відзначили помітне зростання залучення світових інвестицій, в тому числі Індонезія (збільшення на 67% до 1,0 млрд доларів США) і Пакистан (зростання на 42% до 700 млн доларів США) [6].

Глобальні інвестиції до Індії зменшились на 16% в порівнянні з 2017 роком і становили 15,4 млрд доларів США. Сполучені Штати інвестували 6,7 млрд доларів у нові сонячні електростанції (зростання інвестицій на 3%), а 4 млрд доларів США було інвестовано в вітроенергетику впродовж 2018 року (спад на 41%) [7].

Близький Схід та в Африка продемонстрували залучення інвестицій у ВДЕ у розмірі 15,4 млрд доларів США. Прослідковується зростання на рівні 57% у 2018 році, відповідно при істотному збільшенні надходжень до Єгипту й Об'єднаних Арабських Еміратів. В Єгипті інвестиції зросли у 6 разів і склали 2,6 млрд доларів США, в ОАЕ в 29 разів, що становило 2,2 млрд доларів США. У Йорданії інвестиції зросли на 26% і досягли рекордної позначки в 1,1 млрд доларів США [8].

Отже, розмір капіталовкладень у ВДЕ варіюється в залежності від геополітичного положення регіону та економічного розвитку країн. Глобальні інвестиції у галузь у 2018 році мали тенденцію до скорочення на 11% і склали 288,9 млрд доларів США. Загалом, 19 країн отримали інвестиції на суму понад 2 млрд доларів США, серед яких вперше з'явилися Україна та В'єтнам. Позитивна динаміка зростання інвестиційних потоків у ВДЕ простежується в країнах Європи, Латинської Америки, Близького Сходу та Африки. Проте помітне зменшення інвестиційних потоків до Індії та Японії, які, перш за все, були зумовлені ендогенними економічними чинниками. Попри це, сфера альтернативної енергетики невпинно зростає, залучаючи значні капіталовкладення і залишаючись стратегічно важливою та перспективною галуззю фінансування.

Список використаних джерел

1. CleanEnergy InvestmentTrends [Електронний ресурс] // Bloomberg New Energy Finance. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://data.bloomberglp.com/professional/sites/24/BNEF-Clean-Energy-Investment-Trends-2018.pdf.
2. Плачкова С. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [Електронний ресурс] / Плачкова С. // Енергетика: історія, сучасність і майбутнє. – 2013. – Режим доступу до ресурсу: http://energetika.in.ua/ua/books/book-5/part-2/section-1/1-4.
3. Clean Energy InvestmentTrends [Електронний ресурс] // International Energy Agency. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2018.
4. Renewables 2018 Global Status Report [Електронний ресурс] // REN21. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ren21.net/2017-unece-renewable-energy-status-report/.
5. N. Sönnichsen. New investment in clean energy in Europe 2004-2018 (in billion US dollars) [Електронний ресурс] / N. Sönnichsen. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://www.statista.com/statistics/811951/clean-energy-investments-europe/.
6. Global Trends in Renewable Energy Investment 2018. // Frankfurt School – UNEP Collaborating Centre for Climate & Sustainable Energy Finance. – 2018.
7. Clean Energy Investment Trends in India [Електронний ресурс] / KANIKA CHAWLA, MICHAEL WALDRON, ARJUN DUTT, MANU AGGARWAL // CEEW - IEA Report. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ceew.in/sites/default/files/CEEW-IEA-Clean-Energy-Investment-Trends-Report-PDF-30Jul18.pdf.

Зара А.[11]

КОРПОРАТИВНА ВЗАЄМОДІЯ НА АВТОМОБІЛЕБУДІВНОМУ РИНКУ ЯК РЕАКЦІЯ НА ГАЛУЗЕВІ ВИКЛИКИ

Світова автомобільна промисловість знаходиться на концептуально новому рівні свого розвитку в сучасних умовах Головною рисою такого рівня є процеси консолідації та об'єднання зусиль через різні інструменти корпоративної взаємодії. Виробники автомобілів мають чітке усвідомлення, що місткість глобального ринку попри зростання чисельності населення є доволі обмеженою через уповільнення попиту у поєднанні з ущільненням конкурентного середовища та посиленням екологічних настроїв у національних регуляторів. Очевидно такі галузеві виклики передбачають додаткові інвестиції для розвитку та вдосконалення технологічних рішень при проектуванні автомобілів. У таких умовах автовиробники стикаються із значними труднощами при намаганні поєднати у наявній внутрішній корпоративній структурі успішне виконання всіх завдань.

[11] Аспірант кафедри міжнародних фінансів, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: Дзюба П.В., д.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів.

У 2018 році концерн Fiat Chrysler Automobiles (FCA) виробив 4,84 млн автомобілів, що на 2 % більше, ніж у 2017 році, а чистий прибуток зріс на 3 % і склав 3,6 млрд доларів. Попри позитивну динаміку, регіональний та сегментний розріз не вирізняється гармонійністю. Продажі Fiat у Європі у 2018 році впали на 9,3 % до 697 977 одиниць, при цьому на другому ключовому для концерну ринку – США – продажі зросли на 7,38 % та склали 2,2 млн автомобілів. Окрім того, регіональна специфіка виливається у сегментну диспропорцію: у розрізі класів автомобілів продажі концерну засновуються на сегментах позашляховиків та пікапів, на чому спеціалізуються Jeep, RAM та Dodge, водночас прослідковується зниження в сегменті легкових автомобілів: Fiat, Alfa Romeo, Lancia та Maserati. Саме такий клас та легкі кросовери є найбільш актуальним для європейського ринку, який на сучасному етапі плавно, проте впевнено, входить в еру електрифікації та гібридизації. Таким чином, перед керівництвом FCA постала потреба збільшити продажі на європейському ринку через переосмислення лінійки легкових моделей з урахуванням, насамперед, тенденцій паливної економії. Розробка та впровадження універсальних платформ для подальшого виробництва масових конкурентоспроможних автомобілів з різними типами силової установки вимагає, очевидно, значних грошових та часових витрат [1, 2]. Таким чином, найкращим рішенням для Fiat Chrysler Automobiles в даній ситуації став пошук партнера для кооперацийної співпраці.

На першому етапі найбільш предметними виявились перемовини з Renault-Nissan-Mitsubishi, про які FCA оголосила 27 травня 2019 року [3]. Важливим аспектом таких перемовин був наголос на злитті тільки з одним учасником альянсу – Groupe Renault. Під час перемовин обговорювався проект - «Preeminent Global Automotive Group» та попередньо очікувалось, що по 50 % акцій новоствореної компанії отримають акціонери Renault та FCA, додатково між акціонерами італо-американського концерну розділили б 2,5 млрд євро у якості компенсації за різницю курсу акцій. Таким чином, новий концерн став би третім за величиною світовим автовиробником після Volkswagen AG та Toyota Motors із щорічним виробництвом у 8,7 млн. автомобілів, а, у свою чергу, альянс за схемою «PGAG»-Nissan-Mitsubishi перетворився би на абсолютного світового лідера із щорічним виробництвом більше 15 млн. автомобілів. Злиття дозволило б партнерам скоротити витрати при закупівлі проміжних вузлів та агрегатів на 40 %, при розробці нових автомобілів – на 30 % та при загальному виробництві – на 20 %. Агрегований показник ефективності оцінювався у 5 млрд євро на рік [3, 4].

Проте 6 червня 2019 року керівництво італо-американського концерну оголосило про припинення перемовин з французьким концерном, посилаючись на нестабільну політичну ситуацію у Франції [5]. Ймовірно, стейкхолдери Renault – французький уряд та Nissan, які на двох володіють 30 % акцій французького концерну, віднеслись дуже стримано до можливості злиття через неузгодженість з ними умов такої угоди та майбутню невизначеність всередині чинного альянсу.

Так, Fiat Chrysler Automobiles продовжував пошук партнерів та вже за 4 місяця після перемовин із франко-японським альянсом, 10 жовтня 2019 року, FCA та Peugeot Société Anonyme (PSA) оголосили про початок перемовин щодо тісного співробітництва [6]. Таким чином, утворений альянс планує перетворитись на четвертого за виробництвом автооб’єднання в світі. За умов прийняття абсолютних показників 2018 року,: загальний обсяг випуску досягає 8,7 млн автомобілів на рік, дохід – 170 млрд євро, а операційний прибуток – 11 млрд євро. Внаслідок злиття двох концернів їх акції будуть замінені цінними паперами спільного підприємства, зареєстрованого в Нідерландах, DutchCo: щоб зрівняти частки акціонерів в новому підприємстві, власники акцій групи PSA отримають по 1,742 акції DutchCo за штуку, у той час як акції FCA будуть еквівалентні їм в співвідношенні 1: 1 [7]. Процес злиття двох корпорацій має буде повністю завершений упродовж 12-15 місяців, тобто у першому кварталі 2021 року, після чого в рамках утвореного альянсу почнеться розробка нових моделей на спільних платформах.

Перевагами Fiat Chrysler Automobiles є 1) наявність дилерських мереж в Європі та США – місткого та лояльного до автовиробництва з точки зору споживачів ринку, на якому практично не представлений PSA, проте бажаючий на нього вийти, та 2) різноманіття автомобільних сегментів, яке за всіх інших рівних умов, зручно налаштовувати під певні цільові маркетингові завдання. Водночас, головними перевагами Peugeot Société Anonyme є збалансований вужчий портфель брендів, який легше піддається оновленню завдяки універсальності виробництва. Друга перевага виходить з першої, а саме нові платформи CMP і EMP2, які дозволяють будувати автомобілі різних класів і розмірів, зокрема електричні та гібридні версії чинних моделей із двигуном внутрішнього згорання [7].

Резюмуючи, варто зазначити, що кооперацийні та партнерські стратегії у різних формах та з різними моделями взаємодії одержали широке поширення в автомобільній індустрії, що зв'язано, насамперед, із процесом швидкої консолідації як методу реагування на галузеву кон’юнктуру. На

прикладі італо-американського концерну Fiat Chrysler Automobiles N.V, франко-японського альянсу Renault-Nissan-Mitsubishi та французького концерну Peugeot Société Anonyme можна прослідкувати багатонаціональний характер конкуренції та швидкість прийняття ключових рішень в автомобільній галузі в умовах посилення екологічних стандартів, необхідності значних витрат на проектування, виробництво та виведення на ринок нових моделей, що змушує автомобільні концерни розробляти стратегію створення кооперацийних партнерських формувань.

Список використаних джерел

1. Fiat-Chrysler Automobiles (FCA) Group Sales Data & Trends [Електронний ресурс] // Carsalesbase. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://carsalesbase.com/fiat-chrysler-automobiles-us/.
2. Annual Financial Reports [Електронний ресурс] // Fiat Chrysler Automobiles. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.fcagroup.com/en-US/investors/financial_regulatory/financial_reports/Pages/2018.aspx.
3. FCA Submits Proposal for a Transformative Merger with Groupe Renault [Електронний ресурс] // Fiat Chrysler Automobiles. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.fcagroup.com/en-us/media_center/fca_press_release/2019/may/pages/fca_submits_proposal_for_a_transformative_merger_with_groupe_renault.aspx.
4. Мельниченко Р. Слияние PSA и FCA: главное авто-событие прошлого, которое определяет будущее [Електронний ресурс] / Роман Мельниченко // itc.ua. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: https://itc.ua/articles/sliyanie-psa-i-fca-glavnoe-avto-sobytie-proshlogo-kotoroe-opredelyaet-budushhee/.
5. FCA withdraws merger proposal to Groupe Renault [Електронний ресурс] // Fiat Chrysler Automobiles. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.fcagroup.com/en-US/media_center/fca_press_release/2019/june/Pages/fca_withdraws_merger_proposal_to_groupe_renault.aspx.
6. Groupe PSA and FCA plan to join forces to build a world leader for a new era in sustainable mobility [Електронний ресурс] // Fiat Chrysler Automobiles. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.fcagroup.com/en-US/media_center/fca_press_release/2019/november/Pages/groupe_psa_and_fca_plan_to_join_forces_to_build_a_world_leader_for_a_new_era_in_sustainable_mobility.aspx.
7. PSA – FCA Merger Project [Електронний ресурс] // PSA Groupe. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: https://www.groupe-psa.com/en/psa-fca-merger-project/.
8. Підчоса, О., Зара, А. (2019). Стратегічні альянси автомобілебудівних концернів: фінансові результати взаємодії. Фінансові дослідження, 1(6), 2019. pp. 1-10. Режим доступу: https://fr.stu.cn.ua/tmppdf/176.pdf.

Лавренко Ю.[12]

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЗОН НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Кожний підприємець намагається скоротити свої видатки, і це особливо актуально у країнах з високим податковим навантаженням. Саме тому багато компаній переходять під юрисдикцію офшорних країн. Офшори – це держави або частина їхньої території, на якій іноземним громадянам або компаніям надаються податкові або інші пільги.

Якщо оцінювати вплив офшорів на економіку України в цілому, то я вважаю, що він є у більшості випадків негативний. В результаті відпливу капіталу держава втрачає кошти, які могла б використовувати на покращення добробуту населення. До того ж офшори дають можливість підприємцям приховувати від контролюючих органів інформацію про свою діяльність, тому ведення фінансових операцій через інші країни стало популярно серед компаній, що порушують закон у своїй країні, спонсорують тероризм або іншу злочинну діяльність. Також серед негативних наслідків можна зазначити втрату податкових внесків, скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів, зайнятості, зниження інтересу потенційних інвесторів.

Однак офшорізація вітчизняного бізнесу використовується не тільки для податкової оптимізації і легалізації незаконних доходів. Масштаби виведення активів являють загрозу національній безпеці і державності через втрати контролю над стратегічними підприємствами металургії, машинобудування, оборонно-промислового комплексу. Практично державою втрачаються основні важелі управління економікою та регулювання платіжного балансу.

[12] Студентка 3-го курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини», Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: Матей В. В., к.е.н., асистент кафедри міжнародних фінансів.