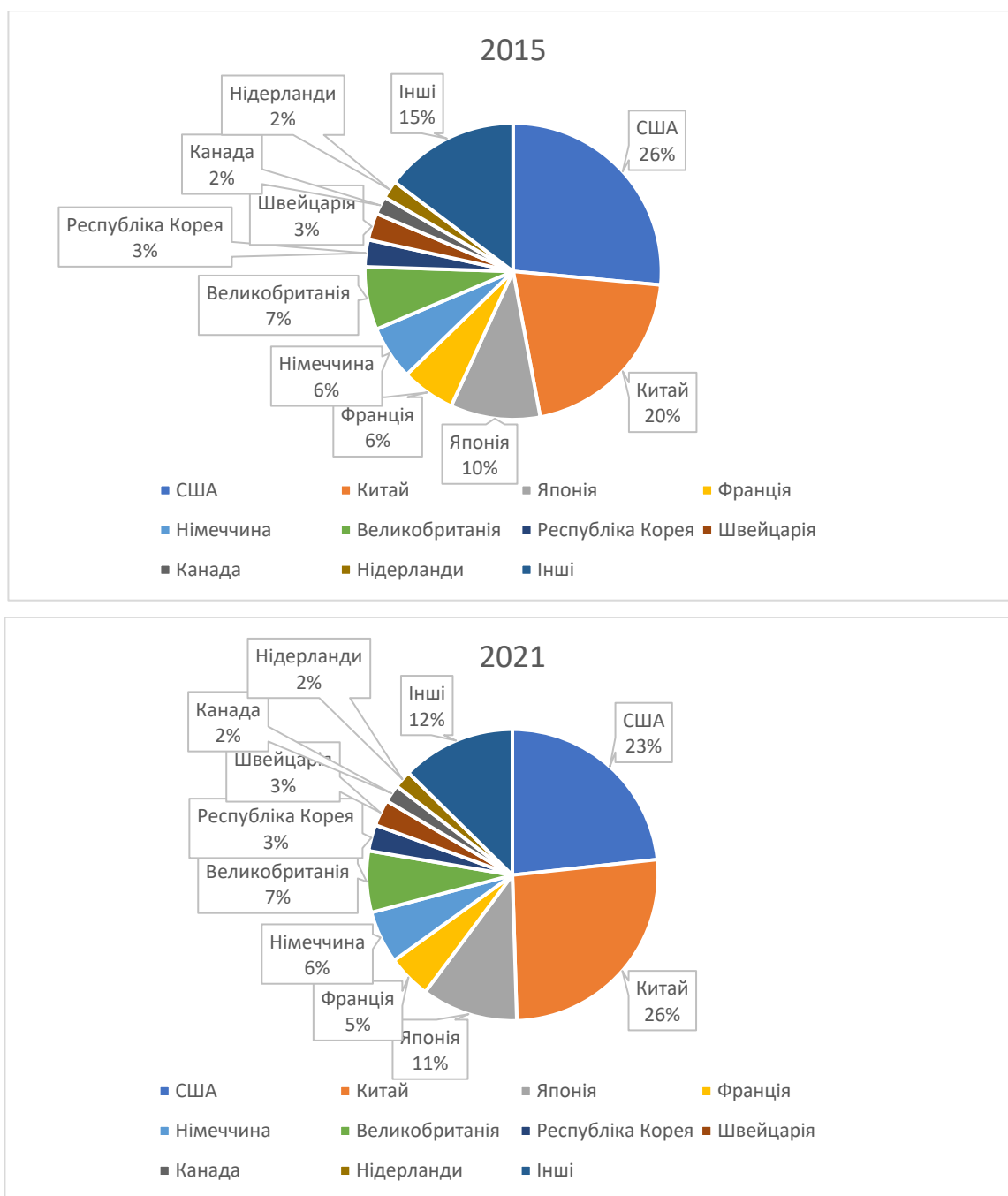


**Рис. 2.2** - Динаміка чисельності ТНК з материнських країн-лідерів, 1995-2021 рр.

*Джерело: складено автором самостійно на основі [45].*

Зміна співвідношення ТНК різних країн (визначена за місцем розташування штаб-квартири материнської компанії), що лідирують у списку Fortune Global 500, подана у вигляді діаграм (рис. 2.3).





**Рис. 2.3** - Країнова (національна) приналежність 500 найбільших за обсягами продажів ТНК світу, 2005-2021 рр.

*Джерело: складено автором самостійно на основі [43].*

Як показав аналіз, з 1995 року до сьогодні зменшувалася частка американських і особливо японських ТНК у рейтингу Fortune Global 500, а також зменшувалася кількість ТНК Франції, Німеччини та Великої Британії. При цьому показово, що склад і частка країн-лідерів за числом ТНК у рейтингу 500

найбільших корпорацій світу змінювалися незначно, за винятком кількості китайських ТНК, частка яких зросла з 3% до 27% у цьому рейтингу (рис.2.3).

У 2021 році у рейтингу Fortune Global 500 було 211 азійських ТНК (зокрема 135 китайських і 5 японських), 132 європейських, 136 корпорацій з Північної Америки (у тому числі 122 компанії США), а на решту країн інших регіонів світу припадало лише 21 корпорація. До того ж збільшилася кількість компаній нових індустріальних країн, нині їх вже 181 із 11 держав (звісно, включно з 135 китайськими. За загальною кількістю штаб-квартир у період з 1995 по 2010 рік лідирувала столиця Японії — Токіо, за яким ішли Париж, Лондон, Нью-Йорк, Сеул тощо [43].

Однак нині на перше місце вийшов Пекін з розташуванням 59 штаб-квартир найбільших ТНК світу. Це місто посунуло на другу позицію Токіо (37 штаб-квартир) і значно випередило за цим показником усі інші глобальні міста світу (табл. 2.2-2.3) [ 43 ].

**Таблиця 2.2 - Розподіл за містами світу штаб-квартир ТНК зі списку Fortune Global 500 (1995–2021 рр.)**

| 1995 р.            | Штаб-квартири ТНК, од. | 2005 р.  | Штаб-квартири ТНК, од. | 2010 р.  | Штаб-квартири ТНК, од. | 2021 р.  | Штаб-квартири ТНК, од. |
|--------------------|------------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|----------|------------------------|
| Токіо              | 93                     | Токіо    | 56                     | Токіо    | 49                     | Пекін    | 59                     |
| Осака              | 32                     | Париж    | 27                     | Пекін    | 30                     | Токіо    | 37                     |
| Париж              | 27                     | Лондон   | 23                     | Париж    | 25                     | Нью-Йорк | 16                     |
| Лондон             | 26                     | Нью-Йорк | 22                     | Нью-Йорк | 19                     | Лондон   | 15                     |
| Нью-Йорк           | 22                     | Пекін    | 12                     | Лондон   | 18                     | Париж    | 13                     |
| Сеул               | 11                     | Сеул     | 9                      | Сеул     | 9                      | Сеул     | 12                     |
| Мюнхен             | 9                      | Осака    | 9                      | Осака    | 8                      | Шанхай   | 9                      |
| Цюріх              | 7                      | Мюнхен   | 7                      | Торонто  | 7                      | Торонто  | 8                      |
| Атланта            | 7                      | Атланта  | 7                      | Цюріх    | 6                      | Цюріх    | 7                      |
| Франкфурт-на-Майні | 7                      | Торонто  | 7                      | Мюнхен   | 2                      | Чикаго   | 5                      |

Джерело: складено автором самостійно на основі [43].

**Таблиця 2.3 - Розподіл за містами світу штаб-квартир ТНК зі списку  
Fortune Global 500 (2022–2024 рр.)**

| <b>2022 р.</b> | <b>Штаб-квартири<br/>ТНК, од.</b> | <b>2023 р.</b> | <b>Штаб-квартири<br/>ТНК, од.</b> | <b>2024 р. (оцінка)</b> | <b>Штаб-квартири<br/>ТНК, од.</b> |
|----------------|-----------------------------------|----------------|-----------------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| Пекін          | 62                                | Пекін          | 65                                | Пекін                   | 68                                |
| Токіо          | 35                                | Токіо          | 33                                | Токіо                   | 32                                |
| Нью-Йорк       | 16                                | Нью-Йорк       | 15                                | Нью-Йорк                | 15                                |
| Лондон         | 15                                | Лондон         | 14                                | Лондон                  | 13                                |
| Париж          | 13                                | Париж          | 12                                | Париж                   | 12                                |
| Сеул           | 13                                | Сеул           | 13                                | Сеул                    | 14                                |
| Шанхай         | 10                                | Шанхай         | 10                                | Шанхай                  | 11                                |
| Торонто        | 8                                 | Торонто        | 8                                 | Торонто                 | 8                                 |
| Цюрих          | 7                                 | Цюрих          | 7                                 | Цюрих                   | 7                                 |
| Чикаго         | 5                                 | Чикаго         | 5                                 | Чикаго                  | 5                                 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [38].

Слід відзначити ще один дуже важливий факт. Обсяги продажів і обсяги річного доходу найбільших корпорацій світу за аналізований період значно зросли. Загальний обсяг річного доходу 500 найбільших ТНК світу у 2004 р. становив 16,8 трлн доларів, у 2008 р. – 23,6 трлн доларів, у 2011 р. – 26,0 трлн доларів, у 2017 р. – 27,7 трлн доларів. Всього 500 корпорацій із рейтингу за 2020 р. отримали виручку в розмірі 33,3 трлн доларів, а їх сукупний прибуток склав 2,1 трлн доларів. Хоча в 2021 р., за даними експертів Fortune Global 500, спостерігається скорочення загальної виручки 500 найбільших компаній світу, що нині оцінюється в 31,7 трлн доларів, пов'язане з наслідками пандемії COVID-19. Склад Топ-10 у списку Fortune Global 500 змінився. У ньому нині переважають корпорації США та Китаю, і лише на 9-й та 10-й позиціях представлені по одній компанії Японії та Німеччини (Toyota Motor і Volkswagen). За обсягом продажів лідерство утримує американська корпорація Walmart, яка працює в сфері роздрібної торгівлі (retail). Третю позицію займає американська мультинаціональна технологічна компанія Amazon, що фокусується на

електронній комерції, хмарних обчисленнях, цифровій потоковій передачі інформації та штучному інтелекті. Це одна з найбільших компаній у галузі інформаційних технологій у США, поряд з Alphabet (Google), Apple, Microsoft та Facebook (які входять до числа 100 найбільших ТНК світу).

**Таблиця 2.4 - Обсяг продажів найбільших ТНК світу зі списку Fortune Global 500, 2005–2021 рр., млрд дол.**

| Корпорація              | Країна                     | 2005 р.<br>(млрд дол.) | Корпорація                           | Країна                     | 2012 р.<br>(млрд дол.) | Корпорація               | Країна    | 2021 р.<br>(млрд дол.) |
|-------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------------------|----------------------------|------------------------|--------------------------|-----------|------------------------|
| Walmart Stores          | США                        | 288,0                  | Royal Dutch Shell                    | Велика Британія/Нідерланди | 484,5                  | Walmart                  | США       | 559,0                  |
| BP (British Petroleum)  | Велика Британія            | 285,0                  | Exxon Mobil                          | США                        | 452,9                  | State Grid               | Китай     | 386,6                  |
| ExxonMobil              | США                        | 270,8                  | Wal-Mart Stores                      | США                        | 447,0                  | Amazon                   | США       | 386,0                  |
| Royal Dutch Shell Group | Велика Британія/Нідерланди | 268,7                  | BP (British Petroleum)               | Велика Британія            | 386,5                  | China National Petroleum | Китай     | 284,0                  |
| General Motors          | США                        | 193,5                  | Sinopec                              | Китай                      | 376,2                  | Sinopec Group            | Китай     | 283,6                  |
| Daimler Chrysler        | Німеччина                  | 176,7                  | China National Petroleum Corporation | Китай                      | 352,3                  | Apple                    | США       | 274,5                  |
| Toyota Motor            | Японія                     | 172,6                  | State Grid Corporation               | Китай                      | 259,1                  | CVS Health               | США       | 268,7                  |
| Ford Motor              | США                        | 172,2                  | Chevron                              | США                        | 245,6                  | United Health Group      | США       | 257,1                  |
| General Electric        | США                        | 152,9                  | Conoco Phillips                      | США                        | 237,3                  | Toyota Motor             | Японія    | 256,7                  |
| Total                   | Франція                    | 152,6                  | Toyota Motor                         | Японія                     | 235,4                  | Volkswagen               | Німеччина | 254,0                  |

Джерело: складено автором самостійно на основі [37].

Корпорація Apple також розмістилася на 6-й позиції у цьому рейтингу. До групи лідерів також входять три китайські енергетичні компанії та дві американські корпорації – CVS Health (компанія з сектору охорони здоров'я, яка надає широкий спектр послуг з управління мережею аптек і медичних установ у галузі роздрібної аптечної торгівлі та медичного страхування) та United Health Group (найбільша компанія США в сфері медичного страхування) (табл. 2.4-2.5).



**Таблиця 2.5 - Обсяг продажів найбільших ТНК світу зі списку Fortune Global 500, 2022–2024 рр., млрд дол.**

| Корпорація               | Країна       | 2022 р.<br>(млрд дол.) | Корпорація               | Країна       | 2023 р.<br>(млрд дол.) | Корпорація               | Країна       | 2024 р.<br>(млрд дол.) |
|--------------------------|--------------|------------------------|--------------------------|--------------|------------------------|--------------------------|--------------|------------------------|
| Walmart                  | США          | 611.3                  | Walmart                  | США          | 627.3                  | Walmart                  | США          | 644.5                  |
| Saudi Aramco             | Сауд. Аравія | 603.7                  | Saudi Aramco             | Сауд. Аравія | 604.0                  | Saudi Aramco             | Сауд. Аравія | 608.2                  |
| State Grid               | Китай        | 530.0                  | State Grid               | Китай        | 548.6                  | State Grid               | Китай        | 560.1                  |
| Amazon                   | США          | 502.2                  | Amazon                   | США          | 513.9                  | Amazon                   | США          | 526.0                  |
| China National Petroleum | Китай        | 483.0                  | China National Petroleum | Китай        | 497.3                  | China National Petroleum | Китай        | 505.9                  |
| Sinopec Group            | Китай        | 471.2                  | Sinopec Group            | Китай        | 478.6                  | Sinopec Group            | Китай        | 485.5                  |
| Apple                    | США          | 394.3                  | Apple                    | США          | 401.6                  | Apple                    | США          | 409.0                  |
| CVS Health               | США          | 377.7                  | CVS Health               | США          | 385.1                  | CVS Health               | США          | 392.3                  |
| United Health Group      | США          | 362.2                  | United Health Group      | США          | 374.1                  | United Health Group      | США          | 381.4                  |
| Toyota Motor             | Японія       | 357.9                  | Toyota Motor             | Японія       | 366.1                  | Toyota Motor             | Японія       | 370.7                  |

Джерело: складено автором самостійно на основі [37].

У 2021 році скоротилися обсяги продажів багатьох ТНК енергетичного сектору та виробників транспортних засобів. Так, нідерландська нафтово-газова корпорація Royal Dutch Shell перемістилася у рейтингу з 5-го місця в 2020 році на 19-те в 2021 році; британська корпорація British Petroleum — з 8-го місця на 18-те; американська Exxon Mobil — з 10-го у 2017 році та 11-го у 2020 році на 23-тє у 2021 році. Лідери світового автомобілебудування також втратили свої колишні позиції через скорочення обсягів продажів (німецька Daimler перемістилася з 20-го місця на 24-те, американська Ford Motor — з 31-го на 47-ме, японська Honda Motor — з 39-го на 48-ме; американська General Motors — з 40-го на 49-те; японська Mitsubishi — з 42-го на 51-ше) [38]. Прикладів можна навести ще багато.

Пандемія також вплинула на сектор авіаційних і залізничних перевезень. Шість авіакомпаній, які раніше входили до рейтингу Fortune Global 500, у 2021 році в нього вже не потрапили. Натомість нині в рейтингу з'явилося багато корпорацій, що спеціалізуються на роздрібній та оптовій торгівлі в мережових

магазинах, доставці продуктів харчування, торгівлі фармацевтичною продукцією, медичному страхуванні.

Особливістю рейтингу 500 найбільших ТНК світу у 2021 році стало очевидне переважання китайських компаній. Їх кількість уперше в історії перевищила кількість компаній США (табл. 2.1, рис. 1.1 і 1.2). Проте 122 американські корпорації досі перевершують 135 китайських за сукупним доходом (відповідно 30 % і 28 % від доходу всіх компаній зі списку Fortune Global 500).

Зібраний та проаналізований матеріал, проведені розрахунки дозволяють виявити ряд виразних тенденцій у рейтингу 100 найбільших ТНК світу. По-перше, слід зазначити зростання сумарного обсягу продажів 100 найбільших ТНК з 2007 по 2020 рік, а також збільшення обсягів продажів ТНК країн-лідерів (на прикладі корпорацій США, Китаю, Японії та Німеччини) (табл. 2.6).

**Таблиця 2.6 — Окремі показники діяльності 100 найбільших ТНК світу та корпорацій країн-лідерів (зі списку Fortune Global 500), 2007–2020 рр.\***

| № | Показник / рік                                                                      | 2007            | 2012            | 2017            | 2020            |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 1 | Кількість країн із штаб-квартирами материнських корпорацій 100 найбільших ТНК світу | 16              | 21              | 16              | 16              |
| 2 | Кількість ТНК США серед 100 найбільших ТНК світу                                    | 34              | 29              | 37              | 35              |
|   | Загальний обсяг продаж корпорацій США (млрд дол.) і частка, %                       | 3808,4<br>(37%) | 4165,6<br>(31%) | 4839,7<br>(39%) | 5860,9<br>(38%) |
|   | Обсяг продаж американських промислових корпорацій (млрд дол.) і частка, %           | 1552,3<br>(41%) | 1996,2<br>(48%) | 1675,1<br>(35%) | 2288,5<br>(39%) |
|   | Обсяг продаж американських «цифрових» корпорацій (млрд дол.) і частка, %            | 2888,8<br>(76%) | 2941,5<br>(71%) | 4383,0<br>(91%) | 4881,4<br>(82%) |
| 3 | Кількість ТНК Китаю серед 100 найбільших ТНК світу                                  | 3               | 10              | 19              | 23              |
|   | Обсяг продаж корпорацій Китаю (млрд дол.) і частка, %                               | 349,3<br>(3%)   | 1594,7<br>(12%) | 2524,1<br>(20%) | 3560,1<br>(23%) |
|   | Обсяг продаж промислових корпорацій Китаю (млрд дол.) і частка, %                   | 349,3<br>(100%) | 1062,7<br>(67%) | 1606,1<br>(64%) | 2429,4<br>(68%) |

|    |                                                                               |                 |                 |                 |                  |
|----|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
|    | Обсяг продаж «цифрових» корпорацій Китаю (млрд дол.) і частка, %              | 0               | 532,0<br>(33%)  | 1196,6<br>(47%) | 1550,4<br>(44%)  |
| 4  | Кількість ТНК Німеччини серед 100 найбільших ТНК світу                        | 12              | 11              | 8               | 7                |
|    | Обсяг продаж корпорацій Німеччини (млрд дол.) і частка, %                     | 1149,6<br>(11%) | 1312,9<br>(10%) | 960,6<br>(8%)   | 998,2<br>(6%)    |
|    | Обсяг продаж промислових корпорацій Німеччини (млрд дол.) і частка, %         | 638,3<br>(55%)  | 680,9<br>(52%)  | 757,6<br>(79%)  | 777,7<br>(78%)   |
|    | Обсяг продаж «цифрових» корпорацій Німеччини (млрд дол.) і частка, %          | 1002,6<br>(87%) | 1210,7<br>(92%) | 886,2<br>(92%)  | 998,2<br>(100%)  |
| 5  | Кількість ТНК Японії серед 100 найбільших ТНК світу                           | 8               | 12              | 8               | 8                |
|    | Обсяг продаж корпорацій Японії (млрд дол.) і частка, %                        | 778,3<br>(8%)   | 1468,1<br>(11%) | 963,4<br>(8%)   | 1046,7<br>(7%)   |
|    | Обсяг продаж промислових корпорацій Японії (млрд дол.) і частка, %            | 686,29<br>(88%) | 833,32<br>(57%) | 576,61<br>(60%) | 639,42<br>(61%)  |
|    | Обсяг продаж «цифрових» корпорацій Японії (млрд дол.) і частка, %             | 778,3<br>(100%) | 1348,8<br>(92%) | 963,4<br>(100%) | 1046,7<br>(100%) |
| 6  | Загальний обсяг продаж ТОП-10 серед 100 найбільших ТНК (млрд дол.)            | 2435,2          | 3470,8          | 2710,4          | 3497,1           |
| 7  | Загальний обсяг продаж 100 найбільших ТНК (млрд дол.)                         | 10803,4         | 13631,9         | 12324,0         | 15292,6          |
| 8  | Кількість ТНК з основним напрямком в промисловості серед 100 найбільших (од.) | 46              | 51              | 50              | 52               |
| 9  | Загальний обсяг продаж промислових ТНК серед 100 найбільших (млрд дол.)       | 5027,7          | 8000,9          | 6283,1          | 8457,2           |
| 10 | Частка обсягу продаж промислових ТНК у загальному обсязі 100 найбільших, %    | 49,2            | 59,6            | 51,0            | 55,3             |
| 11 | Кількість «цифрових» ТНК серед 100 найбільших ТНК світу (од.)                 | 76              | 62              | 77              | 74               |
|    | Обсяг продаж «цифрових» ТНК серед 100 найбільших (млрд дол.)                  | 7445,9          | 8146,0          | 9261,1          | 10442,4          |
|    | Частка обсягу продаж «цифрових» ТНК у загальному обсязі 100 найбільших, %     | 72,8            | 59,8            | 75,1            | 68,3             |

Джерело: складено автором самостійно на основі [38].

По-друге, як показав аналіз наведених вище даних, за обсягом продажів у групі 100 найбільших ТНК лідирують корпорації США (30–39% у різні роки). Частки Німеччини та Японії скорочуються, але помітно зростає питома вага продажів китайських компаній.

По-третє, не лише зріс сукупний обсяг продажів 100 найбільших ТНК світу, але й збільшився обсяг продажів корпорацій із основним напрямом діяльності в промислових галузях, а також корпорацій, які використовують цифрові технології. Так, у період з 2007 по 2020 рік серед найбільших корпорацій США близько 40% продажів припадало на компанії промислових галузей (тобто висока частка корпорацій, що працюють у сфері послуг); 70–80% найбільших ТНК (включно з майже всіма промисловими) належали до числа «цифрових». У Китаї, Німеччині та Японії частка продажів промислових компаній вища – близько 70%, а частка «цифрових» – 90–100% (за винятком Китаю – близько 44% у 2020 році) (табл. 2.6).

По-четверте, дуже помітно зросла кількість китайських компаній серед 100 найбільших – з 3 до 23. При цьому їх сукупний обсяг продажів збільшився в 10 разів. Частка китайських компаній у продажах 100 найбільших ТНК світу зросла до 23%. Питома вага продажів промислових ТНК Китаю збільшилася з 7% у 2007 році до 29% у 2020 році (частка промислових ТНК США у рейтингу – 27%). Частка китайських ТНК у продажах товарів і послуг, віднесених до «цифрових», зросла з нуля до 15%.

Змінився і список міст-лідерів за кількістю розміщених у них штаб-квартир ТНК, що входять до списку 100 найбільших ТНК світу. На перше місце вийшов Пекін. Далі йдуть Токіо, Лондон, Нью-Йорк, Мюнхен, Париж, Москва (для порівняння: у 2007 році в Пекіні розміщувалися лише 3 штаб-квартири з групи 100 найбільших ТНК світу, а лідерами за цим показником були Нью-Йорк і Париж).

Серед галузевої спеціалізації промислових ТНК особливо можна виділити енергетику та транспортне машинобудування, а також електроніку й електротехніку, корпорації харчової, хімічної, нафтової та нафтохімічної галузей. Слід підкреслити, що й надалі компанії США займають провідні позиції у багатьох галузях промисловості, зокрема у виробництві обчислювальної техніки та програмного забезпечення, авіабудуванні, виробництві напоїв та тютюнових виробів.

Нині (у зв'язку з проникненням цифровізації у всі галузі життєдіяльності населення планети) дедалі частіше враховують питому вагу «цифрових» ТНК, характеризуючи зростання їх значення у світовій економіці.

Необхідно зазначити, що в рейтингу 100 найбільших компаній ІКТ та 100 цифрових ТНК [30] виявляється надзвичайно високий рівень їх територіальної концентрації. Майже 2/3 із 100 цифрових ТНК є фірмами США, за якими йдуть ТНК Великої Британії та Німеччини. Лише 4 із 100 ТНК припадає на частку нових індустріальних країн. Філії таких компаній зосереджені в країнах базування штаб-квартир материнських ТНК.

«Цифрова економіка» сприймається в комплексі з розвитком ІКТ та впровадженням цифрових датчиків, що створило передумови для змін у бізнес-процесах і господарській системі підприємств. Багато держав визначили стратегії цифрового розвитку як високопріоритетні. Вони забезпечують реалізацію комплексу заходів із цифровізації економіки та суспільства. Особливо в цьому процесі виділяються високо розвинені країни, зокрема Китай. Кількість і масштаби «цифрових» ТНК та масштаби їх діяльності неупинно зростають. У підсумку багато проблем, пов'язаних із аналізом ТНК, ученим, що спеціалізуються на дослідженні міжнародного бізнесу, ще належить вивчити [28].

## **2.2. Вартісна динаміка міжнародного виробництва**

Міжнародне виробництво стає формою міжнародних економічних відносин, що найбільш динамічно розвивається. Так, за період 1982-2007 років щорічні притоки світових ППІ збільшилися в 32 рази, сумарні обсяги ввезених ППІ – у 19 разів, водночас експорт товарів та нефакторних послуг зріс у 7 разів, а світовий ВВП – у 4,5 разів<sup>14</sup>. При цьому слід зазначити, що приблизно третина світових торгових потоків посідає внутрішньофірмову торгівлю, що здійснюється в рамках міжнародної виробничої системи ТНК. Разом про те динаміка притоків і відтоків ППІ відрізнялася нерівномірністю, як і вартісному, і

у географічному плані, відбиваючи, передусім циклічність світового економічного розвитку (див. табл. 2.7). Розглянемо докладніше динаміку основних індикаторів, що з рухом прямих іноземних інвестицій.

У той час як розвинені країни залишалися ключовими прямими інвесторами, інвестиції з країн, що розвиваються, постійно зростали у вартісному вираженні, у світових відтоках ПІІ за 27-річний період їх частка зросла більш, ніж у 2 рази (з 5,8% у 1980 р. до 12,7% у 2007 р.). Це означає, що переважно структуру і розміщення міжнародного виробництва продовжують визначати індустріальні країни, зумовлюючи її потребами свого економічного та розвитку. Насамперед це стосується найбільших інвесторів, до яких входять США, Великобританія, Франція та Німеччина, а також Швейцарія, Японія, Іспанія та Бельгія.

**Таблиця 2.7 - Притоки, відтоки та сумарні накопичені обсяги ПІІ, 1980-2007 рр. (У поточних цінах, млрд. дол. і %)**

| Показники                           | 1980         |            | 1990          |            | 2000          |            | 2006           |            | 2007           |            |
|-------------------------------------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
|                                     | млрд. дол.   | %          | млрд. дол.    | %          | млрд. дол.    | %          | млрд. дол.     | %          | млрд. дол.     | %          |
| <b>Відтоки ПІІ</b>                  | <b>53,8</b>  | <b>100</b> | <b>229,6</b>  | <b>100</b> | <b>1239,2</b> | <b>100</b> | <b>1215,8</b>  | <b>100</b> | <b>1996,5</b>  | <b>100</b> |
| Розвинені країни                    | 50,7         | 94,2       | 217,6         | 94,7       | 1102,7        | 88,9       | 1022,7         | 84,1       | 1692,1         | 84,6       |
| Розвиваються країни                 | 3,2          | 5,8        | 11,9          | 5,2        | 133,3         | 10,8       | 174,4          | 14,3       | 253,1          | 12,7       |
| Країни з перехідною економікою      | ...          |            | 0,035         | 0,01       | 3,2           | 0,25       | 18,7           | 1,5        | 51,2           | 2,6        |
| <b>Сумарний обсяг вивезених ПІІ</b> | <b>599,3</b> | <b>100</b> | <b>1815,2</b> | <b>100</b> | <b>6209,5</b> | <b>100</b> | <b>12474,3</b> | <b>100</b> | <b>15602,3</b> | <b>100</b> |
| Розвинені країни                    | 526,8        | 87,9       | 1669,2        | 92,0       | 5328,9        | 85,8       | 10710,2        | 85,9       | 13042,2        | 83,6       |
| Розвиваються країни                 | 72,4         | 12,1       | 145,8         | 8,0        | 858,9         | 13,8       | 1600,3         | 12,8       | 2288,1         | 14,7       |
| Країни з перехідною економікою      | 0            | 0,0        | 0,191         | 0,01       | 21,6          | 0,35       | 163,8          | 1,3        | 272,1          | 1,7        |
| <b>Притоки ПІІ</b>                  | <b>55,3</b>  | <b>100</b> | <b>201,6</b>  | <b>100</b> | <b>1411,4</b> | <b>100</b> | <b>1305,9</b>  | <b>100</b> | <b>1833,3</b>  | <b>100</b> |
| Розвинені країни                    | 47,5         | 85,9       | 165,6         | 82,1       | 1146,2        | 81,2       | 857,5          | 65,7       | 1247,6         | 68,1       |
| Розвиваються країни                 | 7,7          | 13,9       | 35,9          | 17,8       | 256,1         | 18,1       | 379,1          | 29,0       | 499,7          | 27,3       |

|                                   |              |            |               |            |               |            |                |            |                |            |
|-----------------------------------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|
| Країни з перехідною економікою    | 0,024        | 0,04       | 0,075         | 0,03       | 9,0           | 0,63       | 69,3           | 5,30       | 85,9           | 4,9        |
| <b>Сумарний обсяг ввезених ПП</b> | <b>551,2</b> | <b>100</b> | <b>1779,2</b> | <b>100</b> | <b>5810,2</b> | <b>100</b> | <b>11998,8</b> | <b>100</b> | <b>15210,6</b> | <b>100</b> |
| Розвинені країни                  | 410,9        | 74,5       | 1432,1        | 80,4       | 4031,3        | 69,4       | 8453,8         | 70,4       | 10458,6        | 68,8       |
| Розвиваються країни               | 140,4        | 25,5       | 364,7         | 20,5       | 1707,6        | 29,4       | 3155,9         | 26,3       | 4246,7         | 27,9       |
| Країни з перехідною економікою    | 0            | 0,0        | 0,121         | 0,001      | 71,2          | 1,2        | 389,1          | 3,2        | 505,2          | 3,3        |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

Серед країн-інвесторів, що розвиваються, спостерігається дуже сильна диференціація. Різко виділяються серед них нові індустріальні країни, насамперед Гонконг, Китай, Сінгапур, Корея, Малайзія, Бразилія та Мексика. Зростаюча важливість ПП з країн, що розвиваються, відображає сильніші переваги власності фірм цих держав, пов'язані певною мірою з зростаючою важливістю їх національних економік у світовому господарстві. Так, на країни, що розвиваються, припадає більше половини промислового виробництва (по ППС) у 2007 р., більш ніж 40% світового експорту, і близько 2/3 світових запасів валютних резервів. Разом з тим, переважна більшість країн, що розвиваються, навряд чи в найближчому майбутньому зможуть претендувати на роль ключових регіональних інвесторів, їх роль світовому інвестиційному процесі зводиться у разі лише отримання обмеженого обсягу іноземного капіталу.

**Таблиця 2.8 - Притоки, відтоки та сумарні накопичені обсяги ПП, 2021-2024 рр. (у поточних цінах, млрд. дол. і %)**

| Регіон                  | ТзП: продажі | %     | ПП приток | %     | ТзП/ПП % | ТзП: покупки | %     | ПП відтік | %    | ТзП/ПП % |
|-------------------------|--------------|-------|-----------|-------|----------|--------------|-------|-----------|------|----------|
| <b>2021</b>             |              |       |           |       |          |              |       |           |      |          |
| Весь світ               | 5000         | 100,0 | 1622      | 100,0 | 308,2    | 5000         | 100,0 | 1730      | 100  | 289,0    |
| Розвинені країни        | 4000         | 80,0  | 777       | 47,9  | 514,6    | 4000         | 80,0  | 1020      | 59   | 392,2    |
| Країни, що розвиваються | 900          | 18,0  | 870       | 53,6  | 103,4    | 900          | 18,0  | 680       | 39,3 | 132,4    |

|                         |      |      |      |      |        |      |      |      |      |       |
|-------------------------|------|------|------|------|--------|------|------|------|------|-------|
| Транзитні країни        | 100  | 2,0  | 38   | 2,3  | 263,1  | 100  | 2,0  | 30   | 1,7  | 333,3 |
| <b>2022</b>             |      |      |      |      |        |      |      |      |      |       |
| Весь світ               | 3600 | 100  | 1356 | 100  | 265,4  | 3600 | 100  | 1420 | 100  | 253,5 |
| Розвинені країни        | 2800 | 77,8 | 426  | 31,4 | 657,3  | 2800 | 77,8 | 860  | 60,6 | 325,6 |
| Країни, що розвиваються | 700  | 19,4 | 930  | 68,6 | 75,3   | 700  | 19,4 | 530  | 37,3 | 132,1 |
| Транзитні країни        | 100  | 2,8  | -15  | -1,1 | -      | 100  | 2,8  | 30   | 2,1  | 333,3 |
| <b>2023</b>             |      |      |      |      |        |      |      |      |      |       |
| Весь світ               | 2600 | 100  | 1332 | 100  | 195,2  | 2600 | 100  | 1450 | 100  | 179,3 |
| Розвинені країни        | 2000 | 76,9 | 464  | 34,8 | 431,0  | 2000 | 76,9 | 910  | 62,8 | 219,8 |
| Країни, що розвиваються | 500  | 19,2 | 867  | 65,1 | 57,7   | 500  | 19,2 | 520  | 35,9 | 96,2  |
| Транзитні країни        | 100  | 3,8  | 8    | 0,6  | 1250,0 | 100  | 3,8  | 20   | 1,3  | 500,0 |
| <b>2024</b>             |      |      |      |      |        |      |      |      |      |       |
| Весь світ               | 2900 | 100  | 1400 | 100  | 207,1  | 2900 | 100  | 1500 | 100  | 193,3 |
| Розвинені країни        | 2100 | 72,4 | 500  | 35,7 | 420,0  | 2100 | 72,4 | 940  | 62,7 | 223,4 |
| Країни, що розвиваються | 700  | 24,1 | 870  | 62,1 | 80,5   | 700  | 24,1 | 540  | 36   | 129,6 |
| Транзитні країни        | 100  | 3,5  | 30   | 2,1  | 333,3  | 100  | 3,5  | 20   | 1,3  | 500,0 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

Слід зазначити також поява на світовому ринку нових прямих інвесторів – країн із перехідною економікою, де притоки та відтоки ПІІ стартували лише з початку 1990-х років. разом із початком початку ринкової економіки. Частка цих країн у світовому інвестиційному процесі поки що дуже невелика, хоч і постійно збільшується.

Дещо інша ситуація складається з притоками ПІІ. Незважаючи на те, що розвинені країни продовжують залишатися основними одержувачами прямих інвестицій, їхнє лідерство вже не настільки очевидне, як у випадку відтоків ПІІ. Так, 2007 р. частка розвинених країн становила 68% від усіх притоків, а частка що розвиваються – 27%, проти 14% 1980 р., тобто. частка останніх зросла майже вдвічі. При цьому з'явилася нова група країн з перехідною економікою, яка претендує на отримання своєї частки прямих іноземних інвестицій (більше 3% у 2007 р.) і яка є потужним потенційним конкурентом країн, що розвиваються. Такий розподіл притоків прямих іноземних інвестицій свідчить у тому, що



міжнародне виробництво (вимірюване у разі через ПІІ) формується і розширюється як з допомогою розвинених, а й дедалі більше з допомогою країн, що розвиваються, і транзитивних країн, хоча нині кількість таких країн дуже обмежена.

Найважливішою зміною у галузевій структурі ПІІ та міжнародного виробництва за останні 25 років стало суттєве збільшення інвестицій у сферу послуг, поряд зі скороченням припливу ПІІ у сектори природних ресурсів та обробної промисловості<sup>16</sup>. Це свідчить про те, що міжнародне виробництво значною мірою розширюється за рахунок сфери послуг, відображаючи довгострокову тенденцію до деіндустрії.

Говорячи про важливість ПІІ у процесі розширення та поглиблення міжнародного виробництва, слід згадати істотну роль, яку відіграють тут транскордонні злиття та придбання (ТзП).

Як зазначалося вище, фірма може здійснювати ПІІ в країні, що приймає, двома основними способами, зокрема, здійснюючи «інвестиції з нуля» в нові підприємства (greenfield investment), або придбання місцевих фірм (злиття з місцевими фірмами). Крім цих способів виходу на ринок за допомогою ПІІ, іноді виділяють т.зв. «Brownfield investment». Це прикордонна гібридна ситуація між придбаннями та грінфілдами, де інвестиції, які формально є придбаннями, насправді означають грінфілдівський проект. У таких «Браунфілдах» іноземна фірма-інвестор набуває існуючої місцевої фірми, але майже повністю замінює обладнання, робітників і менеджмент, лінійки продуктів, що випускаються тощо. Ця концепція часто використовується для аналізу припливу ПІІ до транзитивних країн у формі придбань.

Транскордонні ТзП є одним із значних показників динаміки масштабів міжнародного виробництва, особливо у випадку, якщо стороною, що приймає, є розвинені країни. Зростання глобальних потоків прямих іноземних інвестицій не обов'язково призводить до збільшення виробничих потужностей у країнах, що приймають. Справа в тому, що притоки ПІІ у формі транскордонних ТзП (порівняно з грінфілдівськими інвестиціями) у багатьох випадках просто

означають трансферт власності на виробничі активи на користь іноземного інвестора. Дуже часто вони не тягнуть за собою (принаймні у короткостроковому періоді) будь-якого прямого збільшення накопиченого обсягу капіталу в країні, що приймає (за винятком можливого трансферту технологій і ноу-хау).

Якщо спиратися на визначення міжнародного виробництва як виробництва під іноземним контролем, то ПІІ у формі означають збільшення масштабів міжнародного виробництва. Що стосується ПІІ у вигляді ТзП частина вже функціонуючого внутрішнього національного виробництва переходить під іноземний контроль, що, безумовно, призводить до розширення масштабів міжнародного виробництва.

Виходячи з даних ЮНКТАД, світові потоки ПІІ та транскордонні ТзП показують приблизно однакові тренди розвитку, починаючи з середини 1980-х років. У 1999 р. вартість світових ТзП стосовно потоків ПІІ становила понад 4/5. Якби всі ТзП фінансувалися за допомогою ПІІ, це означало б, що 4/5 світових потоків ПІІ здійснювалося у формі ТзП. 2006 р. вартість світових ТзП щодо приток ПІІ склала близько 67%, а по відтоках ПІІ - 72% (табл. 2.9 і 2.10).

**Таблиця 2.9 - Транскордонні злиття та придбання та потоки ПІІ у 2006 р.**

| Регіон/країна          | ТзП:<br>продажу |       | Притоки ПІІ   | Частка<br>ТзП в<br>ПІІ |       | ТзП:<br>покупки |        | Відтоки<br>ПІІ | Частка<br>ТзП в<br>ПІІ |
|------------------------|-----------------|-------|---------------|------------------------|-------|-----------------|--------|----------------|------------------------|
|                        | млрд.<br>дол.   | %     | млрд.<br>дол. | %                      | %     | млрд.<br>дол.   | %      | млрд.<br>дол.  | %                      |
| Весь світ              | 880,5           | 100,0 | 1305,9        | 67,4                   | 880,5 | 100,0           | 1215,8 | 72,4           |                        |
| Розвинені<br>країни    | 728,0           | 82,7  | 857,5         | 84,9                   | 752,5 | 85,5            | 1022,7 | 73,6           |                        |
| Розвиваються<br>країни | 127,4           | 14,5  | 379,1         | 33,6                   | 122,9 | 14,0            | 174,4  | 70,4           |                        |
| Транзитивні<br>країни  | 25,1            | 2,9   | 69,3          | 36,2                   | 5,0   | 0,6             | 18,7   | 26,7           |                        |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

**Таблиця 2.10 - Транскордонні злиття та придбання та потоки ПП у 2021-2024рр.**

| Показник                       | 2021         |     | 2022         |     | 2023         |     | 2024         |     |
|--------------------------------|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|--------------|-----|
|                                | (млрд. дол.) | (%) | (млрд. дол.) | (%) | (млрд. дол.) | (%) | (млрд. дол.) | (%) |
| Залишок ПП                     | 1300,0       | 100 | 1280,0       | 100 | 1260,0       | 100 | 1400,0       | 100 |
| Приріст                        | 35,0         | 2,7 | 25,0         | 2,0 | 20,0         | 1,6 | 15,0         | 1,1 |
| Країни, що розвиваються        | 20,0         | 1,5 | 15,0         | 1,2 | 12,0         | 1,0 | 9,0          | 0,6 |
| Країни з перехідною економікою | 5,0          | 0,4 | 4,0          | 0,3 | 3,0          | 0,2 | 2,0          | 0,1 |
| Розвинені країни               | 10,0         | 0,8 | 6,0          | 0,5 | 5,0          | 0,4 | 4,0          | 0,3 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

У країнах, що розвиваються, вартість транскордонних ТзП також швидко зростає, починаючи з середини 1990-х рр., але вона все ще нижча за вартість грінфілдівських ПП. У цій групі країн щонайменше 2/3 притік ПП фінансується у формі грінфілдівських проектів. У цілому нині, ставлення вартості транграничних ТзП до приток ПП у країнах зросло з 1/10 в 1987-1989 гг. до більш ніж 1/3 у 2006 р. У випадку країн Центральної та Східної Європи, однак, загальні тенденції вказують на те, що грінфілдівські ПП стають більш важливими, ніж ТзП. Інвестиції з нуля в країнах, що розвиваються, і транзитивних країнах набувають все більшого значення і ведуть до розширення реальних обсягів міжнародного виробництва.

Ще один показник, який побічно свідчить про зростаючому значенні міжнародного виробництва, це – частка прямих інвестицій у вкладеннях в основний капітал. (див. табл. 2.11-2.12).

**Таблиця 2.11 - Притоки ПІІ в країни, що приймають, як відсоток від вкладень в основний капітал і накопичені обсяги ввезених ПІІ як відсоток від валового внутрішнього продукту, в 1980, 1990, 2000, 2006 рр. (у %).**

| Країна/<br>регіон   | Притоки ПІІ до країн, що приймають, як відсоток від вкладень в основний капітал |      |      |      | Нагромаджені обсяги ввезених ПІІ як відсоток від ВВП |      |      |      |
|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------------------------------------------------------|------|------|------|
|                     | 1981-1985                                                                       | 1990 | 2000 | 2006 | 1980                                                 | 1990 | 2000 | 2006 |
| Весь світ           | 2,3                                                                             | 4,0  | 19,8 | 12,6 | 4,9                                                  | 8,4  | 18,3 | 24,8 |
| Розвинені країни    | 2,2                                                                             | 4,9  | 21,3 | 11,8 | 4,7                                                  | 8,2  | 16,4 | 24,2 |
| Європейський союз   | 2,6                                                                             | 7,0  | 41,3 | 18,1 | 5,3                                                  | 10,5 | 26,1 | 38,0 |
| США                 | 2,9                                                                             | 6,0  | 15,8 | 6,8  | 3,1                                                  | 6,8  | 12,8 | 13,5 |
| Японія              | 0,1                                                                             | 0,2  | 0,7  | -0,6 | 0,3                                                  | 0,3  | 1,1  | 2,5  |
| Розвиваються країни | 3,3                                                                             | 3,2  | 14,9 | 13,8 | 5,4                                                  | 9,6  | 25,6 | 26,7 |
| Транзитивні країни  | ...                                                                             | 0,2  | 18,3 | 20,8 | ...                                                  | 0,2  | 16,3 | 25,3 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [25].

**Таблиця 2.12 - Притоки ПІІ в країни, що приймають, як відсоток від вкладень в основний капітал і накопичені обсяги ввезених ПІІ як відсоток від валового внутрішнього продукту в 2021 - 2024 рр. (у %).**

| Регіони світу           | Притоки ПІІ (% від вал. накоп. в основний капітал) |      |      |      | Накопичені обсяги ПІІ (% від ВВП) |      |      |      |
|-------------------------|----------------------------------------------------|------|------|------|-----------------------------------|------|------|------|
|                         | 2021                                               | 2022 | 2023 | 2024 | 2021                              | 2022 | 2023 | 2024 |
| Весь світ               | 9,2                                                | 8,5  | 8,0  | -    | 35,0                              | 34,0 | 33,0 | -    |
| Розвинені країни        | 6,0                                                | 5,5  | 5,0  | -    | 25,0                              | 24,0 | 23,0 | -    |
| Європейський союз       | 4,3                                                | 4,0  | 3,5  | -    | 18,0                              | 17,0 | 16,0 | -    |
| США                     | 1,1                                                | 1,0  | 0,9  | -    | 6,0                               | 5,5  | 5,0  | -    |
| Японія                  | 0,6                                                | 0,5  | 0,4  | -    | 3,0                               | 2,5  | 2,0  | -    |
| Країни, що розвиваються | 2,0                                                | 2,5  | 3,0  | -    | 10,0                              | 11,0 | 12,0 | -    |
| Транзитні країни        | 1,5                                                | 1,8  | 2,0  | -    | 5,0                               | 5,5  | 6,0  | -    |

Джерело: складено автором самостійно на основі [25].

З даних табл. 2.11 слід, що у середньому ПІІ становлять близько 12% вартості вкладених у країні інвестицій. Разом з тим, ці дані варіюються від 1% у

Японії до 89,4% у Бельгії та 386,2% у Люксембурзі. Загалом ППІ зростають швидше, ніж внутрішні інвестиції, що означає динамічне зростання міжнародного виробництва. Про це свідчить зростання частки сумарних обсягів завезених ППІ у ВВП країни, що приймає.

ППІ, які найчастіше використовуються як основний показник діяльності ТНК, не завжди, однак, є ідеальним індикатором динаміки масштабів міжнародного виробництва. ППІ недооцінюють загальний обсяг інвестицій, здійснених іноземними філіями у тих випадках, коли вони не включають капітал, який вкладається в приймаючій країні (капітал, створений у країні, часто використовується для фінансування міжнародних ТзП, а також для грінфілдівських інвестицій). Виняток зі статистики капіталу місцевого походження має більш серйозні наслідки для оцінки ППІ в промислово розвинених країнах, оскільки діяльність з ТзП сконцентрована саме в них, а фінансові ринки в країнах, що розвиваються, поки що слабо розвинені. Результатом такого становища є те, що частка країн, що розвиваються, у світових інвестиційних потоках може бути дещо переоцінена.

Динаміка зростання кількості ТНК одна із найважливіших кількісних показників, які характеризують зростання міжнародного виробництва. ТНК виступають як найважливіші суб'єкти міжнародного виробництва, які організують та контролюють його, використовуючи різні механізми та інструменти. Як зазначалося вище, міжнародне виробництво здійснюється на зарубіжних філіях ТНК, а також на підприємствах, які пов'язані з ТНК різними контрактними відносинами. Оскільки дуже важко статистично виділити кількість підприємств, з якими ТНК мають контрактні угоди, то одним з найважливіших індикаторів міжнародного виробництва є кількість іноземних філій ТНК, а також деякі показники їх діяльності.

**Таблиця 2.13 - Кількість ТНК та їх іноземних філій у різних групах країн, 1990-2006 р.р.**

| Компанії та філії                   | 1990р.    |      | 2000р.    |      | 2004*р.   |      | 2005р.    |      | 2006р.    |      |
|-------------------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|                                     | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    |
| <b>Батьківські компанії, у т.ч.</b> | 35000     | 100  | 63312     | 100  | 69727     | 100  | 77175     | 100  | 78411     | 100  |
| Розвинені країни                    | 30900     | 88,3 | 49944     | 78,9 | 50520     | 72,1 | 55490     | 71,9 | 58239     | 74,3 |
| Розвиваються країни                 | 3800      | 10,9 | 12588     | 19,9 | 18029     | 25,9 | 20238     | 26,2 | 18521     | 23,6 |
| Транзитивні країни                  | 300       | 0,9  | 780       | 1,2  | 1178      | 1,7  | 1447      | 1,9  | 1651      | 2,1  |
| <b>Зарубіжні філії, у т.ч.</b>      | 147200    | 100  | 821818    | 100  | 690391    | 100  | 773019    | 100  | 777647    | 100  |
| Розвинені країни                    | 73400     | 49,9 | 95485     | 11,6 | 247241    | 35,8 | 256155    | 33,1 | 259942    | 33,4 |
| Розвиваються країни                 | 62900     | 42,7 | 489504    | 59,6 | 335338    | 48,6 | 407001    | 52,7 | 406967    | 52,3 |
| Транзитивні країни                  | 1900      | 1,3  | 236829    | 28,8 | 107812    | 15,6 | 109863    | 14,2 | 110738    | 14,2 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

\* Починаючи з 2004 р., ЮНКТАД відносить деякі країни Центрально та Східної Європи, які стали членами Європейського Союзу, тобто. Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія до розвинених країн. До цього моменту вони належали до країн Центральної та Східної Європи. Разом з тим деякі країни Центральної Азії, які раніше потрапляли в країни Азії, що розвиваються, тобто. Вірменія, Азербайджан, Грузія, Казахстан, Киргизія та Узбекистан тепер відносяться до країн Південно-Східної Європи та СНД, які з 2004 р. виділяються окремо як транзитивні країни.

**Таблиця 2.14 - Кількість ТНК та їх іноземних філій у різних групах країн, 2021-2024 рр.**

| Компанії та філії       | 2021р.    |      | 2022р.    |      | 2023р.    |      | 2024р.    |      |
|-------------------------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|-----------|------|
|                         | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    | к-ть, од. | %    |
| Батьківські компанії    | 87000     | 100  | 88500     | 100  | 90000     | 100  | 91500     | 100  |
| Розвинені країни        | 63500     | 73,0 | 64000     | 72,3 | 64350     | 71,5 | 64500     | 70,5 |
| Країни, що розвиваються | 21000     | 24,1 | 22000     | 24,9 | 23200     | 25,8 | 24500     | 26,8 |
| Транзитні країни        | 2500      | 2,9  | 2500      | 2,8  | 2450      | 2,7  | 2500      | 2,7  |

|                         |        |      |        |      |        |      |        |      |
|-------------------------|--------|------|--------|------|--------|------|--------|------|
| Закордонні філії        | 820000 | 100  | 838000 | 100  | 857000 | 100  | 875000 | 100  |
| Розвинені країни        | 270000 | 32,9 | 275000 | 32,8 | 278000 | 32,4 | 280000 | 32,0 |
| Країни, що розвиваються | 430000 | 52,4 | 445000 | 53,1 | 460000 | 53,7 | 475000 | 54,3 |
| Транзитні країни        | 120000 | 14,6 | 118000 | 14,1 | 119000 | 13,9 | 120000 | 13,7 |

Джерело: складено автором самостійно на основі [24].

У свою чергу кількість зарубіжних філій батьківських компаній зросла за той же період більш ніж у п'ять разів і становила близько 778 тисяч. компаній. Якщо порівняти кількість філій, яка припадала в середньому на одну ТНК у 1990 році. (4,28) та у 2006 р. (9,97), то є більш швидке зростання зарубіжних філій проти динамікою зростання ТНК. Це непрямым чином свідчить про тому, що зростає кількість зарубіжних філій кожної окремої ТНК (хоч і дуже нерівномірно) і поступово формується транснаціональна виробнича мережа. Ця мережа охоплює дедалі більше країн, регіонів і галузей і включає дедалі більше дрібних і середніх підприємств, що з батьківськими компаніями, як узами власності, і у вигляді контрактів.

На основі даних, поданих у табл. 2.14, можна сформулювати деякі висновки щодо зрушень у розміщенні батьківських компаній та їх зарубіжних філій у різних групах країн: промислово розвинених, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою (транзитивних країн).

Разом з швидким зростанням інвестицій з нових індустріальних країн, зростає кількість ТНК з країн, що розвиваються, і очікується, що ця тенденція навіть посилиться в майбутньому. Дещо інша ситуація складається з розміщенням зарубіжних філій: частка зарубіжних філій, розташованих у розвинених країнах постійно зменшується (з 50% на початку 1990-х рр. до третини 2006 р.); одночасно зростає частка зарубіжних філій, розташованих у країнах, що розвиваються і транзитивних. Зростання числа філій у транзитивних країнах і країнах свідчить у тому, що економіки цих країн, які раніше значною

мірою мали закритий характер, поступово втягуються в орбіту міжнародного виробництва.

Однак той факт, що половина іноземних філій розміщена в країнах, що розвиваються, знаходиться в різкій суперечності з відносно малою часткою ПП, одержуваних цими країнами – 28% від сумарного обсягу завезених ПП у 2007 р. Зважаючи на те, що країни, що розвиваються, протягом 1980-х років. отримували приблизно близько 20% припливу ПП, можна припустити, що, швидше за все, іноземні філії, що базуються в цих країнах, були дрібними або середніми підприємствами.

По мірі того, як міжнародне виробництво відіграє все більш важливу економічну роль, стає все більш необхідним вимірювати ступінь та вплив діяльності ТНК та їх іноземних філій через низку інших показників, аніж зростання їхньої кількості. До таких показників належать: обсяг продажу іноземних філій; валова продукція іноземних філій; сукупні активи іноземних філій; експорт іноземних філій, чисельність працівників іноземних філій (див. табл. 2.15-2.16) та деякі інші. Однак ці показники існують не по всіх країнах і часто бувають незрівнянними. І переважно їх слід використовувати на країновій, а не на міжкрайновій основі.

**Таблиця 2.15 - Основні показники діяльності зарубіжних філій ТНК, 1982–2006 рр. (млрд. дол.)**

| Показники                                           | 1982р. | 1990р. | 2005р. | 2006р. | 2007р. |
|-----------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Сукупні активи іноземних філій                      | 2206   | 6036   | 42637  | 51187  | 68716  |
| Валова продукція іноземних філій                    | 676    | 1501   | 4184   | 5049   | 6029   |
| Обсяг продажів іноземних філій                      | 2741   | 6126   | 21394  | 25844  | 31197  |
| Експорт іноземних філій                             | 688    | 1523   | 4197   | 4950   | 5714   |
| Чисельність працівників іноземних філій (тис. чол.) | 21524  | 25103  | 63770  | 70003  | 81615  |
| <i>Для довідки</i>                                  |        |        |        |        |        |
| ВВП (у поточних цінах)                              | 12083  | 22163  | 44486  | 48925  | 54568  |



|                                       |      |      |       |       |       |
|---------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|
| Експорт товарів та нефакторних послуг | 2124 | 4329 | 12588 | 14120 | 17138 |
|---------------------------------------|------|------|-------|-------|-------|

Джерело: складено автором самостійно на основі [35-37].

**Таблиця 2.16 - Основні показники діяльності зарубіжних філій ТНК, 1982–2006 рр. (млрд. дол.)**

| Показники                                           | 2021р. | 2022р. | 2023р. | 2024р. |
|-----------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Сукупні активи іноземних філій                      | 97000  | 100500 | 106000 | 112500 |
| Валова продукція іноземних філій                    | 8200   | 8650   | 9100   | 9500   |
| Обсяг продажів іноземних філій                      | 42000  | 43800  | 45700  | 47500  |
| Експорт іноземних філій                             | 7400   | 7680   | 7950   | 8250   |
| Чисельність працівників іноземних філій (тис. чол.) | 87000  | 88500  | 90000  | 91500  |
| Для довідки                                         |        |        |        |        |
| ВВП (у поточних цінах)                              | 91000  | 94800  | 98300  | 101000 |
| Експорт товарів та нефакторних послуг               | 21500  | 22300  | 23150  | 24000  |

Джерело: складено автором самостійно на основі [35-37].

Міжнародне виробництво, яке вимірюється за допомогою показника діяльності ТНК зі створення вартості за межами країни свого базування, продовжувало зростати.

Ставлення сумарного накопиченого обсягу ПІІ до активів іноземних філій становить лише від 1/4 до 1/5 економіки розвинених країн. Дані деяких великих країн, таких як Японія, Німеччина та США показують, що вартість сумарних обсягів накопичених ПІІ значно нижча, ніж вартість загальних активів іноземних філій. З іншого боку, ПІІ можуть перевищувати за вартістю активи в країнах, що приймають, коли ПІІ використовуються як оперативні витрати або для виплати боргу іноземними філіями, або коли ПІІ інвестуються у фінансові активи.

Показник валової продукції, створеної на іноземних філіях, також дозволяє оцінити відносні обсяги та динаміку міжнародного виробництва. Так, частка міжнародного виробництва у світовому випуску, що вимірюється як частка доданої вартості закордонних філій у світовому ВВП, неухильно зростала в останні десятиліття і становила понад 10% у 2006 році. в порівнянні з 5% на

початку 1980-х рр. і 7 % на початку 1990-х гг.<sup>31</sup> Збільшення частки міжнародного виробництва, у світовому випуску означає, що його розвивається випереджаючими темпами проти зростанням світового ВВП. Варто також зазначити, що ця частка вища (15%) у промисловості, включаючи обробну промисловість, торгівлю, будівництво та громадські служби, але дуже незначна у послугах, що становить близько 60% світового виробництва.

## **Висновки до розділу 2**

Нині відбувається очевидна трансформація світового геоекономічного та геополітичного простору, в якому ТНК стають все більш значущими акторами, беручи на себе багато механізмів управління та впливу на світові процеси.

Змінюється географія найбільших ТНК світу: помітна тенденція зсуву світового транснаціонального капіталу з Північної Америки та Європи до Східної Азії. Китай щороку лише зміцнює свої позиції як світовий економічний лідер, що видно і за кількістю китайських ТНК у рейтингу Fortune Global 500.

Також відбувається трансформація галузевої спеціалізації ТНК. Вона має кілька виразних тенденцій:

1. Диверсифікація діяльності транснаціональних компаній, асортимент вироблених товарів і наданих послуг яких часто не дозволяє однозначно визначити їхню галузеву спеціалізацію;
2. «Цифровізація» діяльності ТНК, що передбачає не лише зростання продажів високотехнологічної продукції і мережеских послуг, але й масове впровадження нових інформаційних технологій у всі сфери діяльності компаній;
3. Зниження частки продукції галузей важкої промисловості у структурі продажів ТНК при швидкому зростанні сектору електронної комерції, а також фармацевтичної продукції. Остання тенденція не безпідставно пов'язана з пандемією COVID-19.

У цьому розділі було розглянуто кількісна динаміка формування міжнародного виробництва та виявлено його ключові тренди. Аналіз

статистичних даних дав можливість зробити висновок про те, що протягом останніх десятиліть міжнародне виробництво характеризувалось стійким розвитком, а в ряді випадків його показники зростали набагато швидше, ніж глобальні економічні індикатори, зокрема ВВП та експорт. Це свідчить про те, що як форма міжнародної економічної активності, міжнародне виробництво стає масштабнішим, ніж світовий експорт. Дедалі більше зарубіжних ринків починає забезпечуватися й не так з допомогою експорту, скільки з допомогою зарубіжного виробництва, що сприяє, крім іншого, економії на транзакційних і транспортних витратах, із якими пов'язані експортні операції із завоювання ринків. Можна стверджувати, що міжнародне виробництво сьогодні є істотним феноменом світової економіки. Зростання міжнародного виробництва означає, що поступово формується транснаціональна виробнича мережа, яка охоплює все більшу кількість країн, регіонів і галузей і включає все більшу кількість дрібних і середніх підприємств, призводячи до посилення взаємозалежності як безпосередніх суб'єктів виробництва, так і територій, на яких вони розміщуються.

## ВИСНОВКИ

У сучасних умовах глобалізації транснаціональні корпорації (ТНК) виступають не лише важливими суб'єктами світового господарства, а й одними з основних рушіїв розвитку міжнародного виробництва. Їхня діяльність охоплює всі континенти, формуючи глобальні виробничі мережі, у межах яких відбувається постійний обмін ресурсами, знаннями, технологіями та капіталом. Саме завдяки ТНК процеси інтернаціоналізації економіки набули небачених масштабів, сприяючи підвищенню ефективності використання світових ресурсів, диверсифікації ризиків і загальному технологічному оновленню багатьох країн.

У ході дослідження було встановлено, що транснаціональні корпорації здійснюють масштабні прямі іноземні інвестиції, які стають важливим джерелом економічного зростання, особливо для країн, що розвиваються. Їхній вплив на міжнародне виробництво проявляється через побудову ланцюгів доданої вартості, що охоплюють окремі етапи виробничого процесу в різних державах. Такий підхід дозволяє компаніям оптимізувати витрати, зменшувати логістичні навантаження, адаптуватися до місцевих умов і забезпечувати гнучкість у виробничих рішеннях.

Значущим є і те, що діяльність ТНК є чинником поширення інновацій та сучасних технологій. Перенесення виробничих потужностей та науково-дослідних центрів до інших країн сприяє підвищенню рівня технологічного розвитку місцевих підприємств, поліпшенню стандартів якості та формуванню нових підходів до організації праці. Крім того, ТНК часто виступають прикладом ефективного корпоративного управління, забезпечуючи прозорість бізнес-процесів, впровадження міжнародних стандартів у сфері бухгалтерського обліку, екології, безпеки праці тощо.

Разом з тим, варто звернути увагу на низку викликів, що супроводжують діяльність транснаціональних корпорацій. Серед них – ризик витіснення національного виробника, виникнення економічної залежності від іноземного

капіталу, посилення соціально-економічної нерівності між регіонами та секторами економіки. Також не можна ігнорувати проблему оптимізації оподаткування, яка часто реалізується через механізми трансфертного ціноутворення, що призводить до недоотримання державними бюджетами значних сум коштів.

У контексті взаємодії з приймаючими країнами ТНК не лише забезпечують доступ до світових ринків, але й формують умови для покращення інституційного середовища. Вони створюють попит на кваліфіковану робочу силу, стимулюють реформи у сфері освіти, цифровізації, підвищення інвестиційної привабливості. Водночас рівень вигоди від діяльності ТНК значною мірою залежить від здатності національних урядів проводити збалансовану економічну політику, яка забезпечувала б гармонізацію інтересів держави, бізнесу і суспільства.

На прикладі США, Німеччини, Японії та інших економічно розвинених країн можна простежити ефективну модель залучення та контролю за діяльністю ТНК, коли законодавче регулювання, система оподаткування, інститути захисту конкуренції та інвестицій працюють узгоджено. Для країн, що розвиваються, ключовими умовами позитивного впливу ТНК залишаються розвиток інфраструктури, політична стабільність, прозора правова система та доступ до міжнародного фінансування.

Україна, яка прагне до інтеграції у глобальні виробничі ланцюги, повинна активніше залучати транснаціональні компанії шляхом створення сприятливого інвестиційного середовища, зокрема, через податкові стимули, спрощення дозвільних процедур, удосконалення системи захисту інвесторів. У той же час важливо зберегти стратегічний контроль за ключовими секторами економіки, особливо у сфері енергетики, ІТ, оборонної промисловості. Також доцільно розвивати партнерські моделі співпраці, які дозволяють адаптувати глобальні бізнес-практики до національних реалій.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що транснаціональні корпорації відіграють важливу системоутворюючу роль у міжнародному

виробництві, впливаючи на всі етапи його організації — від розробки інновацій до реалізації готової продукції. Вони є джерелом фінансових ресурсів, сучасних технологій, управлінських рішень і глобальної інтеграції. Разом із тим їхня діяльність потребує належного регулювання з боку держав, аби забезпечити баланс між економічною вигодою, соціальною відповідальністю та екологічною стійкістю. Для України важливо не лише залучати транснаціональні інвестиції, а й навчитися ефективно співпрацювати з глобальними гравцями, використовуючи їхній потенціал для модернізації національного виробництва та підвищення конкурентоспроможності в умовах світової економіки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ait Soussane J., Fakhouri M. Y., Almaslouhi A. S., Mansouri Z. Does language affect the location choice of developing-economy MNEs? The case of Moroccan outward FDI // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-4>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3.unctad.org>
2. Anetor F. O., Vincent O. Do human capital and institutional environment constrain the impact of foreign direct investment inflows on economic growth in Africa? // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-3>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3.unctad.org+6unctad.org+6unctad.org+6>
3. Arend T., Mourougane A., Schmidt J. Insights on engagement in global value chains in 2023 [Електронний ресурс] // OECD Statistics. – 2024. URL: <https://oecdstatistics.blog/2024/03/14/insights-on-engagement-in-global-value-chains-in-2023/.oecdstatistics.blog>
4. Bellucci C., Rungi A. Procompetitive effects of vertical takeovers. Evidence from the European Union // arXiv preprint arXiv:2411.12412. – 2024. URL: <https://arxiv.org/abs/2411.12412.arxiv.org>
5. Carle H., Brewer L. The United Kingdom Modern Slavery Act: Are we making progress? A look at organizational commitment to eradicating modern slavery // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-2-3>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>
6. Fonsoh T. T., Nchofoung T. N. Institutional quality and the shadow economy in Africa: Effect and transmission channels [Електронний ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2025. URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552500006X>.sciencedirect.com

7. Frick S. A., Radouane I. Special economic zones and entrepreneurship: A new path forward for SEZs in Africa? // Transnational Corporations. – 2024. – Vol. 31, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-31-1-7>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-31-2024-number-1.unctad.org>

8. Gao Y., Meng B., Suder G., Ye J., Sun Y. Making global value chains visible: Transnational corporations versus domestically owned firms // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-1-1>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-1.unctad.org>

9. Garcia-Bernardo J., Janský P. Profit Shifting of Multinational Corporations Worldwide // arXiv preprint arXiv:2201.08444. – 2022. URL: <https://arxiv.org/abs/2201.08444>.arxiv.org

10. Ha V. T. C., Le T. M., Tran T. V., Vu H. T. T. Bridging the productivity gap: A comparative analysis of foreign-owned and domestic firms in Viet Nam // Transnational Corporations. – 2024. – Vol. 31, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-31-1-1>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-31-2024-number-1.unctad.org>

11. Hart-Landsberg M. Capitalist globalization is not unwinding: TNCs continue to increase their power and profits. – 2019. URL: <https://economicfront.wordpress.com/2019/03/01/capitalist-globalization-is-not-unwinding-tncs-continue-to-increase-their-power-and-profits/.cmi.politehnica.zp.ua>

12. Honcharova Y., Udoenko M. Regulating the activities of transnational corporations: evolution of priorities [Електронний ресурс] // Foreign trade: economics, finance, law. – 2021. – № 117. URL: <https://journals.knute.edu.ua/foreign-trade/article/view/255>.journals.knute.edu.ua



13. Kumar V., Sharma M. A retrospective overview of Transnational Corporations Review: An analysis of past, present and future contributions [Электронный ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2024. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552400001X>.[.sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)
14. Kumari M. Has FinTech reshaped global trade? New empirical evidence from structural gravity model [Электронный ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2025. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552500003X>.[.sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)
15. Li X., Hu X. The impact of informatization on total factor productivity and its regional differences: An empirical study based on Chinese data [Электронный ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2025. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552500005X>.[.sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)
16. Lin W. Do minority shareholder protection laws benefit investors? Evidence from a natural experiment on cross-listed firms // Transnational Corporations. – 2024. – Vol. 31, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-31-1-5>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-31-2024-number-1>.[unctad.org](https://unctad.org)
17. Lu Q., Ullah M. Dynamic connectedness between global geopolitical tension and flow of foreign remittances amid heightened geopolitical risk with application of NARDL estimation approach [Электронный ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2025. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552500002X>.[.sciencedirect.com](https://www.sciencedirect.com)
18. Mehar M. A. K. Role of financial institutions in poverty alleviation: Nexus of domestic credit, digital transactions and poverty in South Asia [Электронный ресурс] // Transnational Corporations Review. – 2025. URL:

<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S192544552500004X>.sciencedirect.com

19. Mehmood M. Y., Haqqani S. J., Zaidi F., Rozenblat C. Economic Hubs and the Domination of Inter-Regional Ties in World City Networks [Электронный ресурс] // arXiv. – 2024. URL: <https://arxiv.org/abs/2412.02833>.arxiv.org+1arxiv.org+1

20. Miricola S., Rungi A., Santoni G. Ownership Chains in Multinational Enterprises // arXiv preprint arXiv:2305.12857. – 2023. URL: <https://arxiv.org/abs/2305.12857>.arxiv.org

21. Mulligan C. E. A., Godsiff P. Datalism and Data Monopolies in the Era of A.I.: A Research Agenda // arXiv preprint arXiv:2307.08049. – 2023. URL: <https://arxiv.org/abs/2307.08049>.arxiv.org

22. Nosova O. Strategies for achieving global competitiveness of transnational companies // London Journal of Social Sciences. – 2024. – No. 7. – С. 37–52. – DOI: <https://doi.org/10.31039/ljss.2024.7.187>. URL: <https://www.londonic.uk/js/index.php/ljbeh/article/view/187>.londonic.uk

23. OECD. Harmful Tax Practices – 2023 Peer Review Reports on the Exchange of Information on Tax Rulings: Inclusive Framework on BEPS: Action 5. – Paris: OECD Publishing, 2024.

24. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD. URL: <https://www.oecd.org/>.

25. Pacheco A. S. Consolidated foreign wealth of nations: Nationality-based measures of international exposure // Transnational Corporations. – 2024. – Vol. 31, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-31-1-4>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-31-2024-number-1>.unctad.org

26. Park S. H., Santos-Paulino A. U., Trentini C. Fourth Industrial Revolution and FDI from SMEs: The Case of the Republic of Korea // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-5>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3>.unctad.org

27. Pietrobelli C., Seri C. Reshoring, nearshoring and development. Readiness and implications for Latin America and the Caribbean // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-2-2>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>
28. Razeq Z. Deep trade integration and North-South participation in global value chains // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-1>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3.unctad.org+6unctad.org+6unctad.org+6>
29. Saleem M. A., Zaidi F., Rozenblat C. World City Networks and Multinational Firms: An Analysis of Economic Ties Over a Decade [Електронний ресурс] // arXiv. – 2023. URL: <https://arxiv.org/abs/2304.05470.arxiv.org+1arxiv.org+1>
30. Santos-Paulino A. U., Trentini C., Bakhtiarizadeh H. UNCTAD Insights: Internationalization of small- and medium-sized enterprises: A new assessment // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2 URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>
31. Simanavičienė Ž., Žitkienė R., Burak P. Транснаціональні корпорації та економічна безпека: взаємодія в умовах глобалізації // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2019. – № 37. – С. 7–13. – DOI: 10.31498/2225-6725.37.2019.190747. URL: [https://journals.uran.ua/ves\\_pstu/article/view/190747.journals.uran.ua](https://journals.uran.ua/ves_pstu/article/view/190747.journals.uran.ua)
32. Stavytska A. V., Peretyatko A. I. Functioning of Transnational Companies in Ukraine and the World // Market Infrastructure. – 2020. – Issue 48. – С. 48–53. URL: [http://market-infr.od.ua/journals/2020/48\\_2020\\_ukr/11.pdf.cmi.politehnica.zp.ua](http://market-infr.od.ua/journals/2020/48_2020_ukr/11.pdf.cmi.politehnica.zp.ua)
33. Transformation of Transnational Corporations' Supply Chains as a Result of the Fourth Industrial Revolution and the COVID-19 Pandemic [Електронний

ресурс] // Sustainability. – 2022. – Vol. 14, No. 9. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/14/9/5518.mdpi.com>

34. Transnational Corporations Review | Journal [Электронный ресурс] // ScienceDirect. URL: <https://www.sciencedirect.com/journal/transnational-corporations-review.sciencedirect.com>

35. Transnational Corporations Volume 29, 2022, Number 2 [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2022. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-2.unctad.org>

36. Transnational Corporations Volume 30, 2023, Number 2 [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2023. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>

37. Transnational Corporations Volume 30, 2023, Number 3 [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2023. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-3>.

38. United Nations Conference on Trade and Development. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/.fpnpu.cibs.ubs.edu.ua>

39. Verma S. Intrafirm transactions and tax haven linkages: Evidence from Indian manufacturing // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-2-5>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>

40. Vicente J. A. Arguments for implementing formulary apportionment in the European Union // Transnational Corporations. – 2024. – Vol. 31, No. 1. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-31-1-6>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-31-2024-number-1.unctad.org>

41. Viné R. P., Sulstarova A., Casella B., Trentini C. International project finance deals as indicators of productive cross-border investment: UNCTAD's approach // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-6>. URL:

<https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3.unctad.org+6unctad.org+6unctad.org+6>

42. Wang H., Sua L. S., Huang J., Ortiz J., Alidaee B. Will Southeast Asia be the next global manufacturing hub? A multiway cointegration, causality, and dynamic connectedness analyses on factors influencing offshore decisions [Электронный ресурс] // arXiv. – 2024. URL: <https://arxiv.org/abs/2406.07525.arxiv.org>

43. World Investment Report 2022: International Tax Reforms and Sustainable Investment [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2022 URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/series/4/world-investment-reports.investmentpolicy.unctad.org>

44. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2023. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/series/4/world-investment-reports.investmentpolicy.unctad.org>

45. World Investment Report 2024: Investment facilitation and digital government [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2024. URL: <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/series/4/world-investment-reports.investmentpolicy.unctad.org>

46. Wu L., Sutherland D., Anderson J. R. Are emerging market MNEs more attracted towards better patent enforcement regimes when undertaking greenfield R&D focused FDI? // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-2-1>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org>

47. Yoshimoto I. Globalized production processes and foreign governmental lobbies: Analysing the United States Foreign Agents Registration Act reports // Transnational Corporations. – 2023. – Vol. 30, No. 2. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-30-2-4>. URL: <https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-30-2023-number-2.unctad.org+6unctad.org+6unctad.org+6>

48. Zhang S., Gu S., Tang Y. How does policy create an opportunity window for China's digital economy? // Transnational Corporations. – 2022. – Vol. 29, No. 3. – DOI: <https://doi.org/10.18356/2076099x-29-3-2>. URL:

<https://unctad.org/publication/transnational-corporations-volume-29-2022-number-3.unctad.org>

49. Бенч О. Особливості, закономірності та проблеми розвитку транснаціональних корпорацій. – Тернопіль: ЗУНУ, 2024. – 85 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/52191/1/Бенч%20О..pdf>

50. Борисевич М. В. Транснаціональні корпорації – рушійна сила глобалізаційного процесу // Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес : матеріали всеукр. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів, 18–19 квітня 2024 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2024. – С. 243–244. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/79352.repository.kpi.kharkov.ua+1repository.kpi.kharkov.ua+1>

51. Бусарева Т. Г. Конкурентоспроможність ТНК у парадигмі економіки знань: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.02 / Київ. нац. торговельно-екон. ун-т. – Київ, 2020. – 420 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41766/1/dis-busaryeva.pdf>

52. Варламова М. Л., Завидовська А. О. Вплив провідних азіатських транснаціональних корпорацій на економіки країн світу // Галицький економічний вісник. – 2022. – Т. 75, № 2. – С. 92–104. URL: <https://elartu.tntu.edu.ua/handle/lib/38822.elartu.tntu.edu.ua>

53. Видря П. В., Климова С. О. Транснаціональні корпорації: їх економічний і політичний вплив на приймаючі країни // Україна і світ: гуманітарно-технічна еліта та соціальний прогрес : матеріали всеукр. наук.-теорет. конф. студ. і аспірантів, 29 вересня 2022 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2022. – С. 317–318. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/59494.repository.kpi.kharkov.ua+1repository.kpi.kharkov.ua+1>

54. Гаврилюк І. І., Булик М. О. Оцінка діяльності іноземних ТНК на території України // *Економіка та держава*. – 2025. – №1(75). – С. 11–17. URL: [https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2025/36\\_75\\_1/4.pdf](https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2025/36_75_1/4.pdf)

55. Грінченко Я. В. Транснаціональні корпорації як суб'єкт інвестиційної діяльності : кваліфікаційна робота бакалавра / наук. кер. Г. Г. Музиченко. – Київ : Національний університет харчових технологій, 2022. – 59 с. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/handle/123456789/38539.essuir.sumdu.edu.ua+3dspace.nuft.edu.ua+3ekhnuir.karazin.ua+3>

56. Гулак В. Конкуренція у системі факторів розвитку національної економіки // *Менеджмент: імперативи та виклики: збірник наукових статей магістрів*. – Київ: ДТЕУ, 2020. – С. 60–68. URL: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=46969>

57. Демченко В. Транснаціональні корпорації у глобальному конкурентному середовищі // *Менеджмент: імперативи та виклики: збірник наукових статей магістрів*. – Київ: ДТЕУ, 2022. – С. 45–52. URL: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=46969>

58. Дужа Т. Б. Транснаціональні корпорації та їх роль у сучасних міжнародних економічних відносинах : кваліфікаційна робота бакалавра / наук. кер. А. С. Воронцова. – Суми : Сумський державний університет, 2022. – 48 с. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87995.essuir.sumdu.edu.ua>

59. Імнадзе І. Н. Забезпечення сталого розвитку транснаціональних корпорацій // *Журнал стратегічних економічних досліджень*. – 2023. – № 3 (14). – С. 38–45. – DOI: 10.30857/2786-5398.2023.3.4. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/24471.er.knutd.edu.ua>

60. Коляда О. В., Заяць Д. Г. Транснаціональні корпорації – стратегічний пріоритет майбутнього України // *Фінансовий простір*. – 2020. – № 2 (38). – С. 85–92. – DOI: 10.18371/fp.2(38).2020.209292. URL: <https://fpnpu.cibs.ubs.edu.ua/article/view/209292.fnpnu.cibs.ubs.edu.ua>

61. Коровіна Н., Бакланова А. Основні засади існування транснаціональних корпорацій на глобальному ринку // *Управління змінами та*



інновації. – 2024. – № 10. – С. 77–82. – DOI: 10.32782/CMI/2024-10-15. URL: <https://cmi.politehnica.zp.ua/index.php/journal/article/view/147.cmi.politehnica.zp.ua>

62. Косик Я. О. Транснаціональні корпорації та їх роль у світовій економіці : кваліфікаційна робота бакалавра / наук. кер. Т. М. Мірошніченко. – Харків : Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2024. – 50 с. URL: <https://ekhnuir.karazin.ua/handle/123456789/20748.dspace.nuft.edu.ua+2ekhnuir.karazin.ua+2er.knutd.edu.ua+2>

63. Папко О. О. Транснаціональні корпорації в сучасному міжнародному бізнесі : кваліфікаційна робота бакалавра / наук. кер. П. В. Пузирьова. – Київ : Київський національний університет технологій та дизайну, 2023. – 115 с. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/25308.er.knutd.edu.ua+2er.knutd.edu.ua+2ekhnuir.karazin.ua+2>

64. Пасічний В. Особливості розвитку ТНК в умовах глобалізації: кваліфікаційна робота / Нац. авіац. ун-т. – Київ, 2023. – 65 с. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/60421/1/Кваліфікаційна%20робота%20Пасічний.pdf>

65. Поплюйко А. Інноваційний менеджмент транснаціональних корпорацій: дипломна робота / Полтав. ун-т економіки і торгівлі. – Полтава, 2022. – 70 с. URL: <https://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/14171/1/Диплом%20Поплюйко.pdf>

66. Сасенко С., Ткаченко Д. О. Транснаціоналізація як основний фактор глобалізації економіки // *Навчально-методичний посібник*. – Чернівці, 2021. – С. 52–54. URL: <https://www.scribd.com/document/692865827>

67. Ткаченко Д. О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. – 2021. – №7. – С. 72–76. URL: <https://www.scribd.com/document/692865827>



68. Уманців Ю. М., Золіна Д. О. Конкурентна політика держави за умов глобальних трансформацій // *Науковий вісник Ужгородського університету*. – 2020. – №2. – С. 52–61. URL: <https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=46969>

69. Шевченко О. М., Шевченко О. О. Особливості розвитку транснаціональних корпорацій в світі // *Сталий розвиток: виклики та загрози в умовах сучасних реалій : матеріали міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., 15 черв. 2023 р.* – Полтава : Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2023. – С. 375–376.

URL:

<https://reposit.nupp.edu.ua/handle/PoltNTU/13209>.[reposit.nupp.edu.ua](https://reposit.nupp.edu.ua)