

ДИПЛОМНА РОБОТА

магістр

Освітній рівень

Галузь знань 29 Міжнародні відносини

Шифр і назва галузі знань

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини

Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Міжнародні економічні відносини

на тему: «Роль інновацій у стратегічній діяльності сучасних транснаціональних корпорацій»

Виконав: студент 2 курсу, група МЕВм -23-1 К.Л. Гук

Підпис Ініціали, прізвище

Керівник: к.е.н., доцент 05.10.2024 С.А. Матюх

Підпис, дата

Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:

Зав. кафедри МЕВ д.е.н., професор Д.М. Васильківський

Підпис

Ініціали, прізвище

10 12 2024 р.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ	9
1.1 Теоретичні підходи до формування концепцій транснаціоналізації.....	9
1.2 Основи розвитку мережевих структур ТНК.....	20
1.3 Цілі розвитку транснаціоналізації бізнес-діяльності в умовах глобалізації.....	32
Висновки до розділу 1	43
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ	45
2.1 Еволюція організаційних форм транснаціоналізації бізнесу	45
2.2 Аналіз розвитку сучасних процесів транснаціоналізації бізнесу	53
2.3 Оцінка інвестиційної діяльності сучасних ТНК.....	64
Висновки до розділу 2	74
РОЗДІЛ 3 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-РЕГУЛЯТИВНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТНК	77
3.1 Структурно-інституційні перетворення під впливом транснаціоналізації.....	77
3.2 Передумови і перспективи транснаціональної інтеграції недосконалих ринків.....	89
3.3 Транснаціоналізація національної економіки в умовах глобалізації.....	101
Висновки до розділу 3	117
ВИСНОВКИ	120
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАННЯ	123

ВСТУП

Актуальність теми. Останні два десятиліття світогосподарського розвитку характеризуються кардинальними змінами у моделі транснаціоналізації бізнес-діяльності як основного драйвера економічної глобалізації. Упродовж 1870-1990-х років вона характеризувалась домінуванням у мотивації зарубіжної діяльності ТНК таких стратегічних цілей як: максимізація прибутку й акціонерної вартості; розширення прямого іноземного інвестування, торговельно-комерційних і фінансових операцій; розбудова збутових ланцюгів у міжнародних виробничих мережах; отримання мультиплікаційного ефекту від зростаючої міжнародної торгівлі; а також динамізація економічного зростання, підвищення продуктивності праці й нарощування масштабів інноваційних розробок. Завдяки цьому у світовому господарстві забезпечувалась відносна стабільність економічних пропорцій, розвиток державного капіталізму, конвергенція країн і регіонів на основі економічних принципів Бреттон-Вудських інститутів, зростання матеріального добробуту населення за рахунок розширення середнього класу, гармонізація корпоративних і національних економічних інтересів, світова політико-економічна і соціальна рівновага з розширенням фонду оплати праці у світовому валовому внутрішньому продукті.

Ступінь наукової розробки. Методичні основи міжнародної бізнес-діяльності, її форми і рівні, еволюція теорій транснаціоналізації, проблематика фрагментації міжнародних мереж ТНК та формування глобальних вартісних ланцюгів знайшли всебічне висвітлення у роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених як: К.Акамацу, І. Ансофф, П. Баклі, К. Бартлет, В.Білошапка, В. Вергун, Р. Вернон, О. Вільямсон, Е. Гекшер, В. Геєць, С. Гошал, Т.Дейнека, Дж. Даннінг, Дж. Гелбрейт, У. Зандер, Т.Кальченко, Р. Кейвз, Б. Когут, Б.Когут, Ч. Кіндбергер, В. Кондратьєв, В.Куриляк, С. Лал, О. Лютак, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, Т.Мельник, Н. Мешко, Дж.Міллер, О. Мозговий,Ф. Нікербокер, Т.Орєхова, Ю.Орловська, Є. Панченко, М.Портер, А. Поручник, О. Рогач, Д. Родрік, В. Рокоча, Л. Руденко- Сударева, А. Ругман, Є. Савельєв, Я. Столярчук, Д. Стопфорд, Н. Стукало, А. Томсон, А. Філіпенко, Т. Фролова, С. Хаймер, Е. Хелпман, Т.Циганкова, Н. Черкас, О. Шнирков, О. Швиданенко.

Метою дипломної роботи є дослідження теорії транснаціоналізації бізнес-діяльності, особливостей її глобальної парадигми, визначення інституційно-регуляторного механізму діяльності ТНК в умовах глобалізації, а також обґрунтування каналів впливу транснаціоналізації на динаміку економічного зростання країн.

Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлено та вирішено такі конкретні завдання:

- розкрити історико-теоретичні підходи до формування концепцій транснаціоналізації;
- охарактеризувати ціннісну платформу транснаціонального бізнесу у глобальну епоху;
- розкрити еволюцію організаційно-економічних форм транснаціональної бізнес-діяльності;
- дослідити характер і ключові особливості структурно-інституційних перетворень під впливом транснаціоналізації;
- розкрити передумови і перспективи транснаціональної інтеграції країн з недосконалими ринками;
- визначити моделі інтеграції інтересів ТНК і національних інтересів країн-реципієнтів;
- обґрунтувати потенціал і проблеми транснаціоналізації економіки України.

Об'єктом дослідження є процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу та трансформація її форм на різних етапах розвитку ринкової системи.

Предметом дослідження є умови, чинники і механізми формування глобальної моделі транснаціоналізації бізнес-діяльності.

Методи дослідження. Методичну й теоретичну основу дослідження сформували роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених. У процесі розв'язання поставлених завдань, автором було використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи, серед яких: історико-логічний та діалектичний; наукової абстракції; статистичні та графічні методи; спостереження, порівняння; дедукції та теоретичного узагальнення.

Інформаційною базою дослідження є монографічні дослідження

вітчизняних і зарубіжних учених з проблематики глобального економічного розвитку, транснаціональної діяльності і корпоратизації фінансово-господарських операцій; матеріали та аналітичні звіти міжнародних організацій і дослідницьких агенцій (ПРООН, СБ, МВФ, МОП, МОМ, ВОІВ, ВТО, ВООЗ, ООН, ЮНКТАД та ін.), результати наукових досліджень Національного інституту стратегічних досліджень України, Інституту економіки та прогнозування НАН України, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»; офіційні матеріали Національного банку України, Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку України та ін.

Апробація результатів дослідження. Основні висновки, положення і результати роботи оприлюднені на Міжнародній студентській науково-практичній конференції "Актуальні проблеми та перспективи розвитку міжнародних економічних відносин за умов поглиблення євроінтеграційних процесів" (м.Хмельницький, 25 листопада 2021 р.).

Структура роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, містить 131 сторінку тексту, 26 рисунків, 24 таблиці. Список джерел включає 92 найменуваннями літератури

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

1.1 Теоретичні підходи до формування концепцій транснаціоналізації

Формування інституту приватної власності та накопичення здобутків технологічного прогресу в кордонах країн Західної Європи та Північної Америки упродовж XVI – XVIII ст. дозволило не лише забезпечити акумуляцію значних обсягів капіталу, але і сприяло розвитку капіталістичної системи теоретичних поглядів, що намагалась пояснити таку еволюцію. А вже у період XIX – XX ст. завершується формування теоретичного дискурсу економічної науки, що став базисом зародження парадигми транснаціоналізації бізнес-діяльності. Вона найбільш повно розкриває закономірності та особливості розгортання цього процесу, сутність якого полягає у поширенні процесів концентрації та централізації капіталу за межі національних кордонів до масштабів світового господарства.

Дослідження сучасних процесів транснаціоналізації свідчать, що вони є характерними не лише виключно для підприємств акціонерної форми власності. Тепер, як доводить М. Кано-Рубіо зібрано достатньо доказів того, що навіть сімейний бізнес має розглядатись як суб'єкт, який може проводити транснаціоналізацію бізнес діяльності [13]. Хоча у більшості випадків доводиться констатувати, що сімейному бізнесу властиві передусім невеликі обсяги діяльності, а основною формою виходу за межі національної економіки є інтернаціоналізація бізнесу через експортно-імпортні операції, однак все частіше вони вдаються до експорту капіталу та створення іноземних філіалів. Обмеження сімейного бізнесу, як організаційно-правової форми, передусім полягає у доступі до зовнішніх джерел позичкового капіталу, адже кредитування чи випуск цінних паперів вимагають передусім прозорості бізнесу і ринків та можливостей визначати і управляти ризиками, що сімейному бізнесу не є властивим.

Разом з тим, окремим сім'ям вдається побудувати такі бізнес-моделі, які дозволяють успішно конкурувати в глобальних масштабах. Прикладами таких

підприємств є Arcelor Mittal, Cargill, Christian Dior, Mary Kay тощо. А Центром сімейного бізнесу при університеті Св.Галлен (Швейцарія) та Центром досконалості глобального сімейного бізнесу компанії EY навіть складається рейтинг найбільших 500 сімейних бізнесів, деякі з яких успішно розвиваються ще з XVII ст. [14]. В умовах, коли ТНК притаманна переважно акціонерна форма власності, методологічно важливо вирізняти критерії віднесення підприємств до сімейного бізнесу.

Контроль афілійованих з ТНК підприємств здійснюється передусім на основі реалізації права власності. Разом з тим, слід усвідомлювати, що окрім права власності на капітал підприємства існують ряд інших альтернатив забезпечення контролю над бізнес-процесами та управлінням ланцюгом створення вартості. Повне володіння зарубіжними підрозділами нині не розглядається безальтернативною формою, бо навіть диверсифікація джерел формування корпоративного капіталу називається однією з конкурентних переваг. Більш того, як доводять дослідники з Великобританії, в процесі розвитку бізнесу поширеними є зміни у частках володіння, які залежать від конкретної кон'юнктури, але визначальними є зміни у бізнес-середовищі та характеристиках бізнес-партнерів [16].

Вплив ТНК на розвиток національних економік становив предмет досліджень багатьох відомих теоретиків, які в цілому погоджуються у тому, що подібні оцінки залежать від суб'єкта та часового періоду, в яких проводиться такий аналіз. Слід усвідомлювати те, що ТНК не є єдиними суб'єктами, які забезпечують розвиток національних економік. Більш того, спроможність національних економік експортувати капітал та породжувати ТНК розглядається як певний рівень їх розвитку.

Історично виокремлюють декілька хвиль формування ТНК, які передусім пов'язують з такими розвиненими країнами як США та Велика Британія (перша хвиля). Ще з XIX ст. національні економіки виштовхували на міжнародні ринки найбільш конкурентоспроможні та амбітні компанії. Після Другої світової війни ці процеси активізувались та доповнились представниками Японії та пізніше Кореї й інших азійських країн (друга хвиля). Нові покоління ТНК з цих країн продовжують спиратись на досягнення наукової думки, однак на відміну від

транспортно-інфраструктурних передумов на перші місця виходять такі чинники як мереживізація та формування глобальних ланцюжків вартості, міжнародні організаційні моделі управління та психологічні, управління знаннями та компетентнісні моделі, технологічні, передусім ІТ та ІКТ.

Зростання частки Китаю, Індії та Бразилії у світовій економіці супроводжується появою групи ТНК, що походять з цих новітніх ринків (третя хвиля). Це обумовило зростання в останнє десятиліття інтересу дослідників до цих компаній [17]. Зокрема, Дж. Метью було виявлено, що у більшості випадків успішність цих компаній передбачає не просту економію на певних видах витрат у наслідок відносної дешевизни факторів виробництва чи реалізації сервісних стратегій, але і транснаціоналізацію бізнес-діяльності, яка дійсно виходить за межі відносин між країнами глобального Півдня [18]. На справді транснаціоналізація стає результатом здобуття лідерства на внутрішньому ринку, чим підтверджує дійсність фундаментальної причини міжнародного руху капіталу – відносний надлишок на внутрішньому ринку та глобальний пошук найкращих сфер свого застосування. Хоча важливості державної підтримки не варто відкидати, але вона не є основним чинником успішності ТНК, що походять з країн, що розвиваються. Це обумовлюється не лише історичними передумовами, але передусім інституційною неспроможністю економік цих країн, що у багатьох випадках приводить того, що компаніям доводиться виконувати державні функції як формально, так і реально.

Відповідно певними хвилями відбувається розвиток теорій, що пояснюють передумови та рушійні сили транснаціоналізації національних економік і бізнес-діяльності. Їх можна згрупувати у декілька блоків – теорії інтернаціоналізації, теорії конкурентоспроможності, інвестиційно-фінансові теорії та теорії інноваційної економіки. Систематизація теоретико-методологічних підходів до розкриття сутності міжнародних фірм та причин їх виникнення, стратегій, організації та трендів розвитку дозволила О. Рогачу виокремити до 26 теорій, підходів та моделей [19]. В цілому теорії транснаціоналізації бізнес-діяльності розкривають, що це явище є загальною закономірністю розвитку капіталістичної ринкової системи.

Активні процеси транснаціоналізації, особливо у фінансовій сфері, за останні десятиліття справили значний вплив на багато країн. Однак вважається,

що найбільше поширення міжкраїнової дислокації виробництв відчули найменш розвинені країни, які найбільше сконцентровані в Африці [20]. Хоча йдеться як про позитивний, так і негативний вплив, однак у підсумку цим країнам подолати розрив у рівнях соціально-економічного розвитку стає все важче. Основною причиною чого є вади у рівні розвитку держави, подолання яких можливе лише разом із розвитком всього суспільства, а не лише окремих представників, які пов'язані з іноземними підприємствами. Разом з тим, популяризація теорії прямих зарубіжних інвестицій, виокремлення факторів митних і валютних зон (Алібер Р.), перегляд теорій ТНК (Ругман А.) та обґрунтування концепцією диверсифікації ризиків необхідності знизити ризики шляхом міжнародного розосередження капіталу (Д. Лессард) склали фундамент бурхливого розвитку на практиці таких інвестиційно-фінансових інструментів як внутрішньо-корпоративні позики і кредити, перекази комісійних і роялті, сек'юритизація корпоративних фінансових інструментів, консолідація бізнесу через транскордонні злиття і поглинання, а також реструктуризації транснаціональних фінансово-банківських мереж [21; 22; 23]. На їх прикладі спостерігаємо поглиблення суспільного поділу праці у внутрішньокорпоративному напрямку, в якому формуються професіонали та команди, які здатні працювати в масштабах глобального ринку практично в будь-якій країні.

Більш того, слід погодитись з тими науковцями, які привертають увагу, що в процесі транснаціоналізації слід розглядати не лише відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку окремих країн. Більш масштабним є усвідомлення того, що має місце певна зустріч цивілізацій, яка найбільш яскраво почала проявляти себе з 1970-х років [24]. В цьому контексті транснаціоналізація, має розглядатись як така, що призводить до мінімізації цивілізаційних відмінностей та формування цілісної цивілізації на планетарного масштабу.

Розвиток капіталістичної парадигми обумовлює стратифікацію країн світу за типом національної економіки, однією з ознак розвитку яких слід розглядати відносини з ТНК. За П. Кругманом нова економічна географія має справи не лише з процесами урбанізації, нерухомістю та локалізацією галузей і підприємств, але і міжнародною торгівлею, глобалізацією, теорією відносин між

ядром та периферією, Півднем та Північчю, У різноманітті капіталістичних моделей розвитку виокремлюють такі ключові типи національних економік як ліберальні ринкові економіки (США, Великобританія, Канада, Австралія), координовані ринкові економіки (Японія, Німеччина, Австрія, Фінляндія, Норвегія, Швейцарія), залежні ринкові економіки (країни Центральної та Східної Європи), змішані ринкові економіки (країни південної Європи), ієрархічні ринкові економіки (країни Латинської Америки). Дослідники обґрунтовують, що Туреччина відповідає ознакам ієрархічної ринкової економіки, якій характерна активна політика залучення ТНК (які формують 25% найкрупніших компаній країни), низькі інвестиції в освіту та слабкі профспілки [25]. Країни, досвід яких Україна намагається адаптувати (Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина) приймають ТНК, однак центри прийняття всіх рішень цих компаній знаходяться за межами цих країн, тому їх відносять до залежних ринкових економік.

Циклічність притаманна і секторам економіки, що впливає на доцільність транснаціоналізації бізнес-діяльності. Йдеться не лише про теорію життєвого циклу. Передумовами транснаціоналізації, що формуються на національному рівні, слід розглядати стадію зрілості внутрішнього ринку, динаміку розвитку попиту та пропозиції, стан лібералізації відносин у галузі, приватизації та розвитку державно-приватного партнерства, інституційну зрілість регуляторів та політики конкурентного розвитку. До них слід додати стан сформованості національних конкурентних переваг та їх готовності до інтернаціоналізації, потенціал впливу процесів глобальної інтеграції, пов'язаності з національними стратегіями соціально-економічного розвитку, перспективи оптимального управління ризиками, стан розвитку дво- та багатосторонніх відносин між країнами, мереж та переговорних компетенцій уряду. Зокрема, на прикладі розвитку міжнародної транспортної інфраструктури японські дослідники виявили, що найбільш активними періодами розвитку контейнерних терміналів був період з кінця 1980-х до другої половини 2000-х років, операторів аеропортів, доріг та залізниць – друга половина 1990-х – початок 2010-х,

формування альянсів морських перевезень та на авіатранспорті – 1990-і, розвиток морських та авіапортових операторів – друга половина 2000-х середина 2010-х, реформування бізнес-моделей розробників та концесіонерів автошляхів середина 1990-х – середина 2000-х [26]. Тому країнам, що прагнуть своєчасно скористатись перевагами транснаціоналізації їх підприємств та галузей варто проводити регулярний моніторинг стану транснаціоналізації бізнес-діяльності ключових потенційних конкурентів і партнерів.

Активізація процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності призводить до виходу глобалізації на нові рівні. Враховуючи те, що лідерство та найбільші абсолютні та відносні обсяги транснаціоналізації характерні компаніям з досить обмеженої кількості країн, з'явилося підґрунтя для розвитку поглядів, які наголошують на тому, що перевагами глобалізації користуються переважно розвинені країни, які і є агентами її просування. Більш того, йдеться про поширення конспірологічних теорій. Дослідники виокремлюють декілька груп чинників, що обумовили їх поширення, а саме: історичні прецеденти; циклічність сучасного розвитку; конкуренція доктрин соціально-економічного розвитку; брак визначеності та прозорості; та збереження міфу [27].

Дійсно, найбільш активна діяльність підприємств з країн, що розбудували висококонкурентні національні моделі, на світовому ринку має як об'єктивні, так і суб'єктивні передумови. Слід визнати, що найбільші ТНК світу на національному рівні лобіюють лібералізацію економічної діяльності та мінімізацію національних бар'єрів, що реалізується як через механізми розвитку двосторонніх відносин між країнами, так і у багатосторонніх форматах взаємодії національних економік. Тож формування простору можливостей через просування ліберальних цінностей передусім є результатом цілеспрямованих, систематичних зусиль (а не випадкових подій), результатами яких користуються в першу чергу компанії, які є більш розвинені та готові до використання переваг, що характерно представникам більш розвинених країн, що знайшло вираження у конкурентних теоріях транснаціоналізації. На відміну від них у менш розвинених країнах компанії, що потенційно могли б скористатись перевагами глобального ринку, спираються на переваги, скористатись якими у міжнародних масштабах не мають можливості, адже найчастіше вони носять неекономічний

характер.

Виділяють декілька основних напрямків дослідження передумов виникнення та економічного змісту ТНК, що сформували сучасну парадигму транснаціоналізації бізнес-діяльності. Крім поділу теорій на групи за змістом, слід розглядати їх з точки зору рівня на якому розглядається процес транснаціоналізації. В цілому представлені всі рівні – мікро- (теорії життєвого циклу продукту, інтерналізації, трансакційних витрат, інтернаціоналізації, біхевіоризму, тощо), мезо- (теорії олігополістичної реакції, конкурентних переваг, «летючих гусей», мережева, технологічна концепція, тощо) та макроекономічний (теорії переговорних відносин, нової економічної географії, модель валютного ризику, тощо). До кола ключових критеріїв, за якими теорії та моделі транснаціоналізації бізнес-діяльності можна розрізнити можна назвати такі як мотивація транснаціональної діяльності національних компаній та масштабів закордонного виробництва і зайнятості, міжкраїнова дислокація, переважаючі організаційно-економічні форми та інституційні рівні. Стисле викладення ключових теорій може детальніше розкрити ці відмінності.

Успішні приклади транснаціоналізації бізнес-діяльності спираються на високоефективні бізнес-моделі, які становлять одну з ключових довгострокових конкурентних переваг. Яскравим прикладом ефективності бізнес-моделей є госпіталь Арвінда, який розпочинав з клініки на 11 місць, а нині проводить 200 тис операцій щороку [28]. Очевидно і те, як доводять С. Геймер, С. Кобрін, Р. Гросс, Дж. Берман, Ф. Нікербокер, що бізнес-моделі мають певні варіації в залежності від галузі основної діяльності. Тому є об'єктивна необхідність ідентифікації й дослідження галузевих бізнес-моделей як передумови транснаціоналізації бізнес-діяльності та їх удосконалення в процесі її розвитку.

Транснаціоналізація обумовлює необхідність формування багатонаціональних, багатокультурних команд, ефективність функціонування яких впливає на результативність таких компаній. Тому, як намагається розкрити

біхевіористська теорія, високої актуальності набуває виявлення комплексу чинників, їх ієрархії та передумов підвищення результативності багатокультурних команд. Одним з прикладів побудови такої ієрархії є логіка їх розміщення у наступній послідовності. Вважається, що передумовами успішності таких команд є суспільні та інституційні чинники, за якими критичного значення набули організаційні та освітні чинники [29]. Моделі управління бізнесом слід розглядати в якості поєднуючої ланки між наведеними чинниками та культурою, кліматом та інтелектом команд. До окреслених факторів варто також додати мовний компонент та інформаційне різноманіття, які характерні подібним командам. При цьому слід усвідомлювати, що мають місце тенденції до їх трансформації – англійська набуває подальшого поширення не лише як мова міжнародного спілкування, але і діловодства, культури, науки та перенесення інформації.

В умовах капіталізму виникнення ТНК, як доводять С. Хаймер і його прихильники, є закономірним результатом розвитку ринкової влади, яка полягає у здатності продавців впливати на ринкову ситуацію. Відповідно до даної теорії, фірми на початку існування збільшують свою частку на ринку шляхом злиття та поглинань, а коли посилення влади в країні стає неможливим – поширюють діяльність за національні кордони, що призводить до виникнення ТНК [30]. Вона далі отримала розвиток завдяки Ч. Кіндлебергеру, Р. Кейвзу, Г. Джонсону, Р. Лакруа, окреслившись у модель монополістичних переваг [31]. Модель базується на ідеї, що іноземний інвестор знаходиться у менш вигідному становищі, в порівнянні з місцевим інвестором, тому йому необхідні додаткові переваги стосовно до місцевих конкурентів, за рахунок яких можна отримати більш високий рівень прибутку (про що писав Б. Олін).

У теорії циклу життя продукту Р. Вернон доводить, що ТНК вдаються до транснаціоналізації з метою підготовки ґрунту для подальшого збуту новинок, що розробляються в країні базування. Це є шляхом до використання потенціалу іноземних ринків та запобігання можливій місцевій конкуренції, в тому числі в розвинених країнах. Тож інвестиції в країнах, що розвиваються, мають на меті

збереження конкурентоспроможності товарів за рахунок низької вартості робочої сили чи доступу до інших факторів виробництва [32].

Динамічна теорія ендогенного зростання фірми, яка запропонована Р. Дагманом і Е. Пенроуз, заснована на концепції економії на масштабах. Слід погодитись, що одним з головних ресурсів компанії є знання менеджерів, тому зі збільшенням розмірів фірми виникають додаткові можливості більш продуктивного використання економічних ресурсів [33]. Знаннєвий вимір знайшов розвиток у подальших теоріях. «Ефект Пенроуз» моделює гіпотезу, що основним обмеженням зростання фірми є можливості її системи менеджменту. Економія на факторах виробництва і трансакційних витратах є стимулом для розширення фірм спочатку всередині країни, а потім за кордон.

За рамки традиційних положень теорії фірми, яка дуже популярна в західній економічній літературі, виходить концепція диверсифікації. ТНК розглядаються як особливий випадок мультизаводських фірм, що розвиваються завдяки оптимізації спеціалізації виробництва, а також диверсифікації бізнесу, обумовленої потребами розширення фірми й управління ризиками. Розуміння різноманіття галузевих особливостей обумовило можливість виокремлення спільних рис, систематизація яких дозволила Дж. Даннінгу сформулювати електричну теорію [34; 35]. У ній пролунала спроба інтегрувати елементи різних теорій ТНК, кожна з яких відтіняє ту чи іншу сторону у становленні розглянутого феномену. З одного боку, розвиток ТНК дійсно пов'язаний з об'єктивними факторами географічного знаходження сировинних ресурсів, робочої сили, основних ринків збуту. З іншого – ТНК власними діями активно формують нову економічну ситуацію.

Концепція конкурентоспроможності, заснована на «концепції життєвого циклу товару» (Р. Вернон, Р. Стобаух), виходить з того, що попит спочатку призводить до виникнення нового товару, в міру насичення ринку попит на нього стабілізується, а потім знижується та припиняється взагалі. Фірми в початковий період освоєння та випуску продукції організують виробництво на своїй території; з насиченням внутрішнього ринку нові вироби починають

експортувати; а потім нове виробництво починають освоювати в нових країнах, оскільки метою збереження прибутку фірми є пошук нових ринків збуту продукції (подовження циклу її життя) [36]. Зростання масштабів діяльності ТНК, інтернаціоналізація ринків і виробництва, формування глобального ринку обумовили потребу в інших підходах до розкриття суті транснаціоналізації.

Марксистський підхід до ТНК розвинув Дж. Гелбрейт, який вважав, що генеза ТНК обумовлена технологічними причинами, адже сучасна продукція більш складна, ніж в ХІХ ст., а її закордонні збут і обслуговування вимагають від фірми створення іноземної товаро- й послугозабезпечуючої мережі. Марксистська концепція зводилась до того, що ТНК, перш за все, є результатом взаємодії процесу капіталістичної концентрації та централізації із процесом інтернаціоналізації виробництва [37; 38]. Розкриття того, що транснаціоналізація є однією з найвищих форм усупільнення виробництва доповнює економічну теорію з цього питання. Більш того, науковці давно наголошують, формування глобального суспільства, яке є постіндустріальне, мережеве за своєю суттю, слід розглядати як щабель розвитку не лише ринку чи економіки, але всього людства в його спільноті [39]. Це засвідчує адекватність постановки питання про транснаціоналізації усупільнення виробництва.

Незважаючи на відмінності в трактуванні причин виникнення й сутності ТНК, всі перераховані вище економічні теорії акцентують увагу на зростанні масштабів корпорації, інтернаціоналізації та нових технологіях, як основних джерелах прибутків ТНК і засобах підвищення конкурентоспроможності й виживання фірм. Що стосується моделей ТНК, то вони досить різноманітні, що обумовлено перебігом історії чи особливостями економічного укладу тієї чи іншої країни. Головна риса ТНК – це наявність у них закордонного виробництва товарів та послуг, що з'являється в результаті прямих інвестицій, поведінку яких описують наступні моделі.

Іноземні інвестори мають можливість реалізовувати у приймаючих країнах монополістичні переваги за рахунок ряду чинників. До них відносяться недосконалість конкуренції на місцевих товарних ринках (оригінальних

продуктів з високою часткою доданої вартості) і на ринках ресурсів (при наявності у іноземної фірми досконалих технологій, доступу до кредитів та підприємницького досвіду); переваги в масштабах (внаслідок чого можна отримати значний приріст капіталу), та переваги сприятливого державного регулювання залучення ПІІ (особливий пільговий режим для іноземного капіталу).

Мікроекономічні моделі, що можуть бути вдало застосовані на національному рівні, потребують перегляду в разі, якщо йдеться про міжнародний чи глобальний рівні. Зокрема, модель життєвого циклу продукції, запропонована Р. Верноном на базі теорії росту фірми, передбачає, що новий продукт проходить чотири стадії циклу свого життя (іноді їх налічують п'ять): I – впровадження на ринок; II – зростання продажу; III – його зрілість; (IV – насиченість ринку); IV (V) – спад продажу. Однак міжнародний цикл життя продукту для фірми, що вперше налагодила його виробництво, дещо інакший: I – монопольне виробництво й експорт нового продукту; II – поява у іноземних конкурентів аналогічного продукту та його впровадження на національних ринках; III – вихід конкурентів на ринки третіх країн і відповідно скорочення експорту продукту із країни-піонера; IV – вихід конкурентів на ринок країни-піонера (як можлива стадія) [40]. Зрозуміло, що передова в технологічному відношенні фірма, до моменту виникнення конкуренції з боку нових виробників продукту, може розпочати впровадження іншого нового продукту. Однак існує й інший вихід за умов загрози експорту – налагодження виробництва за кордоном, що продовжить його життєвий цикл. Тим більше, що на стадіях зростання та зрілості рівень витрат виробництва знижується, обумовлюючи зниження ціни продукту та збільшуючи можливості як для розширення експорту, так і для налагодження закордонного виробництва. Але у порівнянні з експортом товару, виробництво за кордоном часто більш вигідне завдяки низькому рівню змінних витрат, можливості уникнення митних бар'єрів, посиленню позицій у боротьбі з іноземними монополіями та ін.

1.2 Основи розвитку мережевих структур ТНК

Виділення транснаціональної корпорації (ТНК), як важливого суб'єкта розвитку міжнародної економіки, є важливою визначальною рисою становлення сучасного світового господарства. Це супроводжується тим, що змінюється сам зміст поняття «світова економіка», яке все активніше перетворюється на «транснаціональну економіку», що характеризується встановленням різноманіття нових економічних зв'язків. Багато авторів відводять транснаціоналізації домінуючу роль у процесі зростаючої економічної взаємозалежності країн і складання нової гео економічної карти світу, де поділ на країни має другорядне значення, поступаючись поділу за економічними силами й інтересами. Платформа глобалізації економіки дозволяє ТНК реалізовувати глобальні стратегії та використовувати конкурентні переваги глобально (рис.1.1.). Виокремлення епох та етапів розвитку глобалізації справляє відповідний вплив на розвиток парадигми транснаціоналізації бізнес-діяльності [57]. Можемо спостерігати зміну ролі держави та нарощення впливу приватного сектору.

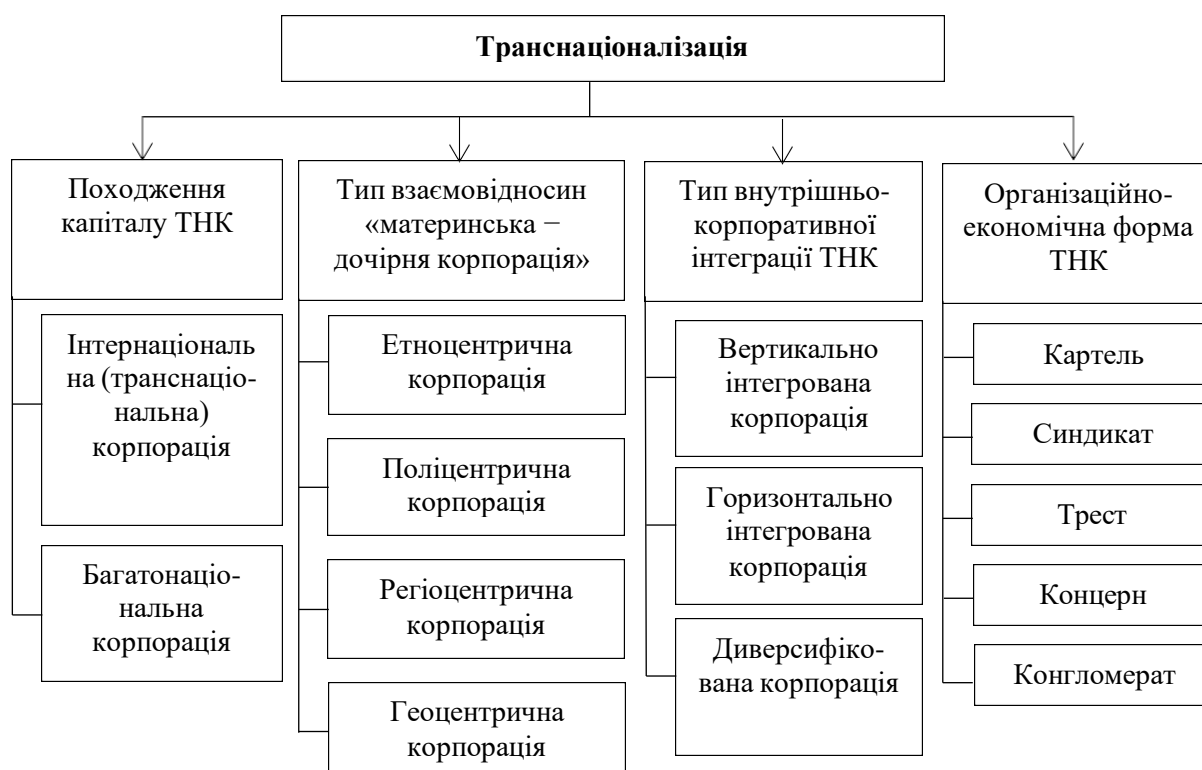


Рисунок 1.1 – Інституційні форми транснаціоналізації бізнес-діяльності

Вважається, що засновником теорії ТНК є англійський теоретик неокласичної школи С. Химер, який розвинув марксистські ідеї.

Транснаціоналізація породжує якісно нові процеси розвитку світової економіки. Передусім йдеться про появу та розквіт нових важливих суб'єктів міжнародних економічних відносин, якими є ТНК. С. Бракман виокремлює два ключові аспекти: ТНК являють собою сучасні промислові компанії, які мають домінуючу роль в економіці та представляють ключові адміністративну мережу, у якій приймаються рішення, але при цьому за природою свого походження практично всі ТНК з'явилися на базі національних компаній [58].

В контексті глобальної парадигми транснаціоналізації необхідно чітко ідентифікувати сутність поняття «бізнес-діяльність» як специфічної, усвідомленої форми функціонування суб'єктів, що активізована в контексті реалізації оптимальної стратегії отримання визначеної результативності. При цьому структура бізнес-діяльності, як спосіб закономірного зв'язку між складовими транснаціоналізації забезпечує її єдність, виступає основним провідником видів, типів та форм глобалізації. Мейнстримом становлення і розвитку видів, типів та форм бізнес-діяльності являється співіснування різних методологій управління й саморегулювання, форм власності, а також економічних інтересів.

Глобалізація світової економіки призводить до зміни середовища та формування нових умов діяльності, що обумовлює трансформацію форм функціонування транснаціональних корпорацій. Зокрема, поряд з класичними формами іноземної експансії ТНК (експортно-імпорتنі операції та прямі іноземні інвестиції) набувають подальшого поширення відносно нові форми, до яких відносимо: аутсорсинг, ліцензування, управлінські та підрядні угоди, інжиніринг, науково-технічна та виробнича кооперація, консалтинг. Платформа глобалізованої світової економіки дозволяє ТНК реалізовувати глобальні стратегії та використовувати глобальні конкурентні переваги і форми експансії.

Сфера послуг, наукомісткі галузі обробної промисловості є осередками концентрації фінансово-економічних ресурсів ТНК, які намагаються скористатись перевагами науково-технічного прогресу та не кидати виклики державного контролю над корисними копалинами. Так, близько 2/3 обсягів продукції електроніки на світовому ринку походить з Сінгапуру, Малайзії, Мексики, Філіппін. Такий стан обумовлений значними обсягами інвестицій ТНК

в ці регіони. Нарощення обсягів виробництва та експорту цих видів продукції трансформує структуру зовнішньоекономічних операцій країн та їх позиції системі міжнародного поділу праці.

Незважаючи на високий інтерес сучасних науковців до транснаціоналізації, чіткого і загальноприйнятого підходу до згаданого явища не існує. Здебільшого це пов'язано з часовими та просторовими ускладненнями дослідження транснаціоналізації як через її високу динамічність, що знаменується бурхливим розвитком та динамічною трансформацією, так і через її певну неосяжність як процесу світового масштабу. Деякі вчені розглядають транснаціоналізацію як «якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу»; інші трактують транснаціоналізацію «як більш вузьку категорію – лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя» [59; 60; 61; 62; 63].

Нині ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національних економічних систем. Чисельність ТНК перевищує 100 тисод., а кількість їх філій – 900 тисод. Про їх значення для світової економіки також свідчать дані про обсяги продажів і доданої вартості зарубіжних філій, розміри активів та чисельність працівників зарубіжних філій. Тому транснаціоналізація бізнес-діяльності може виступати як важливий економічний механізм, що визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі та вектори зовнішньоекономічної політики, закономірності й умови участі країн в міжнародному поділі праці, особливості яких обумовлюються різноманіттям інституційних форм ТНК (рис. 1.2).

Класичним є розуміння транснаціоналізації бізнес-діяльності, як якісно нового рівня розвитку підприємства, яке поглиблюючи міжнародний поділ праці і використовуючи переваги глобальної економіки виходить за межі національних кордонів. Додатково враховуючи наведені вище аргументи, можна розглядати сутність поняття «транснаціоналізація бізнес-діяльності» – як процесу трансформації міжнародних економічних відносин під впливом домінуючих механізмів функціонування транснаціональних корпорацій. З нашої

точки зору, транснаціоналізація є одним з найбільш превалюючих процесів в сучасних умовах, що забезпечує збільшення масштабів і рівня ефективності виробничо-господарської діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу; реалізацію глобального потенціалу фінансово-економічних зв'язків; удосконалення механізмів акумуляції капіталу та матеріально-технічних ресурсів розвитку; уніфікацію економічного простору у результаті поширення інноваційних механізмів функціонування глобальної економіки.



Рисунок 1.2 – Конкурентні переваги транснаціоналізації бізнес - діяльності

В системі ключових компонентів локального розвитку сучасні дослідники З. Кісман та І. Тасар виокремлюють три ключові складові – ринкові знання та досвід, академічний базис та інтернаціоналізація [64]. Розглядаючи процес інтернаціоналізації як поєднання зовнішньої транснаціоналізації (вихід

національних суб'єктів на іноземні ринки) та внутрішньої транснаціоналізації (створення умов для приходу на внутрішній ринок іноземних суб'єктів) багато науковців у світі ототожнюють терміни інтернаціоналізації та транснаціоналізації. Хоча таке ототожнення не можна визнати за абсолютно доречне, однак у багатьох випадках воно можливе. На основі цього можемо спостерігати, що виокремлюють дві групи підходів до транснаціоналізації – статичні та динамічні. До статичних підходів відносяться такі як прямі зарубіжні інвестиції, поведінковий підхід до інвестицій за Я. Агароні [65], економіка трансакційних витрат, інтерналізація, еkleктична парадигма за Данінгом, стратегічний підхід, підхід, що спирається на джерела. З іншого боку, до динамічних підходів відносять модель життєвого циклу товару, моделі інновацій, модель інтернаціоналізації Упсала, мережева модель. Разом з тим, бібліографічний аналіз праць, що вивчають питання транснаціоналізації бізнес-діяльності виявив, що до ключових підходів слід відносити теорію трансакційних витрат, підходи, що спираються на дослідження ресурсів та знань, теорію агентів, інституційну та теорію ігор [66]. При цьому лівова частка припадає саме на перші три, а інші залишаються менш вивченими, а тому їх потенціал ще не повною мірою використано.

Крім того, як доводять американські лідери досліджень бізнес-моделей, динамічні можливості компаній, які за компетентнісним підходом можна називати компетенціями, тісно взаємопов'язані з їх конкурентоспроможністю на національному та глобальному рівнях. Логіка їх взаємозв'язку полягає у послідовному переході від ідентифікації внутрішніх та зовнішніх можливостей (зокрема наявних технологічних можливостей та самостійного розвитку нових технологій) до удосконалення бізнес-моделі та забезпеченні ресурсів на це (зокрема, слід також передбачити можливі реакції конкурентів та захистити права інтелектуальної власності) та до трансформації чинної організаційної структури та корпоративної культури або інвестування у розвиток нових якостей [67]. Наведені компетенції мають знаходити належне місце у структурі корпоративної бізнес моделі та стратегії розвитку компанії.

Розвиток теорії економіки знань дозволив пояснити ряд аспектів щодо транснаціоналізації бізнес-діяльності. Разом з тим, актуалізується розуміння того, що вихід на зовнішні ринки слід розглядати як рішення, що матимуть середньо- та довгострокові наслідки та потребуватимуть відповідних витрат часу і ресурсів. Зокрема, Б. Петерсен та Т. Педерсен виявили, що вихід компаній на зарубіжні ринки найчастіше супроводжується шокowymi ефектами, як і тривають до семи років від початку виходу або прийняття рішення про вихід [68]. Ключовою закономірністю тут є те, що цей шок спостерігається передусім щодо прилеглих ринків, а також притаманний виробникам товарів, що не є стандартизованими. Очевидно, що вплив справляє і психологічна відстань між суб'єктами, які знаходяться в різних країнах.

Успішність процесу транснаціоналізації бізнес-діяльності потребує ефективного використання компетенцій роботи зі знаннями. Йдеться передусім про доступність та застосування знань, міжнародний стиль мислення, інтеграцію в міжнародні підприємницькі мережі та комунікаційну інтерактивність. Крім того, невід'ємною складовою мають бути маркетингові стратегії, які під впливом ІКТ та мереживізації все частіше набувають форм е-маркетингу [69]. Це обумовлює не лише появу нових глобальних можливостей для підприємництва, але і потребує готовності до глобальних викликів та загроз, що привносить, наприклад, глобальна доступність виробників та споживачів завдяки Інтернету.

Аналіз наукової літератури дозволив виокремити основні виміри транснаціоналізації бізнес-діяльності, до яких звертаються вітчизняні та зарубіжні теоретики та дослідники. До найбільш розповсюджених відносимо такі аспекти транснаціоналізації бізнес-діяльності:

- транснаціоналізація як процес прийняття інноваційних рішень;
- транснаціоналізація як комплекс окремих та/або взаємопов'язаних процесів інтернаціоналізації, інновацій та організаційного навчання;
- транснаціоналізація як результат взаємодії внутрішніх та зовнішніх сил бізнес-мережі, попиту та пропозиції, споживачів, стейкхолдерів та конкурентів;

- транснаціоналізація як якісно нова форма міжнародного поділу праці та усуспільнення виробництва;
- транснаціоналізація як стратегія відтворення та удосконалення бізнес-моделі, організаційного розвитку;
- транснаціоналізація як виклик розвитку підприємств, галузей та національних економік;
- транснаціоналізація як процес поширення бізнес-діяльності підприємств у масштабах глобального ринку та світової економіки;
- транснаціоналізація як рівень розвитку галузі та її лідерів;
- транснаціоналізація як рівень розбудови корпоративної бізнес-мережі;
- транснаціоналізація як форма поширення цінностей національних бізнес-культур;
- транснаціоналізація як форма експорту / залучення капіталу країнами.

До ключових закономірностей розвитку процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності відносять трансформацію міжкраїнових економічних відносин у внутрішньокорпоративні та формування сучасної системи глобального розвитку на базисі багатонаціонального виробництва ТНК. На думку А.Філіпенко, можна говорити про те, що сучасна система глобального економічного розвитку поєднує в одному організаційному, фінансовому і технологічному режимі процеси виробництва продукції, міжнародні операції, управління, маркетинг, фундаментальні та прикладні дослідження [70]. Однак, хоча масштаби діяльності ТНК та їх вплив на економічні процеси дійсно суттєво зріз за останні десятиліття, важливість національних економік як інституцій світової економіки применшувати не слід. З точки зору діяльності ТНК, національні економіки вносять турбулентність у діяльність, ставлять певні завдання та окреслюють виклики розвитку, які можуть бути успішно досягнені та подолані лише спільними зусиллями.

З мережевої точки зору в результаті транснаціоналізації бізнес-діяльності утворюються вертикально та горизонтально інтегровані ТНК. Навіть горизонтально інтегровані ТНК, на думку А. Поручника, становлять сьогодні

складні, комплексні системи, які еволюціонують у полікліткові горизонтально-мережеві структури [71]. Хоча вважається, що вертикально інтегровані ТНК є більш складними з точки зору організації, ніж та горизонтально інтегровані, однак, на нашу думку, застосування підходів, що характерні методології формування глобальних ланцюгів створення вартості дещо змінює такі уявлення. Йдеться про те, що горизонтально інтегровані ТНК на практиці можуть розглядатись в якості однієї з ланок глобальних ланцюгів, в межах яких відбувається не лише створення вартості, але і розподіл факторів виробництва та прибутків. Разом з тим, поширення горизонтально інтегрованих ТНК є невід'ємним етапом розширення географії учасників глобальних мереж та ланцюгів, що і призвело до актуалізації теорій нової економічної географії.

Мережеві підходи до дослідження суб'єктів міжнародних економічних відносин слід застосовувати до всіх з них. Розширене (мережеве) та звужене (ядро) розуміння сутності ТНК та транснаціоналізації бізнес-діяльності, які популяризує А.Рогач, може допомогти краще зрозуміти їх сутність [72]. Завдяки цьому при дослідженні діяльності ТНК слід враховувати взаємозв'язки з компаніями-субконтракторами, розповсюдження неакціонерних форм власності та, відповідно, розширення джерел та інституційних форм формування сукупного капіталу учасників глобальних транснаціональних утворень.

Теорія фрагментації міжнародного виробництва інтегрує в собі класичні та новітні теоретико-методологічні підходи у сферах міжнародної торгівлі (наприклад, теорія торгівлі завданнями) та міжнародного руху капіталу у формі прямих інвестицій (наприклад, концепція глобальних ланцюжків доданої вартості). Характерними рисами сучасних процесів транснаціоналізації є не лише поглиблення внутрішньокорпоративного поділу праці та сегментації виробництва ТНК, але й формування складної архітектури процесу створення доданої вартості. Як доводять вітчизняні науковці, зокрема А. Джалілов, міжнародне виробництво ТНК є передусім економічними відносинами у сфері контролю, координування та організації виробничої та ринкової діяльності щодо створення доданої вартості, що набуває таких базових форм як управління

міжнародною виробничою системою, глобальні ланцюжки створення вартості та географічна дисперсія виробничого процесу [73]. В цілому фрагментація міжнародного виробництва досить яскраво демонструє, що транснаціоналізація бізнес-діяльності свідчить про те, що усупільнення виробництва дісталось глобального рівня.

Розвиток мережевих структур ТНК визначає характер взаємодії національних господарств зі світовою економікою. Включення країн в процеси транснаціоналізації зі зростаючим впливом обумовлює диспозицію країн у масштабах світової економіки [74]. Тому логічним продовженням виявлених вітчизняними науковцями закономірностей розвитку світової економіки є постановка перед національними економіками завдання зі створення таких умов в масштабах внутрішніх економічних просторів, що сприяли б формуванню когорти підприємств, конкурентного лідерства яких було б достатньо для успішного змагання в міжнародних та глобальних масштабах. Вихід на глобальні ринки можливий через транснаціоналізацію бізнес-діяльності та інтернаціоналізацію внутрішніх ринків. З нашої точки зору, в Україні інтернаціоналізацію внутрішніх ринків уряди проводять досить вдало про що свідчить один з найвищих рівнів частки зовнішньоторговельного обігу у ВВП. Однак готовності до транснаціоналізації вітчизняним підприємствам явно бракує в наслідок несформованості внутрішнього конкурентного середовища та незрілості відповідної національної політики.

Циклічність економічного розвитку знаходить свій прояв і у процесах транснаціоналізації. Періоди активізації розвитку глобальної економіки змінюються глобальними кризами та рецесіями. Зокрема, дослідниками Л. Дуктор і Д. Леїва-Леон було виявлено, що на зламі тисячоліть відбувся один з найбільших підйомів активізації процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності, який через декілька років змінився на глобальну рецесію [75]. У 2000 році такі країни як Австралія, Бельгія, Бразилія, Гонг Конг, Південна Африка, Нідерланди, Сінгапур та Чилі суттєво наростили сукупний рівень синхронізації, залученості їх економік у глобальну економіку. Хоча при цьому Малайзія,

Мексика, Туреччина залишались відносно ізольованими від тренду на зближення. Хоча глобальна криза 2007-2008 та наступних років вплинула практично на всіх, однак системного характеру вона набула завдяки зближенню економічних циклів та взаємної залежності.

Поєднання розуміння того, що транснаціоналізація є однією з найвищих форм усупільнення виробництва та циклічності розвитку економічних систем, відкриває додаткові можливості для розкриття сутності транснаціоналізації бізнес-діяльності. Технологічний розвиток та суспільний прогрес спираються значним чином на інвестиційну активність економічних агентів, які в умовах капіталізму прагнуть скоротити терміни відтворення капіталу, що обумовлює скорочення фаз економічних циклів. Інвестиційний аспект економічного розвитку дозволив виокремити декілька ключових фаз:

- розвиток, що спирається на ресурси;
- інвестиційний розвиток;
- інноваційний розвиток;
- знаннево- та сервісно- інтенсивний розвиток (рис.1.3).

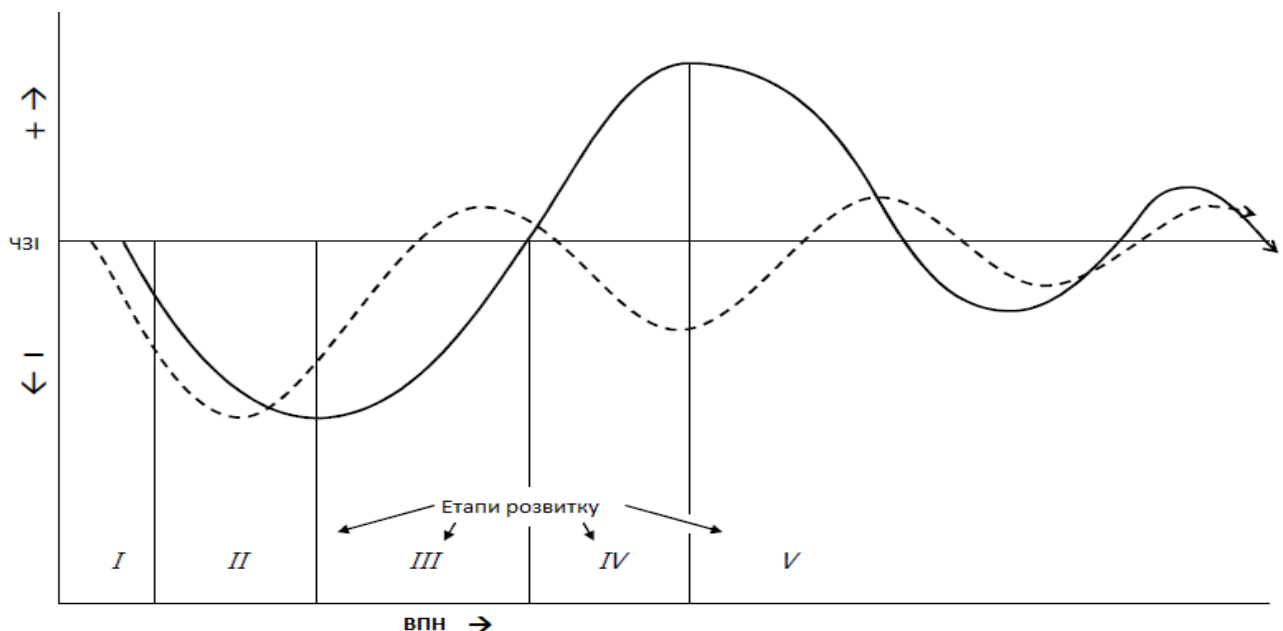


Рисунок 1.3 – Загальна модель інвестиційного розвитку національних економік де,

— - розвиток в доглобалізаційну епоху

----- - розвиток в період глобалізації ЧЗІ – чисті зарубіжні інвестиції; I – розвиток, що спирається на ресурси; II – інвестиційний розвиток; III – інноваційний розвиток; IV та V – знаннево- та сервісно- інтенсивний розвиток.

Наведена теоретична модель демонструє, що за сучасних умов підприємства раніше починають розглядати та реалізовувати можливості транснаціоналізації бізнес-діяльності. Іншою важливою особливістю є зменшення амплітуди обсягів чистих зарубіжних інвестицій та збільшення частоти хвиль, що свідчить про більшу залученість до світової економіки як розвинених так і країн, що розвиваються.

Транснаціоналізація бізнес-діяльності має досить чіткі галузево-секторальні закономірності та особливості, які мають бути враховані на практиці, а для дослідників становлять предмет досліджень. Зокрема, на прикладі роздрібної торгівлі, яка однією з найбільш розповсюджених серед форм виходу на зовнішні ринки, європейські та американські дослідники виявили, що вибір типу управління процесом транснаціоналізації залежить від ряду чинників, домінантними з яких є тип підприємства та тип зарубіжного бізнес-середовища (табл.1.1). В різні роки ЮНКТАД, ОЕСР, СОТ та Світового банку та її експерти світового рівня привертали увагу глобального суспільства до різних галузево-секторальних закономірностей та особливостей транснаціоналізації бізнес-діяльності, як визначального чинника розвитку міжнародних інвестиційних потоків. Зокрема, йдеться про такі з них як діджиталізація та сервізація світової економіки, пріоритети сталого розвитку, низьковуглецева економіка, сільськогосподарське виробництво та видобувна промисловість, інфраструктурні виклики, ДіР [77].

Факторами другого порядку найчастіше називаються значимість для материнської компанії, поширені у галузевій практиці стратегії управління ризиками, обсяг і режим контролю над основними дочірніми підприємствами, ступінь інтеграції дочірніх підприємств до місцевої економіки та пріоритети розвитку дочірніми підприємствами певних компетенцій. На прикладі, мереж роздрібної торгівлі Л. Као було виявлено, що типовими стратегіями

транснаціоналізації є екстенсивна (привнесення власного бренду на зарубіжні ринки, надання внутрішніх ресурсів та знань зовнішнім підрозділам), інтеграційна (альянси з зовнішніми стейкхолдерами, імітування зовнішніх конкурентів) та автономна (нові інновації для нових ринків), кожна з яких має характерні риси [78].

Таблиця 1.1 – Типи управління процесом транснаціоналізації у формі ПЗІ

Типи підприємств	Тип зарубіжного бізнес-середовища		
	плюралістичне	колобораційне	близьке
значимість ПЗІ			
опортуністичні фірми	низьке	низьке	низьке
кооперативні ієрархії	низьке	обмежене	помірне
розрізнені ієрархії	низьке	змінне	значне
поширені стратегії управління ризиками			
опортуністичні фірми	гнучкість, персональні мережі	персональні мережі	персональні мережі
кооперативні ієрархії	ринкова влада	ринкова влада та додаткові альянси	перенесення домашніх альянсів та ринкова влада
розрізнені ієрархії	ринкова влада	ринкова влада та короткострокові альянси	ринкова влада та специфічні переваги фірми
обсяг і режим контролю над основними дочірніми підприємствами			
опортуністичні фірми	високе, пряме, персоналізоване	високе, персоналізоване	високе, персоналізоване
кооперативні ієрархії	високе, пряме, доступ до ресурсів	значне, доступ до ресурсів	значне, доступ до ресурсів
розрізнені ієрархії	високе, контроль ресурсів та цілі	обмежене, формальні цілі	обмежене, формальні цілі
ступінь інтеграції дочірніх підприємств до місцевої економіки			
опортуністичні фірми	обмежене, ad hoc, короткострокове	обмежене, ad hoc	обмежене, ad hoc
кооперативні ієрархії	обмежене, ad hoc	обмежене, додаткове	обмежене
розрізнені ієрархії	деяке, короткострокове	значне	значне
розвиток дочірніми підприємствами певних компетенцій			
опортуністичні фірми	низьке	низьке	низьке
кооперативні ієрархії	низьке	обмежене	обмежене
розрізнені ієрархії	низьке	значне	значне, якщо приймаюча країна має значні відмінності
ступінь організаційного навчання та змін від ПЗІ			
опортуністичні фірми	низьке	обмежене	обмежене
кооперативні ієрархії	низьке	обмежене, але більш комплексне	обмежене, але більш комплексне
розрізнені ієрархії	низьке	обмежене, але більш комплексне	помірне, з підвищеною комплексністю

Вибір форм транснаціоналізації бізнес –діяльності та особливості виходу на зовнішні ринки мають як секторально-галузеву, так і національну специфіку. Зокрема, на прикладі дослідження діяльності ТНК в країнах Балтії було виявлено, що у сфері управління людськими ресурсами підприємства стикаються з необхідністю вибору між двома ключовими альтернативами – інтеграцією в національне бізнес-середовище або диференціацією і застосуванням кращих, перевірених теорією і практикою форм.

1.3 Цілі розвитку транснаціоналізації бізнес-діяльності в умовах глобалізації

Сучасні процеси економічної глобалізації, інтернаціоналізації економічних відносин, особливо ринків, та транснаціоналізації бізнес-діяльності становлять сукупність взаємопов'язаних та взаємообумовлених процесів. Транснаціоналізація бізнес-діяльності часто називається ключовим чинником формування глобальної економіки [94]. Ці процеси становлять ядро процесу глобальної інтеграції, що призводить до утворення цілісної світової економіки. Імперативами, що визначають утворення та розгортання цих процесів, можна визначити *науково-технічний розвиток*, який уможлиблює вільне переміщення факторів виробництва та який спирається на знання, що глобально розподілені зі значною асиметричністю; та *еволюційно-ціннісний*, який засвідчує перегляд умов розвитку національних економік, міжнародних економічних відносин, ринків та світового господарства на якісно новій, глобальній парадигмі, в основі якої покладено лібералізацію економічних відносин, права та свободи економічних агентів. Крім того, до того ж рівня важливості слід віднести *суперечність* між розвитком на основі об'єктивних економічних законів, явищ та процесів (зокрема, поглиблення суспільного поділу праці та його найвищого рівня – міжнародного, й усупільнення виробництва) та суб'єктивним впливом окремих учасників МЄВ та світової економіки, що зменшує рівень передбачуваності міжнародних економічних відносин та діяльності. Разом з тим, слід враховувати *діалектичність* розвитку глобального суспільства, як громади, якій притаманні великі диспропорції та різноманіття рівнів, форм, механізмів та інструментів забезпечення інтересів та реалізації місій.

Слід пам'ятати, що *імператив*, як категорія, була введена у науковий обіг І. Кантом у праці «Критика чистого розуму» як загальні правила, норми на протипагу особистому баченню, що вказує на існування вимог вищого характеру. Об'єктивні чинники, процеси та явища, на протипагу суб'єктивним поглядам, реакціям та діям, є саме тим, знання про яке намагаються отримати більшість науковців, теоретиків та дослідників. Тож знання про об'єктивні закономірності розвитку транснаціоналізації бізнес-діяльності, як і економічної глобалізації, інтернаціоналізації економічних відносин є активом, який прагнуть отримати суб'єкти МЕН з метою отримання переваги, максимізації результативності міжнародної діяльності та відносин, у які вони вступають з іншими суб'єктами.

З іншого боку, В. Робінсон в результаті аналізу трьох вимірів: теорії відносної переваги, теорії циклу продукту та теорії трансакційної вартості виділив чотири глобальні імперативи розвитку міжнародного бізнесу. Ними є глобальний ринок, глобальні переваги, глобальні технології, глобальна конкуренція [85]. На його думку саме ці фактори обумовлюють формування глобального класу, ядром якого є дві групи – транснаціональні держави та транснаціональні корпорації. На нашу думку, транснаціоналізація є процесом становлення міжнародного бізнесу, подальший розвиток якого детермінується глобальними ринком, перевагами, технологіями та конкуренцією. Хоча виключати вплив останніх на транснаціоналізацію не слід, бо навіть слід прагнути лідерства для того, аби їх вплив не був визначальним.

В системі чинників, що справляють найбільший вплив на бізнес-діяльність ТНК, до ключових слід віднести середовище. За традиційною парадигмою його поділяють на внутрішнє та зовнішнє, а її доповнюють концепція внутрішньофірмової централізації за М.Тейлером та Н.Тріфтом, теорії організації Г.Саймона та О.Уільямсона, теорії інтерналізації та диверсифіковане різноманіття бізнес-моделей з їх галузевими та регіональними особливостями. До характерних рис зовнішнього середовища вітчизняні вчені відносять комплексність, підвищену ризикованість, динамічність та невизначеність, взаємопов'язаність різних чинників, їх гнучкість та варіативність, неможливість визначення повного набору чинників та їх характеристик, а також перехресну

конкуренцію [76]. До них слід додавати різноманіття форм та напрямків впливу різних типів середовища – країн походження, приймаючих країн, міжнародного ринку та інших стейкхолдерів, що вдало комплексно окреслені М.Портером. Характерними рисами діяльності ТНК також є те, що активізація транснаціоналізації призводить до ущільнення бізнес-простору і загострення конкуренції між ТНК як на окремих ринках, так і глобально у їх прагненні здобуття кращих ринкових позицій.

ТНК у своєму розвитку відчують домінуючий вплив середовища діяльності, закономірності та особливості розвитку якого впливають і на інших суб'єктів світової економічної системи. Вивчення тенденцій розвитку світового господарства має враховувати дослідження закономірностей та особливостей трансформації ролі та місця транснаціональних корпорацій у них. Доказами актуальності цієї аксіоми нас збагачують відомі захисники глобалізації Гамильтон Л. та Верстер Ф., які визначили три ключові тренди розвитку сучасної глобальної політичної економії, а саме:

- зростання впливу транснаціональних корпорацій;
- зменшення впливу національних держав;
- перетворення регіонів на нові простори економічної діяльності [77].

Транснаціоналізація бізнес-діяльності має як позитивні, так і негативні прояви впливу на національні економіки, тому їх вивчення покликане підвищити рівні взаємної задоволеності ключових стейкхолдерів, що особливо актуально з точки зору забезпечення сталого розвитку та мінімізації глобальних асиметрій. До неї слід ставитись як до об'єктивного процесу, як і міжнародного поділу праці та усупільнення виробництва, формою яких транснаціоналізації виступає. В цьому плані ватро погодитись з науковцями, які доводять можливість використання потенціалу транснаціоналізації для позитивного впливу на конкурентоспроможність національних економік. Йдеться про те, що такими умовами є узгодження інтересів держав та ТНК, удосконалення інструментів впливу держав на діяльність ТНК, створення механізмів державного сприяння транснаціоналізації бізнес-діяльності компаній країни та підвищення їх результативності, формування оптимального рівня відкритості національних економік та готовності до структурних зрушень в наслідок транснаціоналізації

[78]. Хоча при цьому ряд аспектів найчастіше випадають з поля зору дослідників, їх врахування спроможне покращити взаємний вплив ТНК та держав. Маємо на увазі такі як 1) розуміння того, що транснаціоналізація носить як прямий, так і зворотній характер; 2) формулювання національних інтересів та управління безпекою у всіх їх вимірах можуть зазнавати впливу ТНК; 3) пріоритетним має бути формування бізнес-клімату з негативним ставленням до корупції на відміну від прагнення вплинути на діяльність і результативність всіх ТНК; 4) позитивний довгостроковий вплив ТНК на національну економіку може супроводжуватись негативним коротко- та середньостроковим негативним впливом на платіжний баланс. До критично важливих завдань держави також слід віднести пріоритетність розвитку внутрішнього ринку, активізації економічної та іншої суспільної діяльності, а не прагнення скористатись можливостями глобального ринку, що має покладатись на плечі підприємницького сектору, зокрема найкрупніших підприємств. Логічна єдність імператив, детермінант та домінант є на стільки комплексною, що її візуалізація становить креативне завдання, реалізувати яке вдалось на прикладі ключових взаємозв'язків завдань, чинників та принципів транснаціоналізації бізнес-діяльності (рис. 1.4). В процесі вивчення концептуальних підходів до транснаціоналізації бізнес-діяльності виявлено, що на початковому етапі розвитку концепцій транснаціональної корпорації її традиційне трактування виходило з принципу об'єднання структур різної національної приналежності (вплив домінанти «геолокалізація материнського капіталу»). Міжнародний характер діяльності реалізувався, в основному, у збутовій сфері. Під впливом домінанти «ринкове позиціювання» характер феномену транснаціональної корпорації змінився. Провідну роль стали відігравати ТНК, до складу яких входили виробничі підприємства, пов'язані єдиним технологічним циклом, однак розміщені в різних країнах.

Вирішальний вплив на формування, становлення, розвиток сучасного міжнародного бізнесу здійснюється інноваційними процесами. До їх реалізації на практиці залучаються як головні фірми, так і відокремлені підрозділи в усьому світі [79].

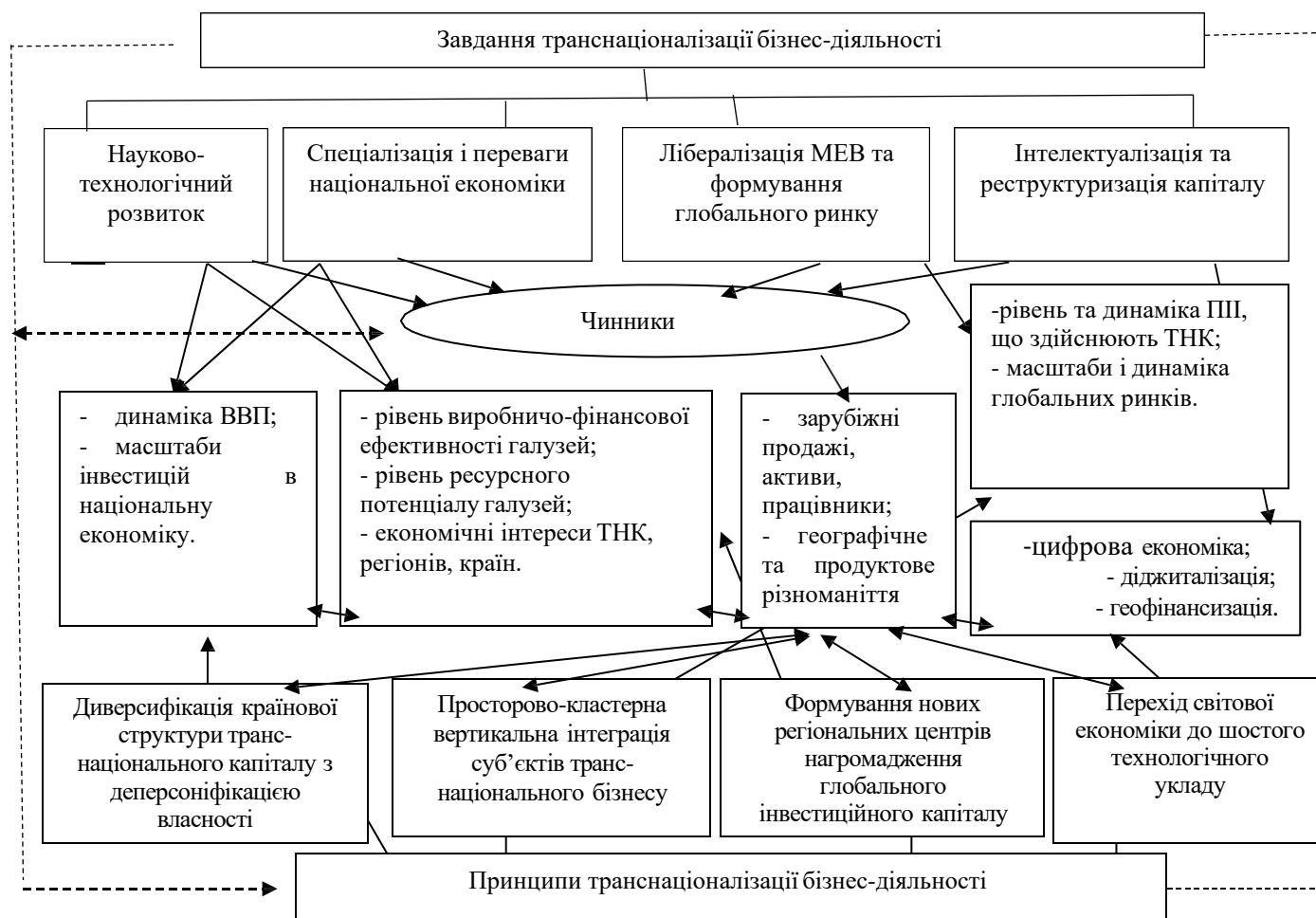


Рисунок 1.4 – Ключові взаємозв'язки завдань, чинників та принципів транснаціоналізації бізнес-діяльності

Вплив домінанти транснаціоналізації «розривні інновації» обумовив розвиток діджиталізації міжнародних комунікаційних і соціальних мереж, цифрової економіки, міжнародних фінансів, підвищення близькості виробників та споживачів, тощо.

Інвестиції у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій та обчислювальної техніки були на стільки вдалими, що діджиталізація протягом останніх 30-40 років називається детермінуючим фактором розвитку як корпоративних бізнес-моделей, так і національних економік. Легкість, з якою

уможлиблюється долання відстаней та кордонів в масштабах світової економіки, у сфері е-бізнесу обумовлює доцільність усвідомлення такими компаніями всіх рівнів забезпечення їх конкурентоспроможності. Діжиталізація обумовлює зменшення матеріаломісткості ПП, що знайшло вираження у їх ідентифікації як легких [10]. Дослідники доводять, що в цій сфері (е-комерція, е-безпека, управління ланцюжками постачання та відносинами з клієнтами, е-маркетинг, е-послуги, е-працевлаштування, тощо) транснаціоналізація може бути як відкриттям глобальних можливостей, так і викликом виживання. Тому компаніям слід відразу розвивати бізнес-діяльність з урахуванням таких рівнів управління конкурентоспроможністю як внутрішньо- корпоративний, галузевий, національний та глобальний [11]. Особливої актуальності це набуває у галузі електронної комерції, де моделі підприємництва можуть бути досить легко тиражовані в різних країнах світу.

Знаходимо численні докази взаємозв'язку процесів інтернаціоналізації ринків та транснаціоналізації бізнес-діяльності між собою та іншими процесами розвитку ринків, галузей та підприємств. Лідери індійської ІТ галузі переконують, що вони спроміглись скористатись можливостями, що відкрила інтернаціоналізація ринку ІТ-послуг, передусім не завдяки транснаціоналізації бізнес-діяльності, але ефективній та активній інноваційній діяльності [12]. Така стратегія, що передбачала численні спроби та помилки, дала відчутні результати не лише самим компаніям, але всьому сектору економіки країни.

Вважаємо, що найбільш вагомим чинником транснаціоналізації бізнес-діяльності виступають технологічні досягнення, що реалізуються конкретними підприємствами на національному та світовому ринках, та які є джерелом конкурентних переваг компаній-лідерів. Разом з тим, слід усвідомлювати, що одних технологічних зрушень недостатньо, а більш об'єктивно було б розглядати весь комплекс чинників транснаціоналізації бізнес-діяльності, до яких також відносяться історичні, природні, економічні, політичні, стратегічні, правові, культурні компоненти. Зокрема дослідники звертають увагу на те, що позитивне право має екстернальний вплив на внутрішні правовідносини та,

часом, призводить до абсолютної неефективності реалізації фундаментальних прав [13]. У цілому різноманіття аспектів обумовлює доцільність мультидисциплінарних підходів до кращого розуміння явищ та процесів, розв'язання проблем та реагування на виклики глобалізації.

Транснаціоналізація бізнес діяльності підприємств безпосередньо пов'язана з їх інноваційною діяльністю, яка в умовах техноглобалізму відкриває нові можливості, але і кидає нові виклики. Традиційним парадигмам інноваційної діяльності, що походять з західної бізнес-культури (проривні інновації, відкриті інновації, соціальні інновації, спільні та відповідальні інновації), культура сходу намагається запропонувати адекватну альтернативу. Зокрема китайські науковці обґрунтовують, що набуває зрілості холістична парадигма інноваційної діяльності [14]. Вона спирається на чотири ключові стовпи інноваційного технологічного менеджменту фірм – стратегічність, тотальність, відкритість та колабораціонізм. Вона стає логічним наслідком еволюції поглядів на інновації, що домінували серед науковців та практиків з Азії – імітаційні інновації, *jugaad* інновації, конвергентні інновації, місцеві інновації, вторинні та охоплюючі інновації. Холістична парадигма інноваційної діяльності намагається не лише поєднати переваги західної та східної філософії, але й врахувати міжнародну організацію практично всіх економічних процесів від виробництва нових знань і до задоволеності споживачів. В ній транснаціоналізація бізнес-діяльності розглядається передусім як інструмент національної інноваційно спрямованої стратегії розвитку і забезпечення глобального миру і сталого розвитку.

В залежності від технологічної складності та джерел походження ресурсів ТНК можуть використовувати різні стратегії. Комплексність розвинених світових ринків, де панують ТНК, що були сформовані протягом останніх десятиліть, ставить перед країнами з ринками, що формуються, досить складну задачу. В залежності від конкретних умов ними можуть розглядати варіанти реалізації стратегій радикальної реконфігурації ринків, формування спільних підприємств, альянсів чи поглинання, проведення досліджень національними

силами та найму дослідницького персоналу, пошуку та набуття технологічних рішень з зовнішніх джерел тощо [15]. У будь-якому випадку компаніям доведеться спиратись на панівну інноваційну парадигму, що вимагатиме від них попереднього опанування відповідними компетенціями.

Процеси транснаціоналізації та розвитку національних політик впливають один на одного, що в різних країнах відбуваються у різних формах та призводить до різних наслідків. В різних регіонах світу та країнах світу вони різняться – десь відбувається посилення, десь послаблення держави; місцями відбувається делегування регулювання на міжнародний та наднаціональний рівень. Вплив транснаціоналізації характерний як для розвинених країн, які часто стають країнами походження БНП, так і для менш розвинених, країн, що розвиваються, які найчастіше виступають приймаючими суб'єктами. Розвиток національних моделей економічного розвитку знаходиться під впливом самих різних суб'єктів, у т.ч. тих, що походять з менш розвинених країн, що можемо спостерігати на прикладі економічної кооперації між Індією та Малайзією [16].

Дійсно розвиток діяльності та вплив різноманітних чинників на діяльність ТНК слід вивчати та враховувати спираючись на багаторівневість використовуваних підходів. Саме тому ряд дослідників доводять, що аналіз та розвиток бізнес діяльності ТНК має розглядатись на таких п'яти рівнях як індивідуальний, організаційний, секторальний, національний та транснаціональний [17]. Відповідно, ключовими контекстуальними умовами досліджень процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності слід розглядати дисциплінарний досвід, підготовку, норми та цінності на індивідуальному рівні; на організаційному – організаційні культуру, структуру та процеси, ресурси, інфраструктуру та інтереси стейкхолдерів; на секторальному – продуктові процеси та послуги; на національному - соціокультурні, економічні та геофізичні фактори, регуляторно-юридичні рамки та інтереси національних стейкхолдерів; та на транснаціональному – геополітичні фактори та інтереси транснаціональних стейкхолдерів.

Еволюція поглядів на моделі міжнародного бізнесу обумовили

виокремлення культурного виміру в якості важливої компоненти транснаціоналізації бізнес-діяльності. Особливо значний внесок зробили теорія трансакційних витрат, теорія багатонаціональних фірм та теорія еволюційного процесу інтернаціоналізації, які найбільший внесок здобули спираючись на фундаментальні праці Г. Хофстеда, Б.Когута та інших [18]. Хоча вважається, що найбільша інтенсивність досліджень з питань взаємозв'язку культури (організаційної, національної) мало місце у період між 1991 – 2000 роками, однак це не має применшувати важливість доцільності їх практичної реалізації [109]. Зокрема, йдеться про те, що питання розвитку наукових досліджень на принципах академічної доброчесності тільки останні декілька років активно імплементуються у вітчизняну практику. Дійсно підтримання високих етичних стандартів і цінностей, принципів сталого розвитку слід розглядати як одну з принципових передумов успішної транснаціоналізації бізнес-діяльності, входження на іноземні ринки, адже міжнародний бізнес не позбавлений культури. Навіть більше його розвиток призводить до формування нової культури, культури бізнесу, яку слід досліджувати з різних точок зору.

Різноманіття рішень щодо визначення місій; форм, суб'єктів та рівнів підзвітності та контролю, а також вимірювання успішності компаній, обумовили доцільність ідентифікації всіх ключових вимірів міжнародної діяльності підприємств [11; 12]. Як було окреслено вище, глобальну парадигму транснаціоналізації бізнес-діяльності найбільш рельєфно ідентифікують її ключові виміри (галузево-секторальний та просторово-економічний), форми (виробничо-інвестиційні, інноваційні та фінансово-кредитні), а також інституційно-регуляторна структур та домінуючі типи власності. Узагальнення основних етапів еволюції парадигмальних засад досліджень транснаціоналізації бізнес-діяльності дозволило виокремити ключові виміри цих процесів. Саме з розкриття наступних аспектів можливе сучасне розуміння сутності транснаціоналізації діяльності підприємств, а саме:

- мотивація транснаціональної діяльності національних компаній,
- взаємодія з ключовими стейкхолдерами та ступінь їх взаємного впливу,

- міжкраїнова дислокація,
- ключові організаційно-економічні форми та ефективність моделей менеджменту,
- інституційні рівні,
- масштаби закордонного виробництва,
- масштаби закордонної зайнятості,
- місце в глобальних ланцюжках вартості,
- співвідношення факторів виробництва та управління ним,
- секторально-галузеві особливості та стадії розвитку основних товарів та послуг,
- глибина спеціалізації в системі міжнародного поділу праці та ступінь розвинутої коопераційних зв'язків,
- управління міжнародною конкурентоспроможністю,
- можливості поєднання чинників.

Крім того, на розвиток процесів транснаціоналізації справляють вплив і неекономічні чинники, які також беруться до уваги підприємствами при прийнятті рішень. Зокрема, китайські дослідники на прикладі енергетичного сектору доводять, що до таких слід відносити політичні та ідеологічні, правові фактори, національну свідомість та громадську думку, позицію профспілок тощо [11]. Очевидно, що коло цих чинників може бути розширено у кожному конкретному випадку не лише за рахунок соціальних, географічних, релігійних та інших культурних чинників, але, що, більш важливо, має спиратись на результати попереднього дослідження всього комплексу чинників, які справляють визначальний вплив на розвиток конкретного підприємства, галузі та країни.

Відмінною рисою сучасних ТНК є міжнародний характер функціонування не за ознакою походження капіталу, а за географічною ознакою поширення їх діяльності та економічними інтересами в контексті галузевої диференціації, що обумовлено впливом доміанти «поліцентризм інвестиційних стратегій». Головного значення набуває питання про те, не з яких країн капітал надходить, а

куди він спрямований і в розрізі яких галузей. Це підтверджується тим, що переважна більшість сучасних ТНК утворені на базі капіталу лише однієї національної приналежності, а зовсім не багатонаціонального капіталу, проте ці ТНК здійснюють свою діяльність саме на багатонаціональній основі.

Розвиток будь-якого бізнесу навіть в умовах глобалізації слід розглядати у його єдності з розвитком суспільства та місцевої громади. Необхідно усвідомлювати, що підприємства та підприємницька діяльність є складовими суспільного, соціального, політичного, культурного та екологічного розвитку громад на місцевому та глобальному рівнях, адже бізнес є передусім соціальною інституцією, яку неможливо розглядати окремо чи автономно від соціальної архітектури, в якій він розвивається. Саме тому спрощені моделі глобалізації та транснаціоналізації бізнес-діяльності у напрямку окреслення теорій, що охоплюють широкий комплекс чинників та вимірів. Зокрема, на прикладі успішних та невдалих прикладів розвитку міжнародного підприємництва у галузі автомобілебудування можемо спостерігати важливість належної суспільної інтеграції підприємств на зарубіжних локаціях в процесі їх транснаціоналізації [13].

Процеси глобалізації нерозривно пов'язані з локалізацією, адже транснаціоналізація бізнес-діяльності з одного боку передбачає вивезення капіталу, а з іншого його ввезення та розміщення у конкретних місцях прикладного значення. Зокрема, на прикладі галузі вітроенергетики, де до 40% світових інвестицій припадає на компанії ЄС та 37% – Китаю, можна спостерігати протилежні тренди [14]. Так для європейських компаній йдеться передусім про транснаціоналізацію їх бізнес-діяльності (створення спільних підприємств з виробництва турбін, трансфер технологій, створення вітрогенераційних ферм, уможливлення доступу до фінансів, придбання місцевих компаній). Одночасно, в Китаї практично весь обсяг інвестицій забезпечується внутрішніми інвесторами, які здійснюють діяльність на внутрішньому ринку, доступ до якого іноземних інвесторів фактично є обмеженим.

Висновки до розділу 1

1. Дослідження транснаціоналізації бізнес-діяльності еволюціонувало в межах загальної парадигми ринкової системи ставши закономірним продовженням накопичених світовою наукою теоретичних та практичних знань. Основними етапами, яким передував передпарадигмальний період, розвитку парадигми транснаціоналізації бізнес-діяльності є етап зародження парадигми (1960-ті роки), етап доглобалізаційної парадигми (1970-1980-ті роки) та сучасний глобальної парадигми (1990-ті роки – дотепер). До комплексу критеріїв періодизації розвитку парадигми транснаціоналізації бізнес-діяльності відноситься значне різноманіття ознак, ключовими з яких є такі: мотивація транснаціональної діяльності національних компаній, обґрунтування міжкраїнової дислокації, використання домінуючих організаційно-економічних форм, інституційні рівні та масштаби закордонного виробництва і зайнятості.

2. Вивчення еволюції теоретичного дискурсу дослідження транснаціоналізації бізнес-діяльності як загальної закономірності розвитку ринкової системи встановило, що найбільш раціональною інтегральною теоретичною концепцією, яка адаптивно, комплексно поєднує традиційні і новітні підходи пояснення природи транснаціональної бізнес-діяльності та характеру взаємодії ТНК з національним, регіональним і глобальним бізнес-середовищем.

3. Транснаціоналізація бізнес-діяльності становить собою комплексний багаторівневий процес виходу підприємства на зовнішні ринки на основі застосування однієї з форм експорту капіталу на основі прийняття рішення, що приймається під впливом внутрішніх чинників чи зовнішніх обставин. Виокремлюються дві групи підходів до транснаціоналізації – статичні та динамічні та три типи характерних стратегій - екстенсивна, інтеграційна та автономна.

4. Логіка розгортання процесів транснаціоналізації бізнес-діяльності підтверджує їх позиціонування як найвищої, глобальної форми усупільнення виробництва. Його матеріалістичний зміст полягає в об'єктивному, незворотному і поступальному процесі розвитку, що виявляється у поглибленні внутрішньокорпоративного поділу праці, посиленні взаємозв'язку і

взаємозалежності відособлених структурних підрозділів ТНК та розширенні загальнокорпоративних меж спільного контролю і планомірності фінансово-господарської діяльності. Як доводять численні дослідження глобальній парадигмі транснаціоналізації бізнес-діяльності, як етапу усупільнення виробництва, притаманні такі прояви як системна фрагментація, географічна дисперсія, дроблення процесу створення доданої вартості та визначальний вплив на розвиток технологічно-інституційної структури виробництва.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

2.1 Еволюція організаційних форм транснаціоналізації бізнесу

Транснаціоналізація бізнес-діяльності знаходить різноманітне інституційне оформлення, яке, з одного боку, еволюціонує знаходячись у постійному пошуку найбільш ефективних організаційно-економічних форм, а з іншого – знаходиться під пильним поглядом науковців та практиків, що намагаються розкрити закономірності та особливості транснаціоналізації бізнес-діяльності в умовах глобалізації економіки та інтернаціоналізації ринків товарів та послуг.

Транснаціоналізацію бізнес-діяльності, у широкому розумінні, можна розглядати як підприємництво, що здійснюється у межах глобальної економіки. Її конкретною сутністю є будь-яка операція, яка проводиться контрагентами двох або більше країн. Йдеться про господарські операції, які засновані на організаційних технологіях, мають гнучкий характер у контексті оперативного управління, врахування вимог світового ринку та оптимального задоволення інтересів партнерів.

Проведення системного аналізу транснаціоналізації бізнес-діяльності з інституційної точки зору має розкривати чинники вибору підприємствами конкретних організаційно-економічних форм.

Йдеться про такі форми як підприємницькі групи, міжнародні спільні підприємства, багатонаціональні корпорації, мультинаціональні та глобальні компанії, транснаціональні та багатонаціональні корпорації, міжнародні стратегічні альянси та інтегровані корпоративні структури. Крім того, відповідна методологія детермінується процесами еволюції організаційно-економічних форм транснаціоналізації бізнесу від найпростіших обмінно-орієнтованих інституційних форм (одногалузеві та географічно диверсифіковані компанії, картелі, синдикати, трести) до інвестиційно

спрямованих (багатогалузеві ТНК, холдинги) з подальшим переходом до найскладніших інноваційно-коопераційних, фінансово-конгломераційних, вертикально інтегрованих структур. До найвищих форм останніх відносимо геоеконімічну модель державно-монополістичного капіталізму, імперативом розвитку якої є забезпечення глобального конкурентного лідерства ТНК провідних держав світу в умовах формування багатопольярного формату світового порядку.

Метою створення підприємницьких груп є прагнення ефективно впливати на ринок за допомогою контролю над виробничо-розподільним циклом з одного центру. Для підприємницьких груп характерна перевага вертикальної інтеграції, на відміну від ПФГ, для яких більш типовою є горизонтальна структура. Між учасниками групи розвиваються економічні і фінансові взаємозалежності, поділ і праці та координація діяльності [14]. В умовах глобалізації міжнародна бізнес-діяльність використовує різноманітні, достатньо гнучкі форми міжнародної кооперації, якими є: ліцензійний договір; виготовлення комплексного виробу або його компонента одним із зарубіжних партнерів; контракт-менеджмент; франчайзинг; стратегічний альянс; спільне підприємство; багатонаціональна/ мультинаціональна /транснаціональна [15].

Мотиваційний механізм утворення міжнародних спільних підприємств детермінується національною системою господарювання. Необхідність формування і функціонування МСП як форми реалізації стратегії виходу на внутрішній та зовнішній ринки, на наш погляд, обумовлена низкою факторів, а саме: 1) скороченням рівня питомих інвестиційних ресурсів та підприємницького ризику; 2) розвитком підприємницького потенціалу конкретного суб'єкта господарювання; 3) реалізацією переваги меншої вартості основних факторів виробництва і, головним чином, можливістю активізації маркетингу та використання нових каналів збуту товарів, а також проникнення на новий територіальний сегмент вітчизняного та світового ринків.

Однією з найбільш складних форм міжнародного бізнесу є багатонаціональна корпорація (БНК). Вона використовує міжнародний підхід у пошуках нових ринків збуту, при розміщенні виробництва, а також користується

комплексною глобальною філософією бізнесу, що передбачає господарську діяльність як на внутрішньому ринку, так і за кордоном. Організація, форми та структурні особливості різних БНК можуть бути достатньо різноманітними.

Поряд з терміном «мультинаціональна» і «глобальна» компанія в науковій, спеціальній та діловій літературі використовують цілий ряд понять. Так, ООН і організації розвинутих країн декілька десятиріч використовували відносно фірм, що ведуть бізнес більш ніж в одній країні, термін «транснаціональний» (транснаціональна корпорація, ТНК) [33]. Відомо, транснаціональна корпорація – це така компанія, якій належить капітал однієї країни, а філіали розміщені в багатьох країнах світу. Однак, останнім часом провідні вчені стали використовувати цей термін відносно компаній, які можна охарактеризувати і як глобальні, і як багатонаціональні. Їх спільними рисами є те, що вони мають на меті досягнення ефекту масштабу за рахунок глобальної інтеграції, високо адаптовані до специфічного зовнішнього середовища (новий термін: «багатокультурна МНК») [14, 17, 18, 19].

В сучасних умовах міжнародний стратегічний альянс (МСА), як форма функціонування міжнародного бізнесу, є відносно тривалою у часі міжорганізаційною формальною або неформалізованою угодою зі співпраці, яка передбачає спільне використання ресурсів чи структур управління двох або більше самостійних організацій, розташованих у двох або більше країнах, для спільного виконання завдань, пов'язаних з місією кожної з них. У широкому сенсі до МСА відносяться функціональні угоди (наприклад, зі спільних ДіР, розвитку виробництва, вдосконалення продукції, тощо), угоди про участь в активах як зі створенням нової організації (наприклад, спільні підприємства, консорціуми), так і без створення (взаємний обмін акціями, придбання невеликої частки участі).

Найвідомішими є приклади утворення МСА у таких галузях як торгівля, ремонт автомобілів та предметів особистого вжитку, переробна промисловість, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям та будівництво (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Галузеві особливості використання стратегічних альянсів в міжнародному бізнесі

Галузі економіки	Організаційні форми стратегічних альянсів					
	Спільні підприємства		Консорціуми		Інші об'єднання підприємств	
	Кількість, од.	Частка, %	Кількість, од.	Частка, %	Кількість, од.	Частка, %
торгівля, ремонт автомобілів та предметів особистого вжитку	11522715	31,0	8791268	31,1	8921567	58,6
переробна промисловість	204725	0,6	4591238	16,3	3974513	26,1
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	703115	1,9	2358961	8,4	754128	5,0
будівництво	11127952	30,0	6597145	23,4	615422	4,0
інші галузі	13584716	36,6	5897410	20,9	965743	6,3
разом по всіх галузях	37143223	100	28236022	100	15231373	100

Можна зробити висновок, що в міжнародному бізнесі найбільш привабливими галузями для утворення альянсів є сфера послуг (33,5%), де найбільш поширеними є торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку, а також операції із нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємствам, інші галузі – 36,6% (фінанси, цифрова економіка) та будівництво – 30,0%. Якщо зрівнювати із світовими тенденціями, то найбільш популярними сферами поширення стратегічних альянсів у світі є: автомобілебудування, фармацевтика, фінансовий та страховий сектори, харчова промисловість, будівництво. У міжгалузевих альянсах найбільш альянсомісткими галузями у сфері послуг є бізнес-послуги (ДіР, фінанси) і телекомунікації, а у сфері виробництва – програмне забезпечення та комп'ютери/електроніка.

Багатонаціональна компанія (БНК) є однією з найбільш складних форм організації міжнародного бізнесу. Вона використовує міжнародний підхід в пошуку закордонних ринків і при розміщенні виробництва, а також комплексну глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і поза її межами. Організація, форми і

структурні особливості БНК можуть бути досить різноманітними. Згідно з даними ЮНКТАД в сучасних умовах структуру БНК можна представити з двох ключових аспектів – власність та функціональне призначення.

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного порядку. Їх структура має галузеві особливості. Нефінансові ТНК контролювали діяльність приблизно 860 тис зарубіжних підрозділів, 70 % міжнародних компаній належали до виробничої сфери, 37 % – до сфери послуг і 3 % – до будівельної сфери і сільського господарства. Динаміка кількості транснаціональних корпорацій у світовій економіці за 8 років демонструє, що в період розвитку світової економіки в умовах глобалізації кількість ТНК в ній з 2013 по 2020 рр. зросла більше, ніж в 2 рази, а їх зарубіжних підрозділів – більше, ніж в 5 разів (табл. 2.2). Тож тенденції та подальший перерозподіл світових ринків і сфер впливу, дають підстави прогнозувати ймовірність формування глобальних корпорацій шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найбільших компаній світу.

Таблиця 2.2 – Динаміка кількості ТНК і їх дочірніх підрозділів за 2013–2020 рр.

Рік	Кількість материнських компаній, од.	Кількість дочірніх компаній (філій), од.
2013	35 000	150 000
2014	39 000	270 000
2015	52 000	510 000
2016	63 000	630 000
2017	64 000	670 000
2018	77 175	773 019
2019	79 000	790 000
2020	82 000	860 000

Диверсифікація країнової структури транснаціонального капіталу з деперсоніфікацією власності є логічним розгортанням принципів етноцентризму та поліцентризму. Необхідно зазначити, що механізм впливу виделеної домінанти імплементується шляхом інвестуванням в сировинні галузі іноземних економік, що обумовило генезу процесу транснаціоналізації за формами власності (горизонтально інтегровані міжнародні організації).

Таблиця 2.3 – 10 найбільших ТНК світу за версією журналу Fortune, 2020р.

Місце	компанія	Річний дохід, млрд дол США	Прибуток, млрд дол США	Країна базування
1	Royal Dutch Shell	484,489	30,918	Нідерланди
2	Exxon Mobil	452,926	41,060	США
3	Wal-Mart Stores	445,926	15,699	США
4	BP	386,463	25,700	Великобританія
5	Sinopec Group	375,214	9,453	Китай
6	China National Petroleum	352,338	16,317	Китай
7	State Grid	259,142	5,678	Китай
8	Chevron	245,621	26,895	США
9	ConocoPhillips	237,272	12,436	США
10	Toyota Motor	235,364	3,591	Японія

У світі за даними UNCTAD, налічується близько 85 тис ТНК з 810 тис зарубіжних підрозділів. За останні 30 років кількість ТНК збільшилась у 12 разів (у 1970 р. було зареєстровано 7 тис таких фірм, у 1990р. – 24 тис, у 2019р. – 85 тис ТНК), у яких задіяно більше як 75 млн чоловік. При цьому на території промислово розвинених держав розміщується понад 80% материнських компаній і близько 33% афільованих, у країнах, що розвиваються, – відповідно 19,5 і майже 50, у колишніх соціалістичних державах – приблизно 0,5 і 17% [11]. Десять найбільших ТНК світу за версією журналу Fortune станом на 2020 рік представлено в таблиці 2.3. Темпи і структура транснаціоналізації бізнес-діяльності під впливом даної домінанти набувають динамічного характеру та трансформуються в контексті пріоритетного нарощення капіталу національних компаній, які в результаті підвищення рівня конкурентоздатності закріплюють свої позиції на міжнародному рівні.

Таким чином, найбільш розвиненим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії, структура яких демонструє ключові сфери їх спеціалізації. Капітал, що мають ТНК (транснаціональний капітал), залучається в інші країни для розвитку систем виробництва та збуту, для реалізації ресурсної бази (в тому числі дешевшої, ніж в країні базування робочої сили). Робимо висновок, що серед закордонних інвесторів найбільш інвестиційно-привабливими є такі галузі національних економік, як: харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів – 15,7% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій акумульованих в міжнародному бізнесі; торгівля – 15,6%; фінансова сфера – 8,5%; машинобудування – 8,0%; транспорт – 7,6%; металургія та обробка металу – 5,4%; операції з нерухомістю – 4,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість – 4,1% [15]. При цьому для ТНК із країн ЄС та США найбільш привабливими є харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. В саме цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування підприємств з іноземними інвестиціями.

Просторово-кластерна вертикальна інтеграція суб'єктів транснаціонального бізнесу, як домінанта транснаціоналізації, імплементує такі форми взаємодії бізнес-діяльності як поліцентризм та регіоноцентризм. В даному контексті реалізуються такі механізми її впливу, як розширенням та формування складної структури міжнародних корпорацій, їх галузевих і географічних сфер діяльності. При цьому транснаціоналізація бізнес-діяльності обумовлена нарощенням темпів активізації фінансово-інвестиційної діяльності. Таким чином, можна стверджувати, що в сучасному етапі саме ТНК, перетворившись на транснаціональні групи компаній виробничого, торгового, фінансового і науково-дослідного профілю, не тільки залишаються основою економіки розвинених країн, й на одну із головних каталізаторів розвитку країн, що розвиваються (табл. 2.4). В умовах глобалізованої економіки основною господарською одиницею стають крупні міжнародні компанії, які мають мережі

філій і дочірніх організацій в багатьох країнах, зі співробітниками різного походження. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами стаючи головним джерелом та генератором глобалізації.

Таблиця 2.4 – Рейтинг 10 найбільш перспективних приймаючих ПІІ країн у 2014-2020рр.

Країна	Тип економіки	Місце на 2014р.	Місце на 2020р.
Китай	що розвивається	1	1
США	розвинена	2	2
Індія	що розвивається	3	3
Індонезія	що розвивається	6	4
Бразилія	що розвивається	4	5
Австралія	розвинена	8	6
Англія	розвинена	13	7
Німеччина	розвинена	8	8
Росія	що розвивається	5	9
Таїланд	що розвивається	12	10

Використання переваг концентрації та мобілізації капіталу у формі ПІІ зумовлює домінуючі позиції ТНК на національному та міжнародному рівні. Масштаби транснаціоналізації валютно-фінансових ресурсів яскраво ілюструє той факт, що станом на 01.04.2020 року сукупні банківські активи України відповідали лише 0,47% активів найбільшого банку світу Industrial&Commercial Bank of China Limited [15]. Аналіз тенденцій функціонування міжнародного бізнесу доводить, що одним з чинників залучення в країну іноземних інвестицій є стимулювання діяльності ТНК, що результатує у диверсифікації країнової структури транснаціонального капіталу. До прикладів глобальних корпорацій, представлених у міжнародному бізнесі можна віднести Coca-Cola, Samsung, Toyota, Nestle, Nokia, Metro Cash&Carry, Hewlett-Packard, British American Tobacco, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric, Mittal Steel тощо, власники яких розподілені по великій кількості країн [15]. Більш того, диверсифікація та взаємне володіння частками у капіталі, а також секюритизація міжнародного руху капіталу та підвищена ліквідність біржових цінних паперів (зокрема, акцій) призводять до деперсоніфікації структури власності.

2.2 Аналіз розвитку сучасних процесів транснаціоналізації бізнесу

Сучасні процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності формують глобальну економічну систему, що включає національні економіки всіх країн світу. Результатом ефективної бізнес-діяльності підприємств в умовах глобалізації має бути підвищення ефективності використання національних ресурсів, прискорення темпів економічного зростання країн та, відповідно, зміни у диспозиції компаній на світових ринках і економік у світовому господарстві. Саме тому характер і ступінь інтегрованості національної економіки у світове господарство набуває найбільшої значимості.

Системна трансформація економіки призвела до того, що по мірі формування глобальних ринків різко зросло значення невеликої групи топ-ТНК. Негативним є те, що транснаціональні корпорації, прагнучи мінімізувати конкуренцію на олігопольних ринках, провокують власну стагнацію і зниження адаптивності, що піддає загрозі їх стійкість в періоди глобальних кризових явищ. Можна виділити основні стратегії ТНК в сучасних умовах функціонування міжнародного бізнесу: глобальна, транснаціональна, стратегія дублювання, мультилокальна стратегія [19].

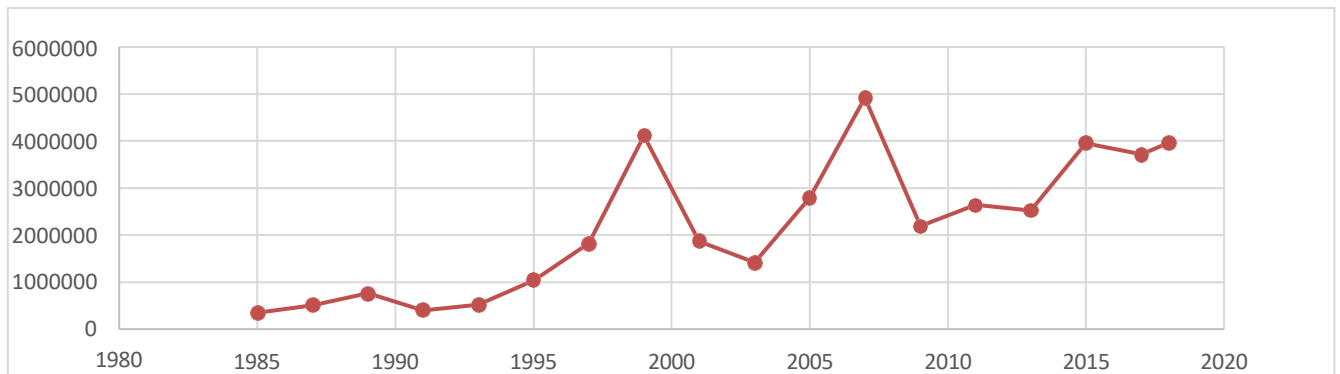


Рисунок 2.1 – Динаміка вартості транзакцій на глобальному ринку, млрд дол США, у 1980-2020 рр. [24]

Реалізація глобальної стратегії вимагає від ТНК високого рівня зростання ефективності за рахунок транснаціоналізації діяльності, адже таким корпораціям немає необхідності адаптуватися до локальної кон'юнктури. ТНК сприймають світове господарство як єдиний ринок, прагнучи створювати стандартизовані товари і послуги, що відповідають вимогам споживачів.

Теоретики економічної науки давно довели прагнення капіталу до монополізації ринків їх діяльності, тому транснаціоналізація бізнес-діяльності

також має розглядатись у цьому аспекті. Основним інструментом концентрації капіталу виступають операції злиттів та поглинань (ЗіП). Так, останніми операціями, що увійшли до топ-10 глобальних операцій, стало придбання в 2017 році компанією Уолта Діснея конкурента 21-го століття Фокс за 84 млрд дол США, а також придбання Celgene Брістол-Майерс Сквібб (табл. 2.5). У 2018 році дві операції увійшли до списку 50 кращих, придбання Nameley Cigna Express Scripts, придбання Takeda Pharmaceutical компанії Shire.

Дотримання транснаціональної стратегії дозволяє досягти як високого рівня зростання ефективності за рахунок глобалізації, так і високого ступіня адаптивності до локальної кон'юнктури. В рамках стратегії бізнес-дублювання ТНК застосовує основну компетенцію або специфічну перевагу, досягнуту в країні базування, як головний інструмент міжнародної експансії на світовому ринку. Використання мультилокальної стратегії властиве для сукупності відносно незалежних ТНК, які працюють на відокремленому локальному ринку дочірніх підрозділів ТНК.

Таблиця 2.5 – Топ-10 глобальних операцій злиттів і поглинань ТНК, 1999-2019 рр.

Рік	Покупець	Придбання	Вартість операції, млрд дол США
1999	Vodafone AirTouch PLC	Маннесманн АГ	202,7
	Pfizer Inc	Warner-Lambert Co	89,6
2000	Америка Онлайн Інк	Тайм Уорнер	164,7
2007	Акціонери (Spin Out)	Філіп Морріс Міжнародний Inc	107,6
2013	Verizon Communications Inc	Verizon Wireless Inc	130,2
2016	Анхойзер-Буш Інбев С.А. / НВ	SABMiller PLC	101,5
2017	AT & T Inc	Тайм Уорнер Інк	79,4
2018	Уолт Дісней Ко	21-те століття Fox Inc	84,2
2019	Брістол-Майерс Сквібб Ко	Celgene Corp	79,4

Стрімка глобалізація в усіх галузях світової економіки спонукає ТНК до зміни стратегії у напрямку захоплення максимально можливої частки глобального ринку, придушення конкуренції щодо перспективних інноваційних продуктів, незалежно від їх поточної галузевої або регіональної спеціалізації.

З 2000 року у світі зібрано відомості про оголошені більше 790 тис операцій ЗіП на загальну суму більше 57 трильйонів доларів США. Хоча операціям ЗіП також притаманна циклічність, в цілому спостерігаємо тренд на їх зростання. У 2020 році кількість операцій скоротилася на 8% до 49 000 транзакцій, а їх вартість збільшилася на 4% до 3,8 трлн доларів США (рис. 2.2) [24].

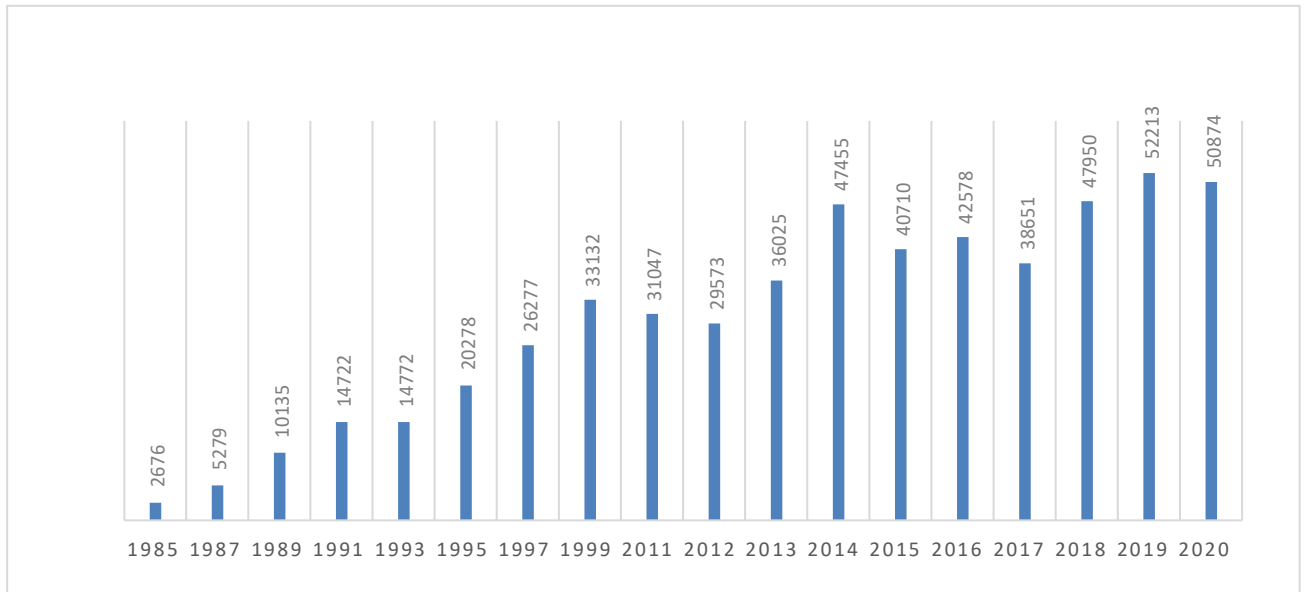


Рисунок 2.2 – Динаміка кількості операцій ЗіП в глобальному середовищі, 1985-2020 рр.

Важливим аспектом формування гео економічної моделі державно-монополістичного капіталізму слід виокремити недружні поглинання (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Диспозиція країн за недружніми поглинаннями у 1985-2020рр.

№	Цільова нація	Кількість операцій		Вартість операцій	
		од.	частка,%	млрд дол США	частка,%
1	Сполучені Штати Америки	730	46,73	1 209,2	49,28
2	Великобританія	375	24,01	525,8	21,43
3	Австралія	168	10,76	62	2,53
4	Канада	147	9,41	187,2	7,63
5	Франція	38	2,43	252,6	10,30
6	Норвегія	24	1,54	6,8	0,28
7	Швеція	24	1,54	22,5	0,92
8	Японія	22	1,41	11,1	0,45
9	Іспанія	19	1,22	137,4	5,60
10	Ірландія	15	0,96	38,9	1,59

Такі обсяги та динаміка свідчать, що транснаціональна монополізація капіталу і виробництва набуває глобального характеру. Разом з тим, лід усвідомлювати, що пешоджерелом такої еволюції є стан розвитку внутрішніх ринків відповідних країн, які сформували такі конкурентні умови розвитку, що

національні компанії досить легко вдаються до транснаціоналізації, оскільки набули необхідних знань та навичок на внутрішньому ринку.

Сталий розвиток глобальної економіки є ще одним з аспектів, що зазнають впливу транснаціоналізації бізнес-діяльності. Загострення конкуренції на глобальному ринку цінних паперів, активізація недружніх поглинань ТНК, «заморожування» фонду заробітної плати та здійснення необґрунтованих бонусних виплат топ-менеджерам компаній, поглиблення внутрішньо-країнових і міжрегіональних асиметрій у розподілі доходів, деперсоніфікація глобальної власності та звуження кола осіб, котрі мають реальний контроль над діяльністю ТНК, інтенсифікація руху фіктивного капіталу – це основні складові, які формують «соціальну ціну» глобалізації. Саме тому в межах ООН започатковано ініціативу щодо долучення ТНК до пріоритетів сталого розвитку шляхом приєднання до принципів відповідального інвестування [26].

Потужний вплив на структурну динаміку інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій справило зменшення транспортних, інформаційних та комунікаційних послуг, що дало змогу багатьом бізнес-структурам корпоративного сектору ефективно фрагментувати свої виробничі процеси, переносючи їх окремі ланки у ті регіони, що володіють динамічними порівняльними перевагами. Як показують дані, наведені на рис. 2.3, тільки у період 1990-2020 рр. вартісний обсяг вхідних потоків ПІІ транснаціональних корпорацій збільшився з 205 до 1430 млрд дол США, вихідні – з 244 до 1430 млрд, нагромаджений обсяг вхідних ПІІ – з 2,2 трлн до 31,5 трлн, а вихідних – з 2,3 до 30,8 трлн відповідно. Своєю чергою, сукупний продаж зарубіжних філій ТНК збільшився за вказаний період з 6,8 до 30,8 трлн дол США, вироблена ними додана вартість – з 1,3 до 7,3 трлн, загальні активи – з 5,9 до 103,4 трлн, а загальна зайнятість – з 27 до 73,2 млн осіб [27].

Загалом же сукупні зарубіжні інвестиції транснаціональних корпорацій на сьогодні відіграють більш суттєву роль, ніж міжнародна торгівля [2], оскільки ТНК контролюють третину виробничих капіталів приватного сектору усього світу і до 90% прямих іноземних інвестицій. Це свідчить про те, що навіть глобальна економічна криза не змогла зупинити бурхливий розвиток сформованих транснаціональними корпораціями глобальних ланцюгів доданої

вартості, змінивши лише їх галузево-секторальні і географічні пріоритети [3]. Якщо ще на початку 2000-х років материнські підрозділи 95% найбільших світових корпорацій дислокувались у розвинених державах Заходу, то за збереження нинішніх тенденцій світогосподарського розвитку вже до 2025 р. більше 50% глобальних корпорацій з річним оборотом у понад 1 млрд дол США будуть локалізовані у країнах, що розвиваються [20].

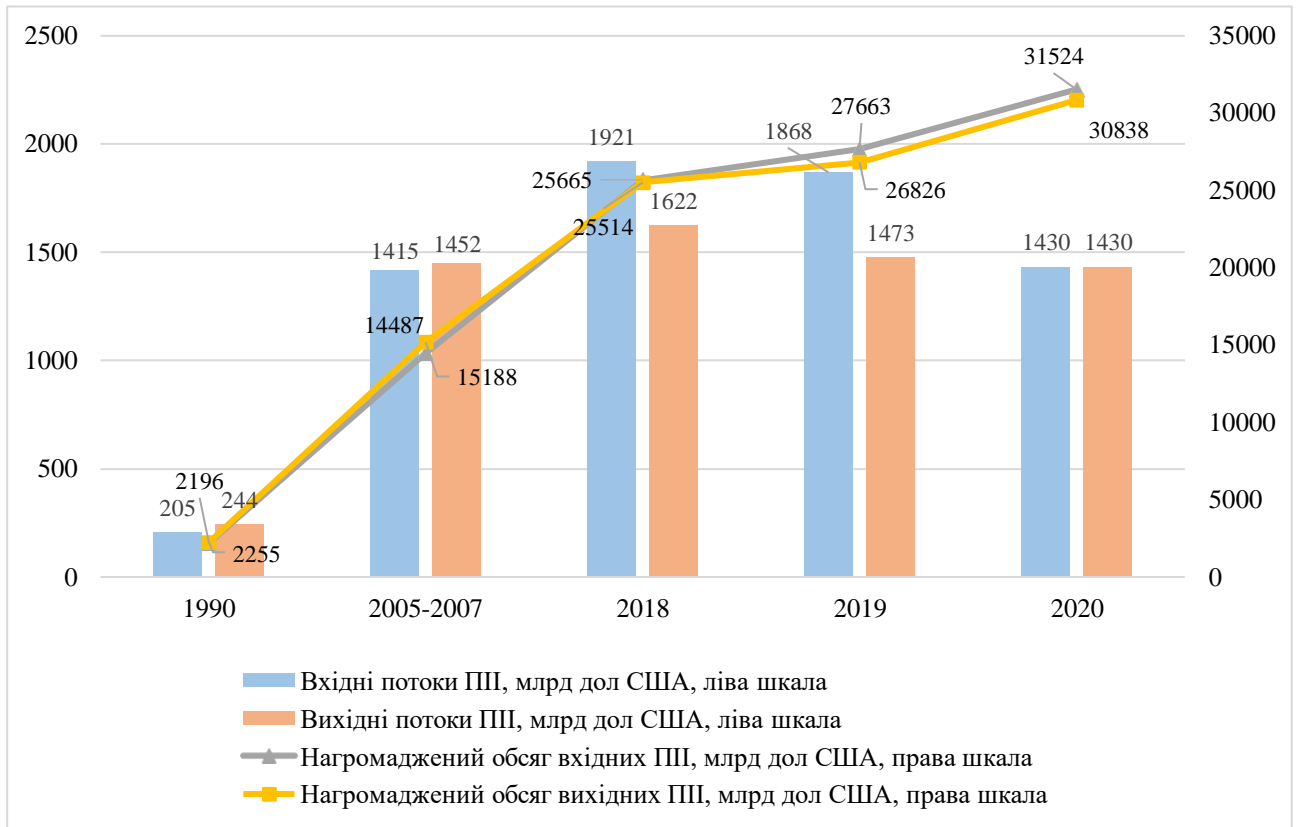


Рисунок 2.3 – Головні показники міжнародних інвестиційних операцій ТНК у 1990-2020 рр.

Між тим, сучасні глобальні тренди міжнародної інвестиційної діяльності ТНК значною мірою детермінуються сповільненням темпів економічного зростання даної групи держав, зростанням інфляції, вартості праці та політичних ризиків, що на тлі низького рівня розвитку локальної інфраструктури стає причиною високих адміністративних і бюрократичних бар'єрів ведення бізнес-діяльності. Тому на сьогодні спостерігається наростання інвестиційної привабливості розвинутих країн світу. Їх економіки розглядаються в якості об'єктів інвестиційних капіталовкладень транснаціональних корпорацій в силу наявності висококваліфікованої робочої сили, розвинених ринкових інститутів й інфраструктури, а також містких внутрішніх платоспроможних ринків та високої

здатності до інновацій і науково-технологічного обміну.

З другого боку, інтенсифікація міждержавного обміну товарами і послугами, технологіями й інноваційними розробками на тлі дерегулювання світових ринків і фінансових операцій спричиняють динамічне нарощування транскордонного переміщення інвестицій ТНК. Це зумовлює таку важливу тенденцію географічної конфігурації міжнародного виробництва як поява якісно нових локальних точок його концентрації, що значною мірою визначає структурну динаміку світового господарства, розвитку міжнародної торгівлі і науково-технологічного обміну. Більше того, на відміну від функціонального розподілу транснаціонального інвестування, сучасний його географічний розподіл відбиває конкурентні переваги розміщення прямих іноземних інвестицій у країнах і регіонах з динамічними порівняльними перевагами. Так, у групі держав, що залучають найбільші обсяги прямих іноземних інвестицій, слід відзначити насамперед США (275 млрд дол США у 2020 р.), Китай (136 млрд), Гонконг (104 млрд), Бразилія (63 млрд), Сінгапур (62 млрд відповідно) [23].

Великомасштабна за вартісними обсягами і диверсифікована за структурними параметрами інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій лежить в основі не тільки здобуття ними усталених конкурентних позицій на глобальних ринках як необхідної передумови вертикально інтегрованої міжнародної діяльності, але й підвищення загального рівня ефективності її стратегічного планування. У контексті аналізу структурної динаміки транснаціональної інвестиційної діяльності на найбільшу увагу заслуговують такі репрезентативні показники як-от: дохід від ввезених прямих іноземних інвестицій, їх дохідність, загальний дохід від вивезених ПШ та їх дохідність, вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань, загальний продаж зарубіжних філій ТНК, вироблена ними додана вартість, сукупна вартість активів й експорту зарубіжних філій ТНК, зайнятість у зарубіжних філіях. Як показують дані, наведені у табл. 2.7, в останнє десятиліття спостерігається чітко виражений тренд щодо наростання асиметрій у динаміці вищезазначених показників за різними групами країн.

Таблиця 2.7 – Головні показники міжнародної діяльності ТНК протягом 2005-2020 рр., млрд дол США

Показники	Роки			
	2005	2009	2016	2020
<i>Розвинені країни</i>				
Дохід від ввезених ПШ	1025	1632	1480	1511
Дохідність ввезених ПШ	7,3	6,9	6,2	6,0
Дохід від вивезених ПШ	1101	1 533	1382	1376
Дохідність вивезених ПШ	7,5	6,4	5,7	5,5
Вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань	729	428	735	869
Загальний продаж зарубіжних філій ТНК	19973	33 476	36069	37570
Додана вартість, вироблена зарубіжними філіями ТНК	4636	7355	8068	8355
Сукупні активи зарубіжних філій ТНК	41140	104931	108621	112833
Сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК	4976	7854	6974	6812
Зайнятість у зарубіжних філіях ТНК (тис осіб)	49478	75565	79817	82140
<i>Постсоціалістичні країни</i>				
Дохід від ввезених ПШ	47,0	44,0	50,0	52,0
Дохідність ввезених ПШ	1,2	0,9	1,2	1,4
Дохід від вивезених ПШ	21,0	18,0	19,0	21,0
Дохідність вивезених ПШ	1,2	1,0	1,3	1,3
Вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань	14,0	9,0	10,0	11,0
Загальний продаж зарубіжних філій ТНК	1,3	1,3	1,4	1,2
Додана вартість, вироблена зарубіжними філіями ТНК	26,0	29,0	30,1	30,1
Сукупні активи зарубіжних філій ТНК	15,0	16,0	16,5	17,1
Сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК	34,0	29,0	31,2	31,6
Зайнятість у зарубіжних філіях ТНК (тис осіб)	150,0	150,0	156,0	157,0
<i>Країни, що розвиваються</i>				
Дохід від ввезених ПШ	25,0	23,1	19,4	22,3
Дохідність ввезених ПШ	1,1	0,7	0,9	1,2
Дохід від вивезених ПШ	19,0	17,5	18,1	18,9
Дохідність вивезених ПШ	1,0	0,6	0,8	1,1
Вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань	7,0	9,0	11,0	11,0
Загальний продаж зарубіжних філій ТНК	1,4	1,9	2,2	2,9
Додана вартість, вироблена зарубіжними філіями ТНК	18,0	17,0	19,0	20,0
Сукупні активи зарубіжних філій ТНК	9,0	7,0	11,0	12,0
Сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК	18,0	16,0	17,1	17,9
Зайнятість у зарубіжних філіях ТНК (тис осіб)	190,0	193,0	197,0	201,0

Так, за групою розвинених держав загальний дохід ТНК від ввезених ПШ збільшився у період 2009-2020 рр. з 1 до 1,5 трлн дол США, дохід від вивезених ПШ – з 1,1 до 1,4 трлн, вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань – з 729 до 869 млрд, загальний продаж зарубіжних філій ТНК – з 19,9 до 37,6 трлн, додана вартість, вироблена зарубіжними філіями ТНК – з 4,6 до 8,4 трлн, сукупні активи зарубіжних філій ТНК – з 41,1 до 112,8 трлн.

Сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК – з 4,9 до 6,8 трлн, а зайнятість у зарубіжних філіях ТНК – з 49,5 до 82,1 млн осіб. Натомість за групою постсоціалістичних країн за вказаний період вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань зменшився з 14 до 11 млрд дол США, загальний продаж зарубіжних філій ТНК – з 1,3 до 1,2 млрд, а сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК – з 34 до 31,6 млрд на тлі незначного абсолютного і відносного приросту інших показників. Подібна ситуація характерна також для країн, що розвиваються, які демонструють з 2009 р. до 2020 р. падіння таких показників як дохід від ввезених ПП – з 25 до 22,3 млрд дол США, дохід від вивезених ПП – з 19 до 18,9 млрд та сукупна вартість експорту зарубіжних філій ТНК – з 18 до 17,9 млрд відповідно. Подібна динаміка є свідченням насамперед колосального інвестиційного ресурсу, яким володіють транснаціональні корпорації держав-лідерів, та їх незаперечні і недосяжні для ТНК інших груп держав конкурентні переваги.

Красномовним свідченням масштабів і результативності реалізації транснаціональними корпораціями інвестиційних стратегій є динаміка здійснюваної ними географічно-територіальної релокації виробництва. Принагідно особливо відзначити, що в останні тридцять років спостерігається значне зростання частки зарубіжного компоненту у виробництві транснаціональними корпораціями сукупної доданої вартості. Як показують дані, подані на рис. 2.4, з 1990 р. до 2020 р. вартісний обсяг іноземної доданої вартості у глобальному експорті зріс з 1,3 до понад 7 трлн дол США, що становить на кінець періоду близько 30% його загальних вартісних обсягів (у тому числі у ЄС – 38%, США – 13%, Японії – 21%, країнах Азії – 31%, Східної і Південно-Східної Азії – 34%, Латинської Америки і Карибського басейну – 20%) [24].

Даний глобальний тренд відбиває по суті динамічну географічну дисперсію і масштабну за обсягами фрагментацію міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій, що супроводжується стрімкою суб'єктною диверсифікацією зарубіжних контрактних партнерів ТНК та їх доволі глибокою інтеграцією у глобальні ланцюги доданої вартості

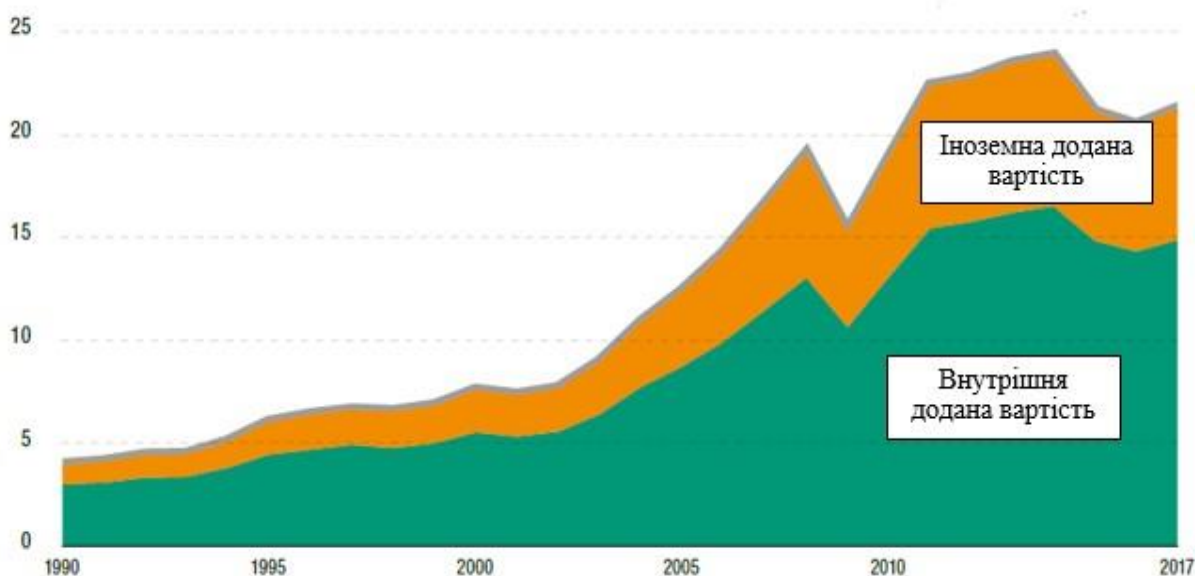


Рисунок 2.4 – Вартісний обсяг внутрішньої й іноземної доданої вартості у глобальному експорті у 1990-2020 рр., трлн дол США

Характеризуючи сучасні стратегії ТНК в інвестиційній сфері, не можна оминати увагою доволі диференційовані підходи щодо їх включення у глобальні ланцюги доданої вартості, залежно від галузево-секторальної належності, можливостей оптимізації виробничих витрат, доступності локальних виробників напівфабрикатів і комплектувальних та наявності кінцевих споживачів товарів і послуг. Так, якщо окремі ланки ланцюгів доданої вартості формуються на базі традиційних конвеєрних структур ТНК (за яких вироблені товари чи послуги включаються у послідовний процес технологічного оброблення – *snakes value chains*), то інші ланцюги формуються на етапі фінального збирання товарів проміжного споживання (*spiders value chains*). Важливо також відзначити, що найвищий рівень інтеграції у глобальні ланцюги доданої вартості демонструють ті дочірні підрозділи транснаціональних корпорацій, що спеціалізуються на виробництві транспортного устаткування (50,2%) й металу (50,5%), транспортних послуг і телекомунікацій (50,2%), машин і обладнання (42,2%), хімічної промисловості (38,6%) (рис. 2.5).

Як бачимо, це ті галузі і сектори глобального промислового сектору, що мають найвищий рівень інтернаціоналізації, а отже – потребують значних обсягів імпортової сировини, напівфабрикатів, комплектувальних.

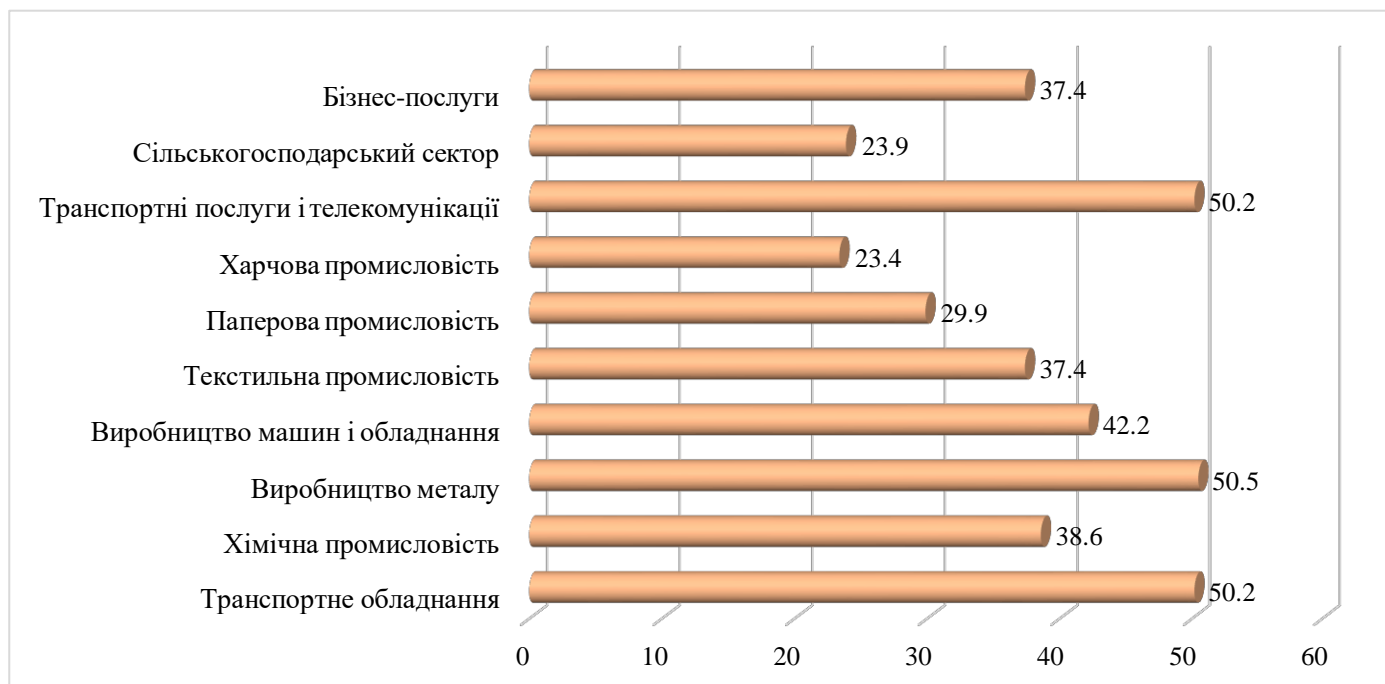


Рисунок 2.5 – Зарубіжна додана вартість у сукупному експорті за окремими галузями промисловості і видами послуг країн ОЕСР у 2019 р.

Галузево-секторальна структура інвестиційних операцій ТНК визначає також ступінь централізації діяльності їх материнських компаній. Йдеться насамперед про збереження за ними усіх основних функцій щодо формування загальнокорпоративної інвестиційної, фінансової, збутової та інноваційно-технологічної політики, управління усіма структурними підрозділами ТНК, реалізації адміністративних і фінансових повноважень, управління продажами та прибутками, інвестиціями і трансфертним ціноутворенням, вибору механізмів використання офшорів та ін. [24]. Натомість дочірні компанії функціонують переважно у статусі центрів прибутку, а отже – сучасні транснаціональні корпорації дедалі більшою мірою орієнтуються не стільки на заснування нових виробничих підрозділів за кордоном, скільки на купівлю вже існуючих компаній і підприємств, що володіють певною ринковою часткою і можуть бути швидко і глибоко інтегровані у загальнокорпоративні фінансово-господарські операції.

Саме цим обумовлена значна активізація в останні десятиліття процесів злиттів і поглинань ТНК як найважливішого механізму нарощування ними масштабів прямого інвестування. Дані рис. 2.6 засвідчують, що з 1985 р. до 2018 р. загальна кількість щорічно здійснюваних угод злиттів і поглинань ТНК зростає з 2,7 до 46,3 тис, а їх вартісний обсяг – з 347,2 млрд до майже 4 трлн дол США відповідно.

Принадно також відзначити наростаюче тяжіння потоків ПШ транснаціональних корпорацій до тих локалів і локалітетів національних економік приймаючих країн, що характеризуються високим рівнем добробуту населення та широким доступом до технологічних інновацій і сучасних систем інфраструктури.

У країновому вимірі локалізації материнських компаній ТНК найбільш інтегрованими у глобальні ланцюги доданої вартості є ті корпорації, що походять з держав, котрі спеціалізуються на фінансових, інформаційних, посередницьких і судоходних операціях.

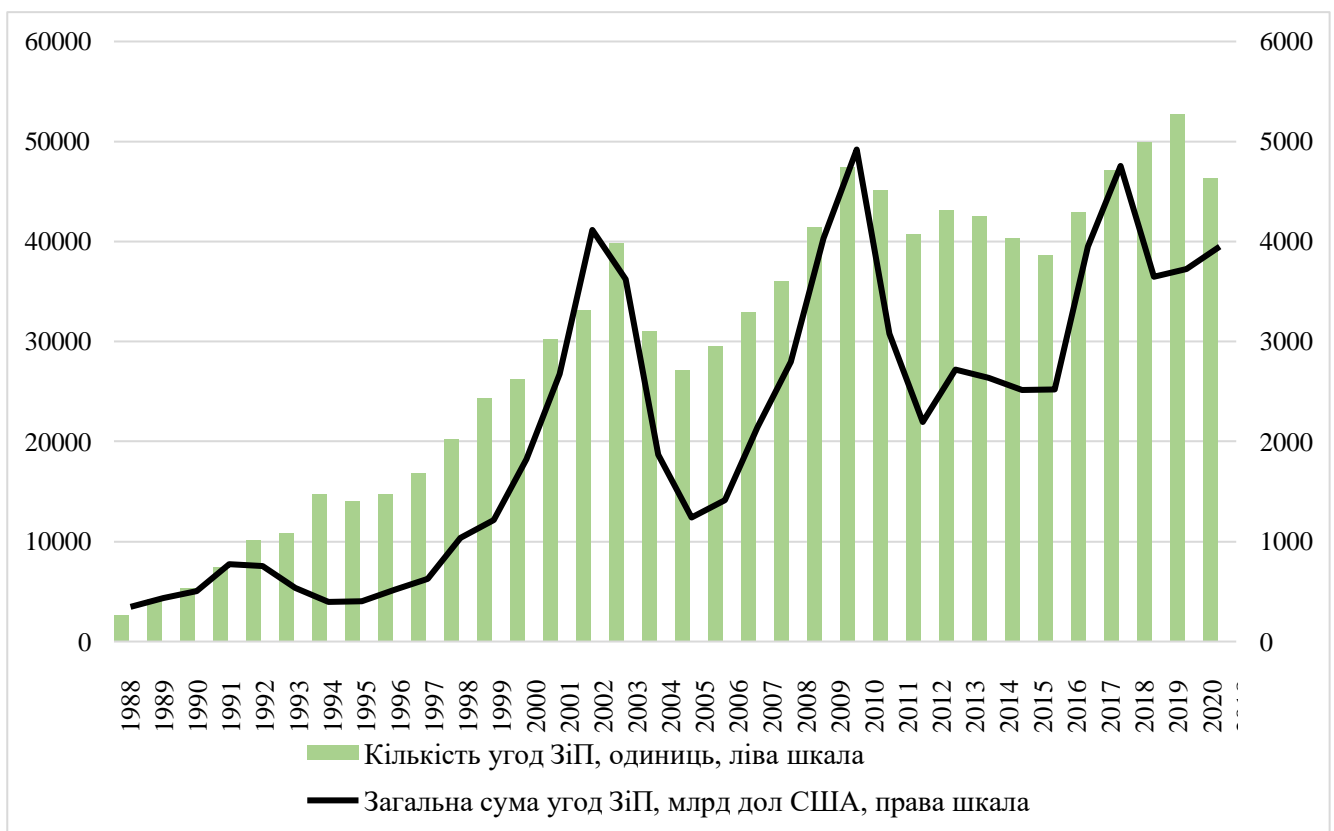


Рисунок 2.6 – Кількість і вартість угод злиттів і поглинань ТНК у 1988-2020 рр.

Так, глобальні фінансові центри Люксембург і Гонконг мають показники питомої частки доданої вартості сектору послуг у валових експортних операціях на рівні 85%. Своєю чергою, для Греції (як одного зі світових центрів судоходства), відповідний показник становить 69%, а для Ірландії (що спеціалізується на фінансових, інформаційних й інших видах бізнес-послуг) – 62% [26].

В останні десятиліття спостерігаються глибокі структурні зміни в

управлінні глобальними ланцюгами доданої вартості ТНК як відображення структурної динаміки їх міжнародних інвестиційних операцій. Йдеться насамперед про їх вихід за організаційні рамки ТНК за одночасного збереження за останніми функцій управління і контролю за вартісними ланцюгами [27]. Загальна тенденція корпоративного управління глобальними ланцюгами доданої вартості полягає у відмові ТНК від тих виробництв, що генерують незначні обсяги доданої вартості, або не володіють достатніми ресурсними можливостями. Натомість у володіння транснаціональних корпорацій залишаються ті фрагменти вартісних ланцюгів, що здатні забезпечити їм стратегічний контроль над виробництвом певних груп товарів та оперативне ухвалення управлінських інвестиційних рішень [28].

2.3 Оцінка інвестиційної діяльності сучасних ТНК

На початку третього тисячоліття особливо кристалізованих рис набуває глобальний тренд перетворення транснаціональних корпорацій у головних драйверів науково-дослідної діяльності та світового інноваційно-технологічного прогресу. Це обумовлено як потужним впливом ТНК на структурну динаміку сучасної інформаційної і технологічної революції, так і нарощуванням рівня інтернаціоналізації корпоративних досліджень і розробок (ДіР) та формуванням глобальних мереж створення знань. Саме глобальний формат інноваційних стратегій і бізнес-моделей ТНК є нині пріоритетним чинником забезпечення їх світового конкурентного лідерства насамперед завдяки значній активізації інтернальних й екстернальних механізмів корпоративних ДіР, диверсифікації діючого інструментарію їх локалізації та передачі знань національним компаніям приймаючих країн, а також широкого впровадження транснаціональними бізнес-структурами субконтрактних неакціонерних форм операцій у сфері досліджень і розробок.

Що ж стосується корпоративних витрат на ДіР, то у 2018 р. на 2500 корпорацій бази даних Scoreboard, що базуються в 46 країнах, інвестували у ДіР понад 736,4 млрд євро. Дана сума еквівалентна 90% світових витрат на дослідження і розробки. З загальної кількості ТНК, включених до бази даних Scoreboard, 577 компаній є європейськими, 778 – американськими, 339 –

японськими, 438 – китайськими і 368 – з інших країн світу [29].

Великомасштабний вартісний обсяг корпоративних витрат на ДіР є свідченням, з одного боку, високого рівня монополізації інноваційних витрат, а з другого – стремління транснаціональних корпорацій до нарощування своїх конкурентних позицій на головних сегментах глобального ринку. Важливо також відзначити динамічне зростання корпоративних інноваційних витрат на ДіР у сфері послуг та виробництва ІКТ (відповідно 13% та 11% загальних витрат), далі йде сектор охорони здоров'я (7,7%). В усьому світі спостерігаються тенденції щодо зменшення частки корпоративних ДіР у низькотехнологічних секторах економіки, а також (хоча й меншою мірою) аерокосмічній промисловості, оборонному секторі та хімічній промисловості [26].

Комплексна характеристика сучасних інноваційних стратегій і бізнес-моделей ТНК вимагає також з'ясування їх географічних особливостей у контексті конкретизації спеціалізації корпоративних досліджень і розробок за різними регіонами. Натомість ТНК Сполучених Штатів Америки наростили свої конкурентні позиції у таких високотехнологічних секторах як: ІКТ та охорона здоров'я. Своєю чергою, китайські компанії наростили свою глобальну частку ДіР у секторі ІКТ та секторах низьких технологій, а японські ТНК – в автомобілебудуванні і інформаційно-комунікаційному секторі [26].

Саме транснаціональні корпорації є нині головними суб'єктами глобального інноваційного прогресу, здійснюючи найбільше фінансування досліджень і розробок, забезпечуючи широке впровадження у виробничих процесах інновацій та їх комерціалізацію, а також міжнародний науково-технологічний трансфер. Достатньо сказати, що сукупні витрати Топ-20 корпорацій з найбільшими витратами на ДіР становили у 2020 р. 214,7 млрд дол США, а їх загальні доходи – 2,5 трлн відповідно (табл. 2.8). Зокрема, очолюють рейтинг такі корпоративні структури як: Amazon з загальними витратами на рівні 22,6 млрд дол США, Alphabet (16,2 млрд), Volkswagen (15,8 млрд), Samsung Electronics Co. (15,3 млрд), Intel Corporation (13,1 млрд), Microsoft Corporation (12,3 млрд), Apple Inc. (11,6 млрд), Roche Holdings AG (10,8 млрд), Johnson & Johnson (10,6 млрд),

Merck & Co Inc (10,2 млрд).

Таблиця 2.8 – Топ-20 транснаціональних корпорацій з найбільшими витратами на дослідження і розробки у 2020 р.

Рейтинг	Компанія	Країна базування	Галузь	Витрати на ДіР, млрд дол США	Дохід, млрд дол США	Інтенсивність ДіР, %
1	Amazon com. Inc	США	Роздрібна торгівля	22,6	177,9	12,7
2	Alphabet Inc.	США	Програмне забезпечення	16,2	110,9	14,6
3	Volkswagen	Німеччина	Автомобільна промисловість	15,8	277,0	5,7
4	Samsung Electronics Co.	Респ. Корея	Технологічні апарати	15,3	224,3	6,8
5	Intel Corporatio	США	Напівпровідники	13,1	62,8	20,9
6	Microsoft Corporatio	США	Програмне забезпечення	12,3	90,0	13,7
7	Apple Inc.	США	Технологічні апарати	11,6	229,2	5,1
8	Roche Holdings AG	Швейцарія	Фармацевтика і біотехнології	10,8	57,2	18,9
9	Johnson & Johnson	США	Фармацевтика і біотехнології	10,6	76,5	13,8
10	Merck & Co Inc	США	Фармацевтика і біотехнології	10,2	40,1	25,4
11	Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобільна промисловість	10,0	259,8	3,9
12	Novartis AG	Швейцарія	Фармацевтика і біотехнології	8,5	50,1	17,0
13	Ford Motor	США	Автомобільна промисловість	8,0	156,8	5,1
14	Facebook Inc.	США	Програмне забезпечення	7,8	40,7	19,1
15	Pfizer Inc.	США	Фармацевтика і біотехнології	7,7	52,5	14,6
16	General Motors Company	США	Автомобільна промисловість	7,3	145,6	5,0
17	Daimler AG	Німеччина	Автомобільна промисловість	7,1	197,3	3,6
18	Honda Motor Co.	Японія	Автомобільна промисловість	7,1	131,8	5,4
19	Sanofi	Франція	Фармацевтика і біотехнології	6,6	43,5	15,1
20	Siemens	Німеччина	Капітальні товари	6,1	98,2	6,2
Усього				214,7	2522,2	X

Усі вони за умов швидкого старіння технологій активно конкурують за лідерство на відповідних сегментах глобального ринку на основі масштабної

комерціалізації корпоративних ДіР, їх адаптації під потреби локальних ринків приймаючих країн, формування глобального попиту на свою продукцію, а також постійного полювання на висококваліфікований і мотивований персонал.

Крім того, з даних табл. 2.8 випливає ще одна важлива риса корпоративних стратегій у сфері досліджень і розробок. Це – найвищий рівень інтенсивності ДіР корпоративних структур, що функціонують у сфері виробництва програмного забезпечення (корпорації Alphabet Inc. (14,6%), Microsoft Corporation (13,7%) та Facebook Inc. (19,1%)); виробництва напівпровідників (корпорація Intel Corporation – 20,9%); а також фармацевтики і біотехнологій (корпорації Roche Holdings AG (18,9%), Johnson & Johnson (13,8%), Merck & Co Inc (25,4%), Novartis AG (17%), Pfizer Inc. (14,6%) та Sanofi (15,1%). Як бачимо, це відбиває по суті сучасні галузево-секторальні пріоритети досліджень і розробок транснаціональних корпорацій, зорієнтовані на зміцнення своїх конкурентних позицій на глобальних ринках технологічно-місткої й інноваційної продукції з високою доданою вартістю за умов загострення конкурентної боротьби за високотехнологічний сегмент глобального ринку.

З точки зору предмета нашого дослідження, розглянемо особливості впливу глобальної доміанти переходу світової економіки до шостого технологічного укладу та її системної цифровізації на процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності. Він набуває свого концентрованого вираження у наступних тенденціях. По-перше, спостерігається наростання процесів конвергенції міжнародної бізнес-діяльності та інтернаціоналізації корпоративних досліджень і розробок, що виявляється у їх виході за національні кордони країн базування материнських компаній, а також формуванні наднаціональних інноваційних мереж за участі як транснаціональних корпорацій, так і компаній немонополізованого сектору.

По-друге, на сьогодні усе більш яскравого вираження набуває тенденція щодо розбудови у глобальних координатах світових виробничо-збутових ланцюгів – так званих «блукаючих» транснаціоналізаційних відтворювальних центрів (ТВЦ). Вони репрезентують найбільш динамічні підсистеми, структурні

елементи і ресурси національних економік країн, що включаються до відтворювальних ланцюгів транснаціональних корпорацій, формують нові пропорції глобального відтворення [263], посилюють економічну потужність національних компаній та розширюють можливості їх господарських структур щодо інтеграції у глобальну економічну систему. Набуваючи вищою мірою динамічного, гнучкого та адаптивного характеру, транснаціоналізаційні відтворювальні центри формують у сучасній світовій економіці глобальні виробничі мережі і усталені канали міждержавної взаємодії у виробничій, інвестиційній, інноваційній сферах [24].

По-третє, спостерігається фундаментальна трансформація транснаціоналізації бізнес-діяльності на основі значного посилення конкурентних позицій ТНК на різних сегментах глобального ринку; нарощування ними обсягів рентних надходжень від перерозподілу глобальних доходу; формування надвеликого трансферу віртуальних фінансів, а відтак – порушення глобальної економічної рівноваги. За таких умов національні економічні системи і ринкові агенти, інтегровані у транснаціоналізаційні відтворювальні центри, зазнають значної еволюції у рамках відтворювального ланцюга, послідовно включаючись у структурні ланки глобального відтворювального процесу, процеси розподілу і перерозподілу світового доходу. По-четверте, багатовимірний вплив глобальної домінанти переходу світової економіки до шостого технологічного укладу та її системної цифровізації на процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності набуває свого концентрованого вираження у посиленні взаємного узгодження і трансгресії національних економічних інтересів країн і корпоративних інтересів ТНК на основі таких механізмів, як-от:

- глобалізаційна конвергенція внутрішньої і зовнішньої сферами бізнес-діяльності ТНК та посилення економізації політики міжнародного бізнесу;

- глобалізація виробничо-інвестиційного співробітництва ТНК на основі інтернаціоналізації виробництва і капіталу з глибокою якісною модифікацією транснаціональних виробничих процесів, що реалізуються у рамках

транскордонних інноваційно-технологічних ланцюгів;

- набуття товарами, виробленими транснаціональними корпораціями надінноваційних форм (товар-група, товар-об'єкт, товар-програма).

Фінансова глобалізація, як невід'ємний компонент економічного глобалізму, справляє потужний вплив на розвиток світової фінансової системи, яка в останні десятиліття дедалі більшою мірою демонструє самодостатність й автономність, орієнтацію на власну траєкторію розвитку, а також повний відрив від процесів суспільного відтворення та активну участь у формуванні системи віртуальних фінансів. Якщо говорити про сучасні масштаби фінансового глобалізму, то тільки упродовж 1990-2020 рр. загальний вартісний обсяг світових фінансових активів зростає з 56 до 294 трлн. дол США, у тому числі несек'юритизованих кредитів – з 23 до 62 трлн., сек'юритизованих кредитів – з 2 до 14 трлн., корпоративних облігацій нефінансового сектору – з 3 до 31 трлн., облігацій фінансових інституцій – з 8 до 60 трлн., державних боргових цінних паперів – з 9 до 58 трлн., а капіталізації ринку акцій – з 11 до 69 трлн. відповідно (рис. 2.7).

Ще один важливий показник, що засвідчує високу динаміку розвитку процесів фінансового глобалізму – це вартість чистих фінансових активів на особу. З 2005 р. до 2015 р. практично за усіма регіонами світу він збільшився у кілька разів, що є підтвердженням стрімкого «розростання» фінансових сегментів національних економік як важливого драйвера їх включення у систему глобальних фінансів. Так, у країнах Азії (за виключенням Японії) питомі обсяги чистих фінансових активів зросли у 4 рази, Східної Європи – майже утричі, Латинської Америки – 1,6 разу, Океанії і Північної Америки – 1,4 разу, Західної Європи – 1,2 разу [27].

Великомасштабний вартісний обсяг транскордонних переміщень світового фінансового капіталу забезпечується насамперед діяльністю фінансових посередників, насамперед тим, що мають високий коефіцієнт фінансового левериджа. Йдеться про те, що подібні посередники у глобальних умовах володіють практично необмеженими можливостями щодо забезпечення як високої ліквідності світових фінансових ринків.

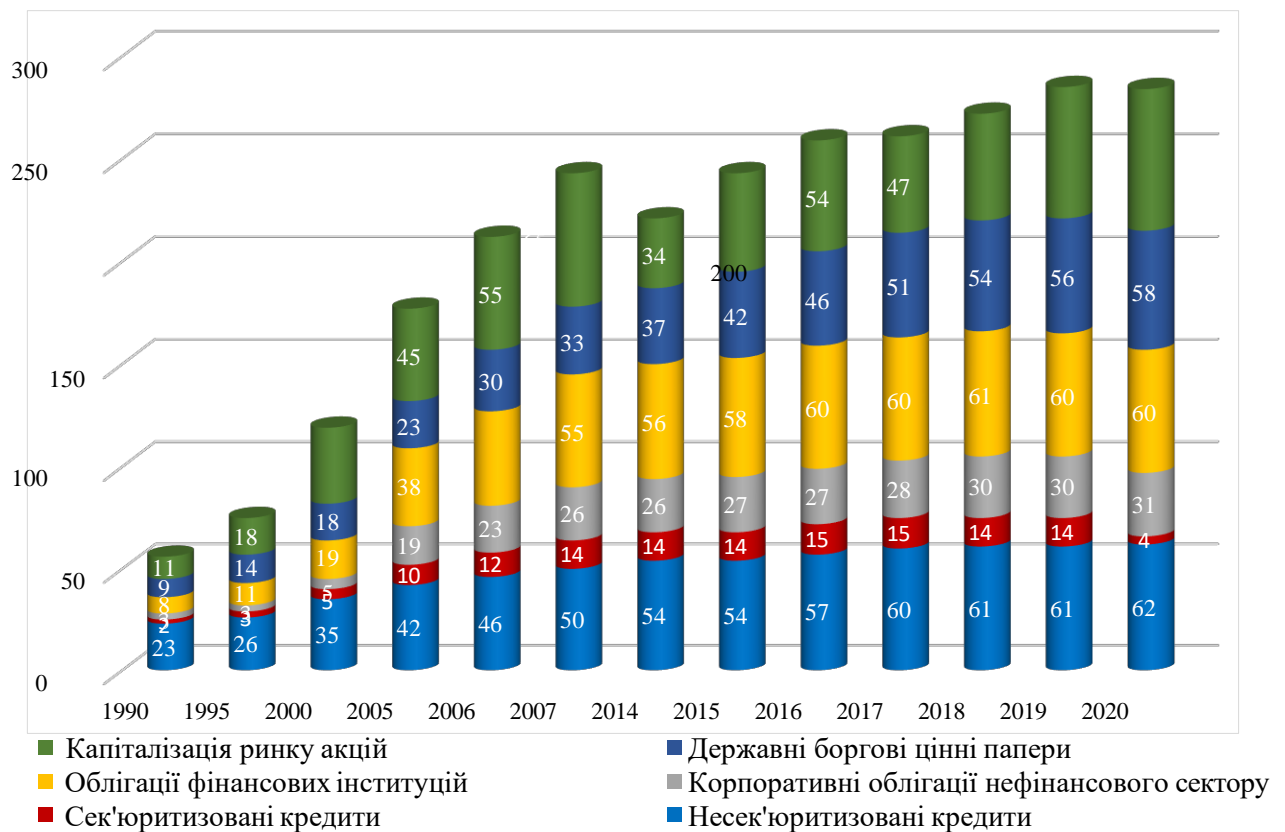


Рисунок 2.7 – Динаміка вартісних обсягів глобальних фінансових активів за їх окремими видами у 1990-2020 р.

Є всі підстави стверджувати, що умови фінансового глобалізму відкривають транснаціональним корпораціям безпрецедентні можливості як алокації своїх фінансових ресурсів у масштабі світового господарства, так і їх оперативної передислокації у територіальному і галузево-секторальному вимірі. Завдяки цьому у світовому господарстві формується уніфіковане і транспарентне фінансове середовище транснаціональної бізнес-діяльності з активним нагромадженням у різних точках і локалах світового господарства

глобального фінансового капіталу та значним підвищенням рівня його мобільності. Найбільш красномовним прикладом цього є колосальні масштаби операцій зі спекулятивним капіталом, що демонструють усталену тенденцію до постійного зростання. Якщо у 1990 р. у грошові спекуляції щодня залучалось близько 600 млрд дол США, то у 2020 р. – понад 8 трлн, що у 40-50 разів перевищує щоденну вартість проданих каналами міжнародної торгівлі товарів і послуг. За наявними оцінками, на кожен долар, який обертається в реальному секторі світової економіки, доводиться до 150 дол у фінансовій сфері.

Зарубіжні підрозділи ТНК постійно розробляють і удосконалюють систему управління ризиками на основі оптимізації системи фінансового менеджменту у масштабах усієї транснаціональної мережі [29].

Дані, наведені на рис. 2.8, свідчать, що з 1960 р. до 2019 р. глобальний вартісний обсяг чистого припливу портфельного інвестування збільшився з 162,2 млн до 655,4 млрд дол США. При цьому пікові значення даного показника припадають на 2000 р. (657,2 млрд), 2005 р. (914,3 млрд), 2009 р. (875,9 млрд) та 2014 р. (1,1 трлн).

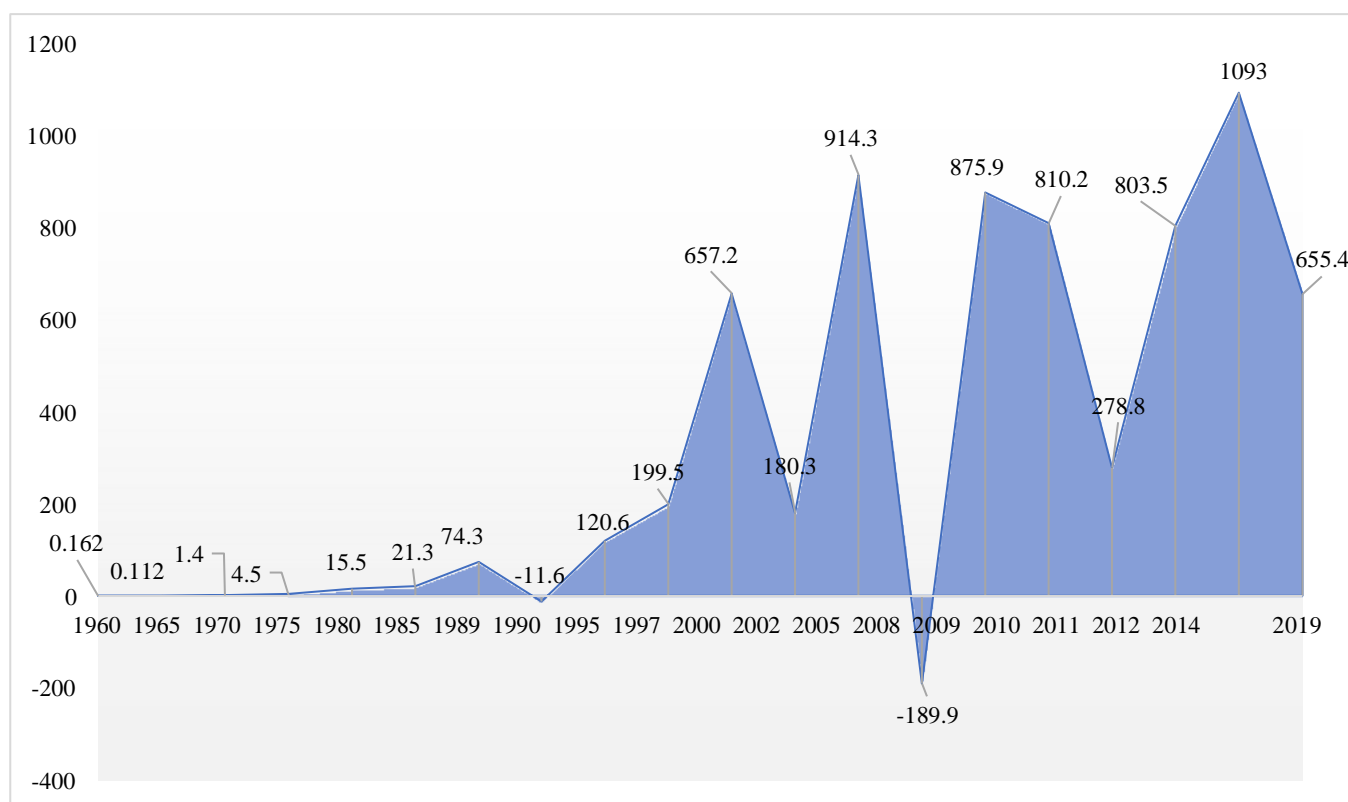


Рисунок 2.8 – Динаміка вартісних обсягів чистого припливу портфельних інвестицій за поточним валютним курсом у 1960-2019 рр., млрд дол США

У характеристиці сучасних стратегічних мотивацій і поведінки ТНК на глобальних фінансових ринках на особливу увагу заслуговують ключові тенденції розвитку глобального фондового ринку як головного драйвера зовнішнього фінансування ТНК та забезпечення їх присутності практично в усіх регіонах світу. Достатньо сказати, що у період 1970-2019 рр. капіталізація світового фондового ринку (що відбиває поточну сумарну ринкову вартість цінних паперів, що перебувають у фондовому обігу, та очікувань потенційних інвесторів щодо майбутніх прибутків глобального підприємницького сектору) зросла з 17,9 до 47,8% глобального валового внутрішнього продукту, у тому

числі країн з високим доходом – з 20,6 до 63,8% ВВП, а країн з середнім доходом – з 3,7 до 40,3% ВВП відповідно [28]. У країновому вимірі у 2020 р. акумульована вартість зарубіжних портфельних інвестицій Сполучених Штатів Америки становила 9,53 трлн. дол США, Японії – 3,97 трлн., Люксембургу – 3,8 трлн., Великобританії – 3,63 трлн., Німеччини – 3,08 трлн., Франції – 2,61 трлн., Нідерландів – 1,79 трлн., Італії – 1,29 трлн., Гонконгу – 1,28 трлн., Швейцарії – 1,27 трлн. Відповідно [22]. Загалом же відношення глобального обсягу портфельних активів (пасивів) до світового валового внутрішнього продукту з 1999 р. до 2019 р. зросла з 0,5% до 6,3% [28]; а їх загальні вартісні обсяги досягають нині 60% світового ВВП. Це удвічі більше глобального експорту товарів і послуг та світового експорту прямих іноземних інвестицій.

Міжнародні інтеграційні процеси в сферах виробництва, збуту, зв'язків і позикових капіталу обумовили тенденції до розширення обсягів кредитних ресурсів та їхньої доступності в географічному контексті функціонування світового господарства. Паралельно відбувається формування системи міжнародного регулювання торговельних і фінансових операцій. Норми і правила їх здійснення узгоджуються в багатосторонньому порядку в рамках спеціалізованих міжнародних форумів та інститутів – СОТ, ЮНКТАД, МВФ, МБРР та ін. Тому членство в подібних організаціях для кожної країни є певною гарантією дотримання її інтересів іншими країнами, однак якщо вона і сама неухильно дотримується багатосторонніх домовленостей щодо заходів регулювання торгівлі та руху капіталу.

Маючи розгалужені філіальні мережі, локалізовані у багатьох країнах світу, транснаціональні корпорації у реалізації своїх фінансових стратегій об'єктивно змушені враховувати міжкраїнові відмінності у національних системах оподаткування, формах бухгалтерської і фінансової звітності, особливостях виведення капіталу і трансфертного ціноутворення та ін. Так, яскравим свідченням розгалуженості філіальних мереж сучасних транснаціональних корпорацій є Індекс географічного поширення (*Geographical Spread Index – GSI*), що його регулярно розраховують фахівці ЮНКТАД як корінь квадратний з

Індексу інтернаціоналізації ТНК, помноженого на кількість країн перебування її дочірніх підрозділів. Достатньо сказати, що у 2020 р. загальна вартість активів першої десятки найбільших ТНК фінансового сектору становила понад 14,1 трлн дол США, кількість працівників – майже 1,3 млн осіб, а загальна кількість філій цих корпорацій становила близько 6,4 тис, з них майже 5 тис були зарубіжними (табл. 2.9).

Таблиця 2.9 – Топ-10 найбільших фінансових ТНК у світовому рейтингу за Індексом географічного поширення (GSI) у 2020 р.

Місце у рейтингу	Показник GSI	ТНК	Країна базування	Вартість активів, млрд дол США	Кількість працівників, тис осіб	Філіальна мережа		
						усього філій	кількість зарубіжних філій	кількість країн дислокації зарубіжних філій
1	80,1	Allianz SE	Німеччина	1081,2	140,6	1252	1056	76
2	67,4	Assicurazioni Generali SpA	Італія	644,3	71,3	449	400	51
3	66,7	Societe Generale SA	Франція	1528,5	147,1	661	403	73
4	65,7	Deutsche Bank	Німеччина	1769,1	97,5	927	728	55
5	65,1	Standard Chartered Plc	Великобританія	663,5	86,0	315	257	52
6	65,1	BNP Paribas	Франція	2338,9	196,1	500	372	57
7	61,5	HSBC Holdings Plc	Великобританія	2521,8	228,7	516	398	49
8	57,8	Munich Re	Німеччина	318,8	42,4	724	424	57
9	54,0	Banco Santander SA	Іспанія	1732,6	202,3	820	647	37
10	52,0	Barclays Plc	Великобританія	1531,3	79,9	209	166	34
Усього				14130	1291,9	6373	4851	X

Стрімке «розростання» філіальних мереж фінансових ТНК, концентрація ними великомасштабних фінансових активів є головною рушійною силою їх перетворення на активних учасників глобальних фінансів. Водночас спостерігається, з одного боку, значний вплив на функціонування корпоративних структур з боку глобального фінансового середовища, а з другого, дедалі більша дія ТНК на функціонування і структурні параметри світової фінансової системи.

Таким чином, розгалужені філіальні мережі ТНК, що дислокуються у багатьох країнах світу, об'єктивно вимагають від корпорацій реалізації комплексних фінансових стратегій, здатних, з одного боку, гнучко адаптуватись до змін екзогенного середовища транснаціональної діяльності, а з другого – забезпечувати максимізацію прибутків і сукупної доданої вартості, ринкової вартості компанії і обсягів ринкових продажів, а також мінімізацію трансакційних витрат. Досягнення цих стратегічних цілей забезпечують такі різновиди корпоративних фінансових стратегій, як-от: стратегія залучення фінансових коштів, стратегія управління дебіторською заборгованістю, стратегія управління оподаткуванням, стратегія управління витратами, дивідендна стратегія, стратегія фінансових інвестицій, стратегія захисту від фінансових ризиків та ін. Наприклад, стратегія управління оподаткуванням ТНК має за мету управління грошовими потоками, за якого прибуток корпорації акумулюється у країнах з ліберальними податковими режимами та низькими ставками податків.

Висновки до розділу 2

1. Формування сучасних тенденцій та еволюція механізмів, що забезпечують функціонування міжнародного бізнесу, значним чином обумовлені процесами транснаціоналізації та глобалізації. Аналіз закономірностей та особливостей транснаціоналізації бізнес-діяльності дозволив виділити канали, якими здійснюється взаємодія між країнами: міжнародна торгівля, міжнародний рух факторів виробництва та міжнародні фінансові операції, які обумовлюють оцінки ступіню інтегрованості національних економік в глобальну. Основними інституційними провідниками та каталізаторами розвитку міжнародної бізнес-діяльності виступають суб'єкти підприємницької діяльності, до кола основних організаційних форм яких відносяться міжнародні спільні підприємства, міжнародні корпорації, багатонаціональні корпорації, транснаціональні корпорації та банки (як кредитно-фінансових комплекси), підприємницькі групи, міжнародні стратегічні альянси.

2. Глобалізація у ХХІ ст. детермінується не лише процесами транснаціоналізації бізнес-діяльності, нарощенням інтенсивності

функціонування транснаціональних корпорацій, але й формуванням геоекономічної моделі державно-монополістичного капіталізму. ТНК прагнуть утвердитись в ролі ключових бенефіціарів економічної глобалізації на базі взаємодії з урядами, які в умовах формування багатопольярного формату світового порядку комплексно розвивають інструменти забезпечення глобального конкурентного лідерства ТНК. Їм доводиться шукати нові форми взаємодії зі світовими і національними господарськими системами в контексті забезпечення транснаціональних структур (як носіїв геоекономічних інтересів) інноваційними технологіями ефективного розвитку в міжнародному бізнесі з метою підвищення рівня їх конкурентоспроможності.

3. Підтверджується гіпотеза, що основні засади, принципи, форми транснаціоналізації бізнес-діяльності в умовах глобалізації реалізуються та трансформуються під впливом певної сукупності керуючих фінансово-економічних систем, якими є диверсифікація країнової структури транснаціонального капіталу з розмиванням структури власності, просторово-кластерна вертикальна інтеграція суб'єктів транснаціонального бізнесу, формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу, перехід світової економіки до шостого технологічного укладу з її системною цифровізацією.

4. Розвиток транснаціоналізації бізнес-діяльності пройшов від найпростіших обмінно-орієнтованих інституційних форм до інвестиційно спрямованих з подальшим переходом у глобальну епоху до найскладніших інноваційно-коопераційних, фінансово-конгломераційних, вертикально інтегрованих структур, що передбачають тісну взаємодію ключових зацікавлених сторін. Нинішній глобальний етап транснаціоналізації бізнес-діяльності призвів до формування якісно нових пропорцій двох ключових факторів виробництва – капіталу та робочої сили.

5. Розкрито ключові засади методики оцінки ступеню впливу домінант на процес транснаціоналізації бізнес-діяльності, що дозволить як оцінити масштаби та глибину впливу кожної із окреслених домінант на процес транснаціоналізації, так і підвищити рівень ефективності використання фінансово-економічних, інноваційних ресурсів, що акумулюються на глобальному рівні в контексті

функціонування національних економік, оскільки максимально об'єктивно відображає сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу. Методика передбачає три основні етапи: аналітичний блок, що охоплює забезпечення адекватним масивом об'єктивної інформації; визначення комплексу факторних та результативних показників; формування максимально розгорнутої системи якісних і кількісних показників.

6. Використання поглибленого аналізу механізмів транснаціональної монополізації капіталу і виробництва (злиття і поглинання, територіально-галузева кластеризація, перехресне володіння акціями) дозволило довести їх глобальний характер. Обґрунтовано домінування у корпоративних стратегіях пріоритетності монополізації капіталу і виробництва шляхом злиттів і поглинань як найефективнішої форми концентрації і централізації капіталу ТНК, а також зміцнення їх глобального конкурентного лідерства на відповідних сегментах світового ринку.

РОЗДІЛ 3 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-РЕГУЛЯТИВНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТНК

3.1 Структурно-інституційні перетворення під впливом транснаціоналізації

Транснаціоналізація, як об'єктивний процес зумовлений поглибленням міжнародного поділу праці, призводить до посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК, адже передбачає поліморфізм транснаціональних форм кооперації. Різноманіття та широта підходів до розкриття змісту транснаціоналізації бізнес-діяльності обумовлює відповідні методичні підходи до дослідження відповідних процесів. Переважає думка, що транснаціоналізація бізнес-діяльності є якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується як зростанням ролі зовнішніх факторів у розвитку всіх держав, так і накопиченням транснаціонального капіталу. Окремі вчені визначають її, як більш вузьку категорію – лише одну, хоча й важливу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя [34].

Можна стверджувати, що вже розпочався якісно новий етап світового економічного розвитку, де коло головних дійових осіб включає не тільки країни і їх об'єднання, але й найбільші транснаціональні корпорації, фінансові масштаби діяльності яких часом перевищують розміри державних бюджетів країн. ТНК перетворилися із об'єктів на суб'єктів міжнародної політики, активно беруть участь у глобальних процесах. Транснаціональні корпорації, поряд із з промислово розвиненими країнами, широко реалізують свої інтереси в політиці, економіці, у фінансово-інвестиційній, інформаційній, науково-технічній, військовій, технологічній, екологічній сферах. У зовнішній політиці ТНК реалізують власну корпоративну дипломатію, а для успішного

забезпечення внутрішньо-корпоративної політики пропонують корпоративну ідеологію та культуру. Як і найбільші держави, ТНК мають власні спецслужби, а обсягами зброї, що вони випускають (наприклад, «Дженерал дайнемікс»), можна озброїти армію не однієї держави [35].

В загальному теоретичному розумінні ТНК можна охарактеризувати як інтернаціональні комерційні системи, що діють з оптимальною організацією і найбільш ефективною експлуатацією комбінацій міжнародних факторів виробництва (сировини, капіталу, праці, енергії, технології та ін.). Підтвердженням цьому є зростаюча роль ТНК у створенні світового валового продукту. Підвищенна інституційна спроможність ТНК спирається на притаманні їм характерні риси. Відзначимо три найбільш об'єктивні характеристики сучасних транснаціональних корпорацій:

- здатність ефективно координувати і контролювати численні організаційні відносини в межах виробничого процесу незалежно від географічного місця розташування його складових;

- потенційна спроможність оперативного використання кон'юнктурного дисбалансу в економічних і політичних умовах на ринках різних країн;

- внутрішня гнучкість при розташуванні і перерозподілі основних засобів і факторів виробництва в масштабах глобального економічного простору.

В результаті подальшої транснаціоналізації посилюється роль транснаціональних корпорацій у розвитку національних економік. Зацікавленість з боку національних економік, в першу чергу, полягає в забезпеченні зайнятості, можливості залучення іноземних інвестицій та активізації зовнішньої торгівлі. Зокрема, найкращий приклад можемо спостерігати в економіці США, де у 2016 році 7,1 млн працівників було зайнято на підприємствах, що є філіалами іноземних корпорацій, що на 3,8% більше ніж роком раніше [30]. Одночасно на зарубіжних підприємствах американських корпорацій працювало 42,3 мільйонів осіб.

Темпи зростання і наявна кількість ТНК у світі показують, що процеси транснаціоналізації стали масовим явищем. За даними ООН, на даний час у світі існує більше 65 тис ТНК, які керують понад 850 тис зарубіжними компаніями по всьому світу із кількістю працюючих понад 80 млн чол. На сучасному етапі розвитку ТНК контролюють: понад 50% світового промислового виробництва, 67% міжнародної торгівлі, понад 80 % патентів і ліцензій на нову техніку і технології, майже 90 % прямих зарубіжних інвестицій [31].

Як правило, ТНК – багатогалузеві компанії, діяльність яких широко диверсифікована. Наприклад, кожна з 500 найбільших ТНК США в середньому має підрозділи в 11 галузях, а найпотужніші ТНК охоплюють 30–50 галузей. У групі 100 провідних промислових компаній Великобританії багатогалузевих – 96, Італії – 90, Франції – 84, Німеччини – 78.

Транснаціоналізація компаній країни може стати засобом підйому національної економіки та шляхом виходу з економічної залежності від інших держав. Зарубіжний досвід свідчить, що національний капітал спроможний витримувати конкуренцію з іноземними ТНК лише тоді, коли він сам структурується в потужні фінансово-промислові об'єднання, адекватні міжнародним аналогам, і здатний проводити активну зовнішньоекономічну політику. На первинних етапах розвитку ТНК багатьох країн розраховували та отримували підпримку боку урядів країни походження, зокрема шляхом захисту інвестицій за кордоном за допомогою підписання двосторонніх угод про взаємний захист інвестицій, скасування подвійного оподаткування, захисту від націоналізації і експропріації, охорони інтелектуальної власності і капіталовкладень. Інколи вони використовують безпосередні форми державної економічної підтримки у вигляді спеціальних субсидій [37].

Однак, процеси транснаціоналізації неоднозначно впливають на економіку приймаючої країни. З одного боку, вони сприяють підвищенню її конкурентоспроможності та створенню додаткових робочих місць, привносять нові методи організації управління, поживають інноваційний розвиток, а з

іншого – ТНК монополізують окремі види діяльності та сфери економіки, схильні до виснаження природних ресурсів і передачі у приймаючу країну застарілих й екологічно небезпечних технологій. Переваги та недоліки діяльності іноземних ТНК для економіки приймаючої країни носять дуалістичний характер (табл. 3.1). Це обумовлює доцільність реалізації урядами політик щодо ідентифікації та захисту національних економічних інтересів. В світовій науці це питання особливо гостро розглядалось наприкінці 1990-х – початку 2000-х [37].

Таблиця 3.1 – Переваги та загрози діяльності ТНК для економіки приймаючої країни

Переваги	Загрози
Краща реалізація національних конкурентних переваг	Виснажливе використання ресурсів приймаючої країни
Фінансові надходження в країну через прямі іноземні інвестиції	Концентрація фінансових ресурсів у колі крупних ТНК, що створює обмеження для фінансування малого і середнього бізнесу
Підвищення конкурентоспроможності економіки	Поглинання вітчизняних компаній іноземними ТНК, монополізація окремих секторів економіки
Організація виробництва в приймаючій країні раніше імпортованої продукції, створення додаткових робочих місць	Розташування на території приймаючої країни екологічно небезпечних, трудомістких, енергоємних виробництв
Впровадження інновацій і випуск нових видів продукції	Згортання ДіР та денационалізація їх результатів
Пожвавлення внутрішньої торгівлі і конкуренції	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, витіснення вітчизняного виробника
Сприяння модернізації капіталоемних виробництв	Можливість зменшення оподаткування прибутку через застосування трансфертних цін, виведення прибутку від діяльності в країну базування
Покращення загального рівня корпоративного управління	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Стимулювання темпів зростання економіки приймаючої країни	Суперечливість інтересів ТНК та держави і регіонів розміщення підприємств

Відомі приклади, коли країна походження надавала безпосередню підтримку ТНК за допомогою інформації, кредитування, стимулювання збуту продукції, використання дипломатичних інструментів. Так, уряд ФРН розробив програму під назвою «Азіатська ініціатива» для підтримки своїх компаній в азіатських країнах, а уряд здійснює тиск на Японію з метою просування

американських корпорацій на японський ринок. Навіть малі країни намагаються підтримати не лише інтернаціоналізацію діяльності, але й транснаціоналізацію своїх компаній та їх конкурентоспроможність [38].

Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу є рушійною силою глобалізації економічного середовища і на рівні держави є формою входження ТНК до структури національного господарства. Щоб захистити вітчизняну економіку від загроз транснаціоналізації, необхідно здійснювати моніторинг та контроль їх діяльності у приймаючій країні. Зворотнім аспектом діяльності ТНК є переваги та недоліки для країни походження (табл.3.2).

Таблиця 3.2 – Переваги та загрози ТНК для країни походження

Переваги	Загрози
Зростання прибутковості інвестицій за рахунок перерозподілу капіталу у більш прибуткові види діяльності за кордоном	Лобювання державою інтересів вітчизняних ТНК за кордоном може негативно вплинути на зовнішню політику
Збільшення експорту технологій, обладнання, товарів, що стимулює виробничий процес	Вихід вітчизняних ТНК на зовнішні ринки із сировинною спеціалізацією
Стимулювання інноваційного процесу	Збільшення безробіття всередині країни
постійний доступ до інформації про кон'юнктуру іноземних фінансових, валютних і товарних ринків, що дозволяє розподіляти фінансові ресурси з мінімальними ризиками	Зменшення обсягів податкових надходжень та зайнятості у країні базування
Можливість використання фінансових ресурсів світової господарської системи, оскільки джерелами їх фінансування є не тільки материнські компанії, а і філії, розташовані у приймаючих країнах	Скорочення ресурсної бази соціальних виплат через недоотримання податкових надходжень можливе
Вибір кращого рівня оподаткування і можливість перерозподілу прибутків між компаніями, що входять у корпорацію	Вільне переміщення транснаціонального капіталу може негативно позначитися на стабільності національної валюти
Оптимальна організаційна система управління, яка постійно вдосконалюється	Зниження темпів вітчизняного виробництва через відток інвестицій за кордон

ТНК притаманна більш висока інтенсивність та ефективність використання наукових здобутків, ніж рядовим підприємствам. Зокрема, відомий світовий тренд до мереживізації та побудови ланцюжків вартості активно використовується для підвищення конкурентоспроможності багатонаціонального бізнесу. Операції ТНК стають дедалі глобальнішими і щодо

придбання засобів виробництва, товарів та ринків. Розміщення за кордоном значної частини виробництва та численних філій дає змогу ТНК використовувати ресурси й конкурентні переваги багатьох країн, але також і швидше вичерпує природні ресурси в цих країнах.

Інтернаціоналізація ДіР та інноваційної діяльності виступає новим важливим компонентом транснаціоналізації бізнес-діяльності. ТНК зазвичай здійснюють ДіР не лише там, де найвні відповідні передумови для досліджень, але і там, де пізніше розміщують виробництво, прагнучі таким чином адаптувати свою продукцію до місцевих умов. Передавання інноваційних технологій сприяє економічному розвитку держави, зростанню ділової активності населення.

У результаті діяльності ТНК в економіці приймаючої країни розвиваються окремі види нових виробництв, що безумовно позитивно впливає на розвиток галузевої структури економіки. Зокрема, це може стосуватись галузей інфраструктури, енергетики та промисловості, сільського господарства. Але водночас не виключений диктат і нав'язування власних умов країні, яка виступає приймаючою стороною. Як правило, всі важливі рішення приймаються за кордоном виходячи з глобальних інтересів ТНК. В результаті спостерігається негативний вплив експансії іноземних ТНК на ряд галузей економіки країни-реципієнта (у нас це стосується автомобілебудування, тютюнової та харчової промисловості).

Управління пріоритетами діяльності ТНК та урядів у часі є важливим аспектом регулювання процесами транснаціоналізації бізнес-діяльності та управління структурою економіки. Комплексне вивчення механізмів та інструментів регулювання діяльності ТНК у глобальному конкурентному середовищі дає нам можливість виділити три основні їхні рівні:

- національний,
- регіональний (міжнародний);
- наднаціональний.

На всіх рівнях в умовах трансформації інституційного режиму постають питання вибору між часовими та секторальними пріоритетами. Зокрема,

домінування експортних стратегій завоювання ринку й переважаюча орієнтація ліцензійних та інвестиційних стратегій орієнтовані, в першу чергу, на отримання короткострокових прибутків і вивезення капіталу. Заохочення довгострокового співробітництва спирається передусім на інвестиційні форми та їх структуру, що добре зрозуміли в Китаї, де надаються довгострокові податкові пільги для іноземних інвесторів. Це є одним з важливих аргументів (крім, вартості робочої сили, обсягу ринку, внутрішніх ресурсів) на користь розміщення підрозділів ТНК в країні.

Більш детальний аналіз діяльності ТНК в глобальному середовищі, свідчить про ряд інших позитивних та негативних наслідків, що впливають на економіку країни. До позитивних чинників можна віднести:

1. Покращення виробничої бази країни-реципієнта. Виробництво іноземними компаніями на території країни товарів та послуг призводить до побудови нових підприємств, модернізації або розширення існуючих, що диверсифікує структуру економіки та дозволяє розвиватись пов'язаним секторам.

2. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в країні. Імпорт технологій в країну дозволяє покращити якість продукції, підвищити рівень її конкурентоздатності на світових ринках, і як наслідок, сприяє зростанню експорту. Поява товарів та послуг з прогресивними характеристиками спонукає національних товаровиробників трансформуватись відповідно до кон'юнктури ринку. За певних обставин інноваційні технології дозволяють покращити умови праці робітників та екологічну ситуацію в країні.

3. Сприяння реструктуризації економіки. Діяльність ТНК знаходиться у тісному взаємозв'язку з кон'юнктурою світової економіки, яка визначає попит і пропозицію на товари та послуги. Функціонування міжнародних компаній на території країни обумовлює зміни у структурі видів економічної діяльності. В першу чергу, значного розвитку набули сектори економіки, які пов'язані з харчовою та тютюновою промисловістю, торгівлею, фінансами, енергетикою та телекомунікаціями, тобто з галузями зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту.

4. Посилення процесів інтернаціоналізації і глобалізації. Функціонування транснаціональних корпорацій в країні базування призводить до активізації залучення національної економіки у світові процеси та вихід на нові ринки товарів і послуг. Використання переваг міжнародного поїдлу праці сприяє подальшому розгортанню процесу розвитку глобальної економіки.

Діалектичність розвитку економічних процесів охоплює й процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності. Недоліки діяльності транснаціональних корпорацій тісно пов'язані з наявними перевагами для країни. До основних недоліків можна віднести:

1. У багатьох випадках транснаціональні корпорації використовують економіку країни-реципієнта, як сировинну базу, передаючи національним партнерам не відповідні їхньому рівню розвитку технології з жорсткими обмеженнями на продаж.

2. Ведення бізнесу у тих секторах економіки, які вигідні міжнародним компаніям, а не економіці приймаючої країни. Поряд з активною діяльністю ТНК у галузях зі швидким оборотом капіталу й забезпеченими ринками збуту спостерігається недостатній рівень інвестицій у інші стратегічно важливі для національної економіки види економічної діяльності.

3. ТНК демонструють соціальну відповідальність в країні походження, проте на практиці дуже часто порушують права робочої сили в приймаючих країнах, використовуючи недоліки нормативно-правоого режиму країни-реципієнта у соціальній і трудовій сфері, охороні навколишнього середовища і т.д. [37].

4. Міжнародні компанії уникають сплати податків шляхом внутрішнього переливу капіталу в країни з більш низьким рівнем оподаткування. Сучасні тенденції функціонування політики оподаткування на міжнародному рівні свідчать про активізацію деофшоризації. На національному рівні вирішення питання щодо проблем ухилення від податків національними та міжнародними компаніями забезпечується через регуляторні механізми трансферного ціноутворення [37].

5. Спроможність ТНК впливати на ціноутворення в країні, що призводить до поглинання або банкрутства національних виробників, а також робить залежною економіку країни-реципієнта від діяльності міжнародних компаній.

Дослідження феномену ТНК дозволяє стверджувати, що вони успішно функціонують на локальних і міжнародних ринках за рахунок реалізації властивих їм загальних і специфічних конкурентних переваг. Історично транснаціональні корпорації ХХ ст. починали свої поширення з сировинних галузей, а основою їх конкурентних переваг був доступ до обмежених природних ресурсів або ринків збуту. У 50-х рр. стали активно розвиватися ТНК обробної промисловості, базовою конкурентною перевагою яких стала власна інноваційна технологія в наукоємних галузях промисловості. Економія від масштабу (виробництва, капіталу, збуту тощо) є найважливішою перевагою транснаціональних корпорацій в окремих галузях. Дана перевага реалізується в той момент, коли в ТНК інтегруються фірми, витрати на одиницю продукції яких нижче, в порівнянні з фірмами-конкурентами, завдяки обсягам виробництва.

Іншим джерелом конкурентної переваги ТНК виступає політика протекціонізму відносно корпорації з боку держави-донора (країни базування материнської компанії). Дані заходи практично повністю усувають конкуренцію або надзвичайно ускладнюють вхід на ринок конкурентів, внаслідок чого їх діяльність стає набагато менш прибутковою, порівняно з привілейованою ТНК. Роль ексклюзивного постачальника товарів і послуг для держави може також створити для ТНК особливі преференції, оскільки держава завжди прагне до довгострокового співробітництва з надійними постачальниками.

Ще однією перевагою ТНК є економія на діапазоні діяльності, яка виявляється у тому випадку, коли в ході об'єднання в рамках однієї корпорації декількох різних видів виробництва досягається істотне скорочення витрат. Джерелом такої економії може бути використання одного і того ж ресурсу або однієї і тієї ж технології одночасно в декількох виробничих процесах.

Відносно новий спосіб здобуття конкурентних переваг ТНК – економія

агломерації, що виникає в процесі інвестування в наукоємні і інноваційні галузі тих регіонів, в яких зосереджені фірми, що оперують в родинних або спеціалізованих супутніх галузях. В даному випадку ТНК використовують пряму і зворотну вигоду: не лише отримують переваги, але й сприяють подальшому розвитку локальних інноваційних центрів.

Всі перераховані переваги можуть бути використані як локально, так і в рамках глобальної економіки в цілому. Існує, проте, ряд переваг, властивих саме транснаціональним корпораціям, хоча деякі з них можуть отримувати і локальні фірми в результаті контрактних стосунків із зарубіжними ТНК. Переваги транснаціональних корпорацій від міжнародного виробництва ґрунтуються на відмінностях економічної кон'юнктури в країні базування материнської компанії (країні-донорі) і в приймаючих країнах (країнах-реципієнтах), на можливості розміщувати виробничі підрозділи на територіях, найбільш сприятливих для виробництва певної продукції, а також інтегрувати окремі компоненти в комплексні виробничі ланцюги.

Найбільш важливою з даних переваг є можливість міжнародного виробництва і міжнародного маркетингу, яка дозволяє ТНК одночасно продавати свій продукт на багатьох ринках. Міжнародний маркетинг дозволяє ТНК продавати надлишки продукції через систему зарубіжних філій [378]. Чим ширше мережа філій фірми, тим більше можливостей для максимізації доходів має транснаціональна корпорація. Вони здатні компенсувати падіння попиту на якому-небудь ринку за допомогою перерозподілу продукції на інші регіональні ринки, попит на яких в даний момент перевищує можливості локальної філії. Інша фундаментальна конкурентна перевага ТНК зводиться до диверсифікації джерел постачання, що дозволяє корпорації мінімізувати витрати виробництва за допомогою використання потужностей в країнах з низькими виробничими витратами. В результаті цього витрати транснаціональних корпорацій істотно скорочуються, порівняно з локальними конкурентами, що справедливо для будь-якої країни.

Наступна конкурентна перевага, властива саме транснаціональним

корпораціям, полягає в міжнародній диверсифікації ризиків. Переважна більшість транснаціональних корпорацій здійснюють діяльність одночасно в декількох країнах і міжнародних регіонах з метою захисту від ризиків в національних економіках. Однією з головних конкурентних переваг транснаціональних корпорацій є досвід менеджменту в декількох країнах, який дозволяє ТНК ефективно функціонувати у країнах із різноманітною бізнес-кон'юнктурою.

Провідною технологією, що забезпечує реалізацію конкурентних переваг ТНК, виступає система внутрішніх ринків транснаціональних корпорацій. Внутрішній ринок компанії представляє собою комплексну систему постачань, що здійснюються філіями і підрозділами єдиної корпоративної структури (в даному випадку транснаціональної) на основі системи трансфертного ціноутворення. Операції, які з формальної точки зору є ринковими, насправді є простим переміщенням товарів, послуг, інтелектуальної власності, ресурсів і капіталу в межах цілісної транснаціональної корпорації.

Система внутрішніх ринків ТНК крім управління ризиками виконує ряд інших пов'язаних ролей. Вона виконує, по-перше, функцію максимізації доходів корпорації в цілому і підвищення ефективності її функціонування, а по-друге, дозволяє інтегрувати окремі підприємства в рамках транснаціональної корпорації (виступає як інтеграційний механізм). В сучасних нових умовах функціонування ТНК роль холдингової складової (як механізму контролю власності) поступово відтісняється на другі позиції, тоді як система внутрішніх ринків (як механізму управління факторами виробництва) стає головним інтегруючим елементом. Характерно, що обіг міжнародної торгівлі в межах внутрішніх ринків ТНК досягає третини обігу міжнародної торгівлі в цілому.

Теоретико-методологічною основою дослідження внутрішніх ринків ТНК є контрактна теорія фірми Р. Коуза, сутність якої зводиться до того, що всередині фірми існує альтернативна, по відношенню до ринку, система транзакцій, здійснюваних за командним принципом. При цьому, найважливішою відмінністю внутрішнього ринку від зовнішнього стає «свобода доступу»

економічних агентів на ці ринки. На основі теорії Р. Коуза, А. Рагменом була сформована концепція інтерналізації, що аналізує внутрішні ринки як базову передумову транснаціоналізації корпорацій. Згідно з даним підходом, в процесі дослідження внутрішніх ринків ТНК необхідно спиратись на їх класифікацію (рис. 3.1).

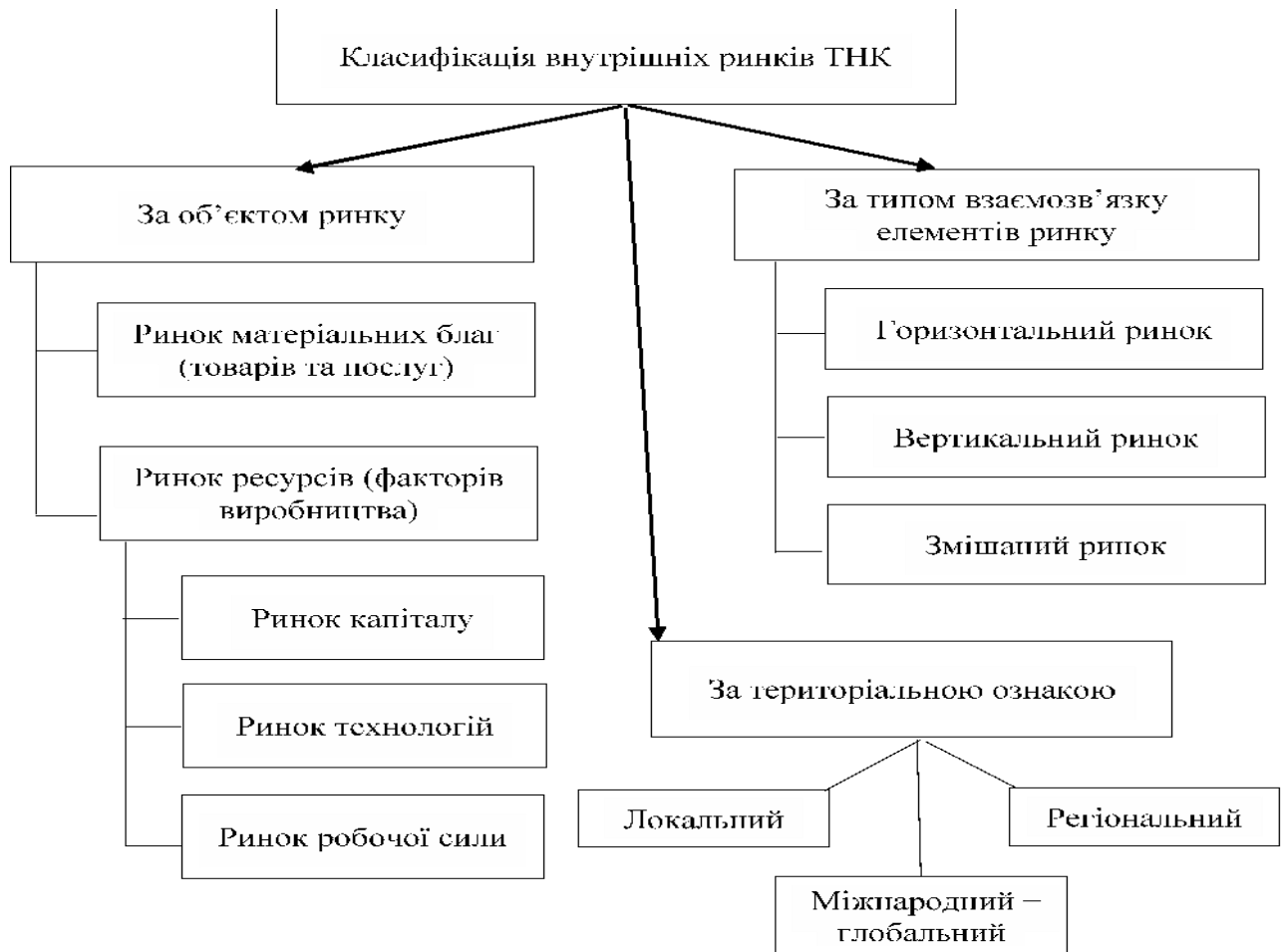


Рисунок 3.1 – Класифікація внутрішніх ринків ТНК

Система внутрішніх ринків ТНК базується на механізмі трансфертного ціноутворення, який реалізується в процесі переміщення товару в межах сфери впливу ТНК із застосуванням цін, що в значній мірі відрізняються від світових цін на аналогічну продукцію, оскільки встановлені в рамках єдиної цінової політики, що носить глобальний характер. Головною метою трансфертного ціноутворення є мінімізація трансакційних витрат всієї транснаціональної корпорації. Чинниками, що безпосередньо визначають характер системи трансфертного ціноутворення, як переваги транснаціоналізованого бізнесу, є:

стан і ступінь розвитку ринку і ринкової конкуренції в приймаючій країні; особливості механізму перерозподілу прибутку підрозділів ТНК між країнами; загальна економічна кон'юнктура в країні походження; рівень розвитку законодавства країни-донора (зокрема, податкового); характер політики зовнішньоторговельного регулювання, розмір бар'єрів для міжнародної торгівлі; показники інфляції в країнах; сфера діяльності, характер стратегії експансії і розміри транснаціональної корпорації.

3.2 Передумови і перспективи транснаціональної інтеграції недосконалих ринків

Відкриття пострадянського економічного простору, світові інтеграційні тенденції, зростання рівня економічного розвитку Китаю як потужного виробника і споживача, а також лібералізація міжнародної торгівлі, відкрили широкі можливості для експансії ТНК на всіх континентах. Безперервно поглиблюються торгові, виробничі, валютно-фінансові та науково-технічні зв'язки між сучасними ТНК, що посилює глобальний характер їхнього бізнесу. Таким чином ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і за своєю суттю є одним з продуктів глобалізації.

Вищевикладене дозволяє стверджувати, що транснаціональна корпорація – це одночасно і продукт глобалізаційних процесів, і невідємна їхня рушійна складова, що підпорядковується законам розвитку міжнародного бізнесу та здійснює зворотний вплив на глобальну економіку. Зазначений взаємозв'язок ТНК та процесу глобалізації підтверджується дослідженням етапів еволюції транснаціональних корпорацій. Роль ТНК посилюється, і навпаки слабшає роль національних економік, що призводить до протиріччя інтересів між транснаціональними корпораціями та державами. Таке протиріччя може негативно впливати на економічний стан держави. Саме тому виникає необхідність регулювання діяльності ТНК в розгортанні процесів глобальної інтеграції.

В умовах глобалізації форми включення іноземних ТНК в економіку країн

ЦСЄ, Балтії, СНД, в цілому не відрізняються від їх традиційних форм, що знайшли апробацію в економіці інших країн, хоча в цьому регіоні вони мають безперечну специфіку. В експансії зарубіжних ТНК країн ЦСЄ, Балтії, СНД значне місце належить функціонуванню на їхній території повністю іноземних підприємств (філій і дочірніх підприємств ТНК). Вважаємо, що формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу обумовлює залучення іноземних ТНК в економіку країни та може спричинити підвищення рівня її відкритості та конкурентоспроможності в міжнародному бізнесі. При цьому необхідно виявити характер впливу даних процесів (шляхом аналізу руху капіталу іноземних ТНК) на розвиток економіки приймаючої країни. В даному контексті доцільним є аналіз особливостей та результатів комплексу реформ з макроекономічної стабілізації країн виділеної групи. Вихідною точкою розглядаємо наступні закономірні пріоритети моделі ринкових трансформацій, що ідентифіковані А. Поручником, а саме: макроекономічна стабілізація; реформування цін та ринків; приватизація та реструктуризація підприємницького сектору; інституційна реформа [49].

Заходи з макроекономічної стабілізації включали механізми проведення жорсткої монетарної та кредитної політики, подолання внутрішньої та зовнішньої незбалансованості. Реформування цін та ринків забезпечили усунення контролю за цінами, лібералізацію торгівлі та створення конкурентного ринку факторів виробництва. Приватизація та реструктуризація підприємницького сектору передбачала формування механізмів державної підтримки приватного сектору, правове закріплення прав приватної власності, реструктуризацію підприємств. Не менш важливою стала інституційна реформа, яка полягала в реформуванні функцій держави, зокрема урядових інститутів, створенні сприятливого інвестиційного клімату, передбачала правову, податкову та митну реформи, створення системи соціального захисту, посилення контролю бюджету та його витрат [44].

Одним з найважливіших аспектів інтеграції ТНК в економіку приймаючої країни є пошук компромісу економічних інтересів транснаціональних корпорацій з інтересами суб'єктів національної економіки приймаючої країни. Залежно від ступеня співпадіння цих інтересів і

визначається характер впливу ТНК на національну економіку. При цьому слід зазначити, що транснаціональна корпорація діє в трьох сферах одночасно: в економіці країни базування материнської компанії, в національній економіці приймаючої країни та світовій економіці в цілому. Саме тому при розбіжності економічних інтересів ТНК і суб'єктів національної економіки досить складно вплинути на транснаціональну корпорацію в рамках національних методів ринкового регулювання.

Розглянемо основні позитивні наслідки впливу ТНК на національну економіку. Транснаціональні корпорації, на нашу думку, певним чином виступають в якості каталізатора економічного розвитку національної економіки, оскільки привносять в приймаючу країну капітал, сучасні технології, досвід організації виробництва та менеджменту. Основним прикладом подібного впливу можна вважати Тайвань і Південну Корею. На практиці в таких галузях промисловості, як електроніка й автомобілебудування, ТНК забезпечують передачу сучасних технологій від більш розвинених регіонів до менш розвинених. В результаті цього зростає частка зазначених галузей в структурі економіки, їх внесок в макроекономічні показники країни. У той же час збільшується ступінь інтеграції пов'язаних з ТНК національних підприємств в світову економіку.

Інша важлива перевага від діяльності ТНК в економіці країни полягає в посиленні конкурентної боротьби на внутрішньому ринку внаслідок появи на ньому товарів більш високої якості. Створюючи дочірні підрозділи, ТНК стимулюють розвиток національних транспортних, фінансових, інформаційних інфраструктур, так як користуються послугами місцевих банків, транспортних компаній і т. д. Наступним позитивним аспектом впливу ТНК на економіку приймаючої країни є кооперація з місцевими компаніями, при якій неминуче проводиться усунення дублювання при виробництві, вдосконалення виробничих і управлінських технологій, зменшення витрат національних фірм. Згідно з наведеними аргументами, транснаціональні корпорації можна вважати благом для економіки приймаючої країни і для світового господарства в

цілому. Але існують і протилежні виміри наслідків експансії ТНК, особливо, в економіки країн, що розвиваються.

Головним негативним впливом ТНК на економіку приймаючої країни вважається виникнення в національній економіці так званого зовнішнього сектору, який не схильний до державного впливу і управляється з материнської компанії ТНК. Через цей сектор корпорації здатні впливати на рівень зайнятості в країні, показники зовнішньої торгівлі, характер і напрямки інвестиційного процесу. Негативним аспектом діяльності ТНК є також їх прагнення та підвищена спроможність до мінімізації податкових виплат до бюджету країни, зокрема, ТНК в процесі функціонування користуються системою внутрішніх ринків, на яких рух товарів здійснюється за трансфертними цінами. На їх частку припадає значна частина поставок між материнською корпорацією та закордонними підрозділами. Таким чином обходяться національні митні і податкові бар'єри, відбувається приховування доходів і прибутків від оподаткування за допомогою перекачування їх в офшорні зони замість реінвестування в економіку країни.

Найбільш негативним аспектом впливу ТНК на економіку приймаючої країни є розміщення в країні-реципієнті екологічно шкідливих виробництв і створення загрози для її національної економічної безпеки. Така загроза виникає, перш за все тому, що ТНК, здійснюючи діяльність в приймаючій країні, часто повністю або частково ігнорують закони та правила, за якими функціонують національні фірми, якщо вони суперечать стратегії корпорації. В узагальненому вигляді вплив діяльності ТНК для економіки приймаючої країни формують кошики позитивних та негативних наслідків (табл. 3.3).

Країни, що прагнуть зростити національні ТНК, мають усвідомлювати можливі наслідки діяльності ТНК для економіки країни базування материнської компанії (так званої «ТНК-економіки»). Слід підкреслити наявність як позитивних, так і негативних аспектів. В країні, як правило, складаються надзвичайно потужні кредитно-банківський і фінансовий сектори, отримують широкий розвиток ті форми економічної активності, які ТНК не інтегрують в

зарубіжні підрозділи (науково-дослідні розробки, управлінська діяльність).

Таблиця 3.3 – Наслідки діяльності ТНК для економік країн-донорів і країн-реципієнтів

Країна-реципієнт	Країна-донор
Позитивні наслідки	
<p>Залучення додаткових ресурсів (технології, інвестиції, додаткові робочі місця).</p> <p>Активізація процесів функціонування національної економіки шляхом залучення ПІІ (активізація функціонування фіскальної національної системи; розвиток та інтенсифікація зовнішньоекономічної діяльності).</p> <p>Підвищення рівня макроекономічних показників (ВНП, ВНД). Інтенсифікація інноваційної та інвестиційної діяльності національної економіки, удосконалення функціонування системи менеджменту на макрорівні.</p>	<p>Отримання більш високої норми прибутку від ПІІ, порівняно з внутрішніми інвестиціями (режими сприяння іноземним інвестиціям). Прибуток отримує країна материнської компанії.</p> <p>Стабілізація показників рівня конкурентоспроможності ТНК за рахунок розширення ринків збуту та освоєння нових ринків що призводить до зростання ВНП країни-донора.</p> <p>Зміцнення зовнішньоекономічних позицій країни-донора за рахунок підвищення рівня міжнародної іміджевої оцінки.</p> <p>Скорочення рівня податкового тиску внаслідок використання преференцій системи податкового законодавства країни-реципієнта.</p>
Негативні наслідки	
<p>Обмеження доступу локальних суб'єктів до інновацій і ДіР.</p> <p>Необмежений рівень інтенсифікації експлуатації виробничо-економічного, фінансового потенціалу країни-реципієнта.</p> <p>Встановлення зовнішнього контролю ТНК за діяльністю локальних фірм, філій і підрозділів.</p> <p>ТНК монополізовано здійснюють управління процесом ціноутворення, що забезпечує мінімізацію розмірів оподаткування.</p>	<p>Державне регулювання процесів внутрішнього інвестування, що обумовлює гальмування розвитку окремих галузей, нарощення обсягів експорту капіталу в інші країни.</p> <p>Гальмування процесів нарощення розміру ВВП, що обумовлено трансфером ПІІ до країни-реципієнта.</p> <p>Скорочення кількості локальних робочих місць у зв'язку з розташуванням виробничих потужностей в закордонних філіях.</p>

На основі проведеного порівняльного аналізу процесу транснаціоналізації економік країн ЦСЄ, а також висновків про невідповідність напрямків і форм діяльності зарубіжних ТНК в галузях економіки країн ЦСЄ пріоритетам її розвитку, можна зробити висновок про необхідність формування власних транснаціональних корпорацій, базою яких повинні стати успішно діючі інтегровані корпоративні структури (значна їх кількість є фінансово-

промисловими групами). При формуванні ТНК у вітчизняній економіці необхідно враховувати світовий досвід їх створення, а також негативні та позитивні аспекти функціонування економіки.

Для оцінки доцільності залучення капіталу іноземних ТНК в різні галузі країн ЦСЄ, Балтії, СНД, а також перспектив її транснаціоналізації, необхідно вивчити взаємозв'язок між ПІІ та ефективністю функціонування економіки країни і показниками ефективності корпорації, яка орієнтована на експансію за кордон, та фірми, що орієнтована на національну економіку.

Таблиця 3.4 – Основні передумови, що обумовлювали перспективи транснаціональної інтеграції країн ЦСЄ, Балтії, СНД у 2020 р., у %

Рейтинг	Недоліки, притаманні певній країні	Країни СНД	Країни ЦСЄ	Країни Балтії
1	Законодавча нестабільність	100	37,0	-17,2
2	Незадовільний стан транспортної інфраструктури	97,5	-4,4	-31,0
3	Неспроможність уряду дотримуватися взятих на себе зобов'язань	90	-42,4	-92,8
4	Державний контроль, залишки системи командної економіки	80	21,2	-35,8
5	Стан телекомунікаційної мережі	80	-16,6	-31,0
6	Недостатній рівень підтримки від органів державної виконавчої влади	75	1,2	-7,2
7	Корупція	75	-19,8	-72,4
8	Отримання необхідних дозволів відбирає надто багато часу	60	-56,4	-40,8
9	Незадовільний сценарій економічного розвитку	55	20,2	-57,2
10	Труднощі з місцевими банками	10	-26,4	-38,0
11	Відсутність розвинутої збутової мережі	5	-20,4	-31,0
12	Ненадійність постачальників та непунктуальність партнерів	5	-6,6	-28,6
13	Труднощі у пошуку нерухомості	0	-19,6	-31,0
14	Низька продуктивність праці	-10	7,2	7,2
15	Організована злочинність	-10	-36,4	-85,8
16	Екологічне законодавство	-15	-74,8	65,4
17	Низький рівень якості роботи персоналу	-15	-20,4	-24,2
18	Безвідповідальність персоналу	-50	-54,6	-48,2
19	Низький рівень кваліфікації персоналу	-60	-43,6	-38,0
20	Низький рівень відданості справі	-60	-60	-42,8

Нами виділено декілька аспектів впливу домінант транснаціоналізації на економіку приймаючої країни: соціально-економічний, територіальний,

галузевої та ін. На основі досліджень соціально-економічних процесів Німецькою консультативною групою, виділено елементи моделі ринкових трансформацій, що є основними перешкодами здійснення іноземних інвестицій в країни ЦСЄ, Балтії, СНД (табл. 3.4).

Для країн СНД у порівнянні з іншими транзитивними економіками найгіршими передумовами є нестабільність законодавства, неспроможність уряду забезпечити належні умови інвестування, нерозвиненість інфраструктури. Результати спільного обстеження ЄБРР і Світовим банком стану інвестиційного клімату 20 країн Центрально-Східної Європи і СНД у 2020, свідчать, що високий рівень інвестиційної привабливості у довготерміновій перспективі для здійснення як реальних, так і фінансових інвестицій мають будівельна і промислова галузі, серед яких фаворитами є видобувна та паливно-енергетична. У цілому національні умови для реалізації міжнародних інвестиційних програм є порівняльно привабливими. Основними перешкодами в даному контексті виступають лише ряд факторів (рис. 3.2.). Дана методика побудована за 4-х бальною шкалою (від 1 – зовсім не заважає; 4 – дуже заважає). Оцінювались такі параметри: 1 – політична стабільність; 2 – інфляція; 3 – обмінний курс; 4 – фінанси; 5 – податки і регулювання; 6 – інфраструктура; 7 – правопорядок; 8 – корупція; 9 – неорганізована злочинність; 10 – організована злочинність, мафія.

Оцінюючи прагнення країн, що розвиваються, ТНК створюють у цих країнах філії й дочірні компанії в обробній промисловості, що часто може трактуватись як їх прагнення покінчити з економічною відсталістю. При цьому, виходячи зі своїх інтересів, ТНК переносять у країни, що розвиваються трудомісткі, енергомісткі матеріаломісткі та екологічно небезпечні виробництва. Вливаючись в економіку держав, що розвиваються, ТНК, які походять з досить агресивного конкурентного середовища, продують діяти як ринкові лідери - захоплюють провідні позиції в основних галузях економіки. Так, ТНК контролюють 40% всього промислового виробництва цих країн і 50 % їх зовнішньої торгівлі. ТНК залучають у сферу своєї діяльності безліч місцевих підприємств, в тому числі малих і середніх. У зв'язку з цим все більше зростає

залежність підприємств малого бізнесу від ТНК, яка складається все частіше на базі прямих функціональних зв'язків, тобто на основі розвитку технології виробництва, спеціалізації, кооперування, організації збуту продукції, передачі «ноу-хау» і т. д.

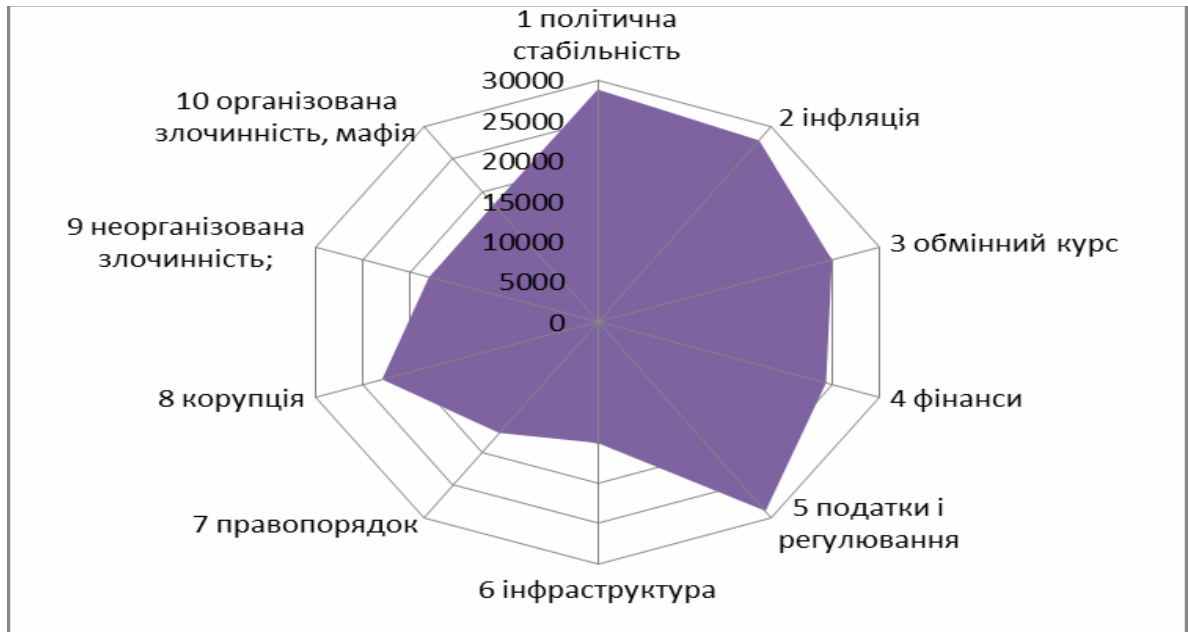


Рисунок 3.2 – Десятимірний сімплекс оцінки інвестиційного клімату країн Центрально-Східної Європи і СНД, 2020р.

У тих випадках, коли інтереси ТНК об'єктивно збігаються з інтересами певних національних держав, це може забезпечити значні і навіть вирішальні переваги у конкуренції між країнами. Але в сучасному світі посилюється роль ТНК і слабшає роль національних держав, що призводить до підпорядкування інтересів держави більш могутнім інтересам транснаціональних корпорацій. Тому актуальним буде пошук компромісних рішень в процесі виявлення ринкових і економічних проблем та викликів.

Більш суперечливі інтереси ТНК з менш розвинутими державами, в число яких входить і Україна. Виділемо натульні основні аспекти негативного впливу транснаціональних корпорацій на країни з транзитивною економікою, що заслуговують особливої уваги:

1. На внутрішньому ринку країни ТНК створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям, сповільнюючи їх розвиток.

2. Вільні переміщення фінансового капіталу ТНК можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн.

3. ТНК здатні насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу, пригнічувати реалізацію національно-державних інтересів.

Перелічені напрями негативного впливу свідчать про необхідність регулювання діяльності ТНК. Можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавний, міждержавний, внутрішньодержавний та суспільний (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їхніх філій

Рівень регулювання ТНК	Інструмент регулювання	Мета регулювання
Глобальне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни
Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Основними інструментами глобального регулювання є багатосторонні міжнародні договори, які залежно від числа країн, що беруть у них участь, можуть бути універсальними, регіональними та субрегіональними. Слід зазначити, що прийняті документи не забезпечують практичного впливу на діяльність ТНК та їхніх філій тому, що не всі країни дають згоду виконувати ТНК-стандарти.

До міждержавного регулювання відносимо двосторонні інвестиційні

угоди, що укладаються між зацікавленими державами. Нині укладення договорів між приймаючою країною і країною базування є найбільш поширеним способом регулювання діяльності ТНК. Україна підписала 73 двосторонні угоди про захист інвестицій. Нажаль, на відміну від таких держав, як наприклад США, Японія та Великобританія, Україна не має модельної (типової) угоди. Власне, відсутність останньої в цілому засвідчує брак уніфікованого, чітко вираженого підходу держави до ключових положень та понять у сфері стандартів захисту інвестицій та інвестиційного арбітражу.

Внутрішньодержавне регулювання, у більшості випадків, – це інвестиційне законодавство, спрямоване на визначення правового статусу іноземного вкладника: фізичної або юридичної особи. Однак найбільш вразливим моментом в односторонньому регулюванні діяльності ТНК є те, що завдяки організаційній структурі вона здатна уникнути контролю з боку однієї держави. Тому для регулювання діяльності ТНК національного законодавства приймаючих держав явно недостатньо, але потрібна злагоджена позиція групи країн чи наднаціональних органів. Проблемами внутрішньодержавного регулювання діяльності ТНК виступають, по-перше, прагнення найвпливовіших країн поширити внутрішнє законодавство на іноземні відділення компаній; по-друге, недостатність інститутів національного законодавства у приймаючих держав.

Інструментами суспільного регулювання є національні традиції, виховання та найголовніше – суспільна думка. Більшість транснаціональних корпорацій вважають, що споживачі живуть у глобальному середовищі, в якому їхні смаки і культури гомогенізуються і задовольняються через пропозицію стандартизованих глобальних продуктів. Це підтверджується успіхом транснаціональних корпорацій, які досягли максимальних прибутків у довгостроковій перспективі, не фокусуючись на окремих купівельних перевагах.

Це дозволяє транснаціональним компаніям підтримувати стійкий імідж бренду на глобальному рівні і використовувати всю повноту переваг від ефекту масштабу. По суті, у цьому ж і криється основне протиріччя цієї стратегії:

стандартизована глобальна стратегія випускає зі свого поля зору сегменти, які все ще відрізняються соціальними, культурними, економічними і правовими маркерами, не повною мірою відповідаючи реальним потребам споживачів. Але суспільна думка не дозволяє в деяких випадках використовувати таку стратегію. Реалії обумовлюють необхідність для ТНК адаптації продуктів, цін, каналів і стратегії пристосування до особливостей та відмінностей національної культури, купівельної спроможності, уподобання в продукції і потребах, бажаннях споживачів.

Перш за все, необхідно проаналізувати ситуацію, що склалася в сфері прямих іноземних інвестицій в даному регіоні. Активізація притоку ПІ спостерігалась з кінця 80-х – початку 90-х рр. ХХ століття, коли сформувався інвестиційний голод. На початку 90-х рр. ХХ ст. для економіки даних країн була характерна глибока криза, а отже зростала необхідність в залученні додаткового капіталу, особливо у формі ПІ, що є вкладенням капіталу іноземних інвесторів (основними з яких є ТНК) безпосередньо в реальний сектор економіки. Динаміка ввезення іноземних інвестицій в країни ЦСЄ, Балтії, СНД у 2012 по 2017 роки має висхідну динаміку, хоча спостерігається певна циклічність (табл. 3.6, рис. 3.3).

Таблиця 3.6 – Динаміка іноземних інвестицій в країни ЦСЄ, Балтії, СНД, 2015–2020 рр.

Тип інвестицій	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Іноземні інвестиції, млрд дол	11773	9560	10958	14258	19780	29699
Прямі іноземні інвестиції, млрд дол	3361	4260	4429	3980	4002	6781
Портфельні іноземні інвестиції, млрд дол	191	31	145	451	472	401
Інші іноземні інвестиції, млрд дол	8221	5269	6384	9827	15306	22517
Прямі інвестиції, частка в структурі іноземних інвестицій, %	28,6	44,6	40,4	27,9	20,2	22,8

Незважаючи на зростання абсолютних значень ПІ, їх частка в загальному обсязі іноземних інвестицій за проаналізований період знизилася на 20,3 %. Це вказує на зниження схильності інвесторів до вкладання капіталу в реальний

сектор економіки.

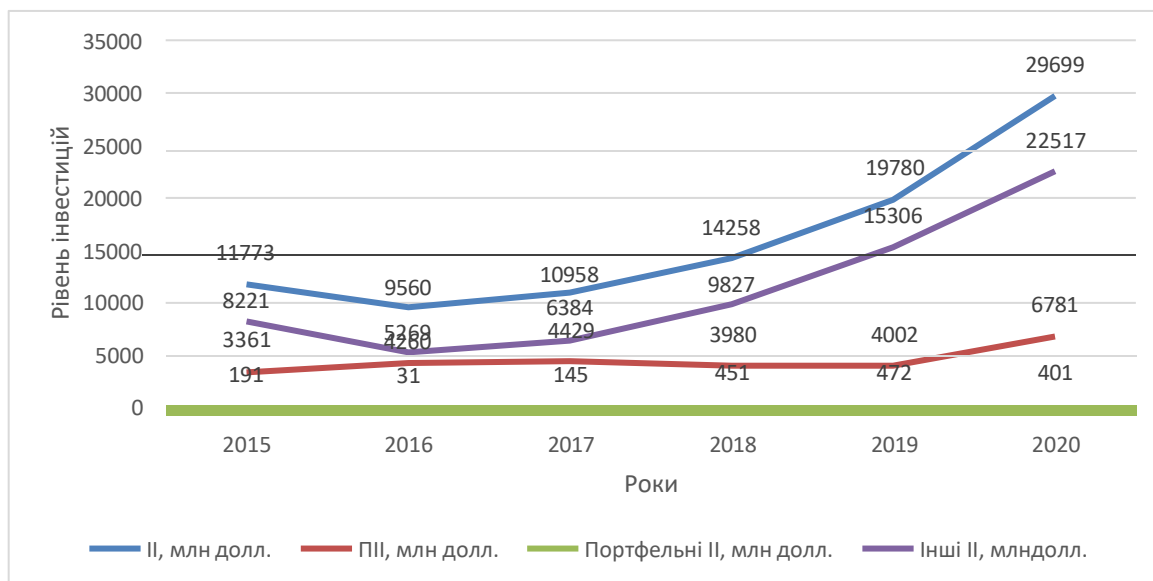


Рисунок 3.3 – Динаміка обсягів іноземних інвестицій в економіку країн ЦСЄ, Балтії, СНД, 2015–2020 рр.*

За даними UNCTAD, сукупні обсяги ПІІ в різні сфери національної економіки в 2020 р. досягли близько 6,8 млрд дол (зросли на 101,8 %, у порівнянні з 2007 р.). В гривневому еквіваленті зростання ПІІ склало 213,3 % за період з 2015 по 2020 рр. Відповідно до прогнозу розвитку економіки, який складено фахівцями Міжнародного банку реконструкції та розвитку, ПІІ в економіку країн ЦСЄ, Балтії, СНД будуть зростати на 5–7 % щорічно [27].

Показовим є і той факт, що в рейтингу індексу інвестиційного потенціалу, що розраховується експертами ЮНКТАД для 140 країн на основі 12 параметрів, дані країни піднялися з 48 на 41 позицію (з вивезення ПІІ) і з 95 на 78 місце (з ввезення ПІІ) за період з 2001 по 2020 рр. Дану тенденцію можна розглядати як передумову до поліпшення інвестиційного клімату для іноземного капіталу, що підвищує привабливість економік країн ЦСЄ для найбільших постачальників капіталу в світовій економіці – транснаціональних корпорацій.

Зростаючий інтерес транснаціональних корпорацій до країн з транзитивною економікою може бути обумовлений дією ряду факторів:

-виникнення надзвичайно ємного і ненасиченого ринку;

-наявність запасів природних ресурсів і спрощення доступу іноземного капіталу до цих ресурсів;

-інституційні перетворення, спрямовані на роздержавлення економіки, приватизацію багаточисельних підприємств, прагнення зменшити державний вплив на функціонування ринкових механізмів;

-лібералізація режимів залучення іноземних інвестицій і поява можливості для створення спільних підприємств;

-більш тісні взаємини з міжнародними економічними організаціями.

Однак динаміка залучення ПІІ в економіку даного регіону має низький рівень. Ситуація, що склалася, свідчить про неповне використання економікою потенціалу аналізованої групи країн з ввезення прямих іноземних інвестицій, що переважно пов'язано зі збереженням високого рівня ризику інвестування в даний регіон [27]. Доцільною є структуризація процесів транснаціоналізації національних інтегрованих корпоративних структур (на прикладі ФПГ) на декілька етапів, обов'язкове проходження яких дозволить їм надалі трансформуватися в транснаціональні корпорації.

3.3 Транснаціоналізація національної економіки в умовах глобалізації

Обмеженість інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання в країнах ЦСЄ залишається актуальним викликом соціально-економічного розвитку регіону. Брак інвестиційного потенціалу для реалізації масштабних проектів модернізації виробництва спостерігається навіть в групах, сформованих навколо провідних міжнародних банків. При цьому слід розрізняти залежність від іноземного інвестування від «інвестиційної тріади» – політичного режиму, економічної кон'юнктури та національної безпеки.

Замість нарощення темпів виробництва в країні базування материнської компанії з метою подальшого експорту продукції в приймаючих країнах створюється мережа дочірніх підрозділів різної спеціалізації (виробничих, збутових, обслуговуючих і т. д.). В даному випадку така форма розширення діяльності є більш перспективною, у порівнянні з нарощуванням експорту, що має бути підтверджено ефективністю різних форм експансії. Вибір приймаючої

країни в процесі транснаціоналізації діяльності корпорації здійснюється за принципом критеріального відбору або на основі рейтингової оцінки потенціалу можливих кандидатів. Вибір повинен бути здійснений на користь тієї країни, де можлива найбільш повна реалізація цілей корпорації. У разі здійснення прямого іноземного інвестування за основу беруться оцінка інвестиційного клімату в приймаючій країні та режим залучення прямих іноземних інвестицій.

Процес транснаціоналізації діяльності національних корпорацій повинен мати яскраво виражений міжнародний характер з усіма ознаками – міжнародним виробництвом, міжнародним збутом, обслуговуванням, маркетингом і т. д. В результаті глобального характеру діяльності корпорації отримують специфічні конкурентні переваги, якщо будуть використовувати певні прийоми та технології в процесі свого функціонування

Завдяки використанню переваг глобального масштабу діяльності забезпечується стійкість ТНК до кризових явищ у світовій і національній економіці (приймаючої країни або країни базування). Під «стійкістю ТНК» розуміється довгострокове досягнення стабільного результату діяльності (відсутність різких коливань показників прибутковості, рентабельності і т. д.). Саме міжнародні комерційні операції підвищують стійкість корпорації. Механізм цього явища полягає в покритті збитків підрозділів корпорації в одних країнах прибутком підрозділів в інших. Таким чином, завдяки прибутку, отриманого одними зарубіжними підрозділами, ТНК можуть звести до мінімуму рівень показника збитку, якого зазнають інші компанії або материнська компанія в країні базування.

Одним із способів підвищення стійкості функціонування ТНК слід розглядати диверсифікацію виробництва в рамках корпорації. В результаті диверсифікації дочірні підрозділи ТНК піддаються спаду в різному ступені у зв'язку з неоднаковим впливом кризи на галузі їх функціонування в різних країнах. Диверсифікація проводиться не тільки за регіональною ознакою, а й за видами продукції, яка випускається.

Транснаціоналізація національної економіки в умовах глобалізації здатна виступити головною рушійною силою, що дозволяє країні зайняти провідні позиції в сучасних міжнародних економічних відносинах. Пріоритетність економічних інтересів ТНК можна розглядати як вищу стадію інтеграції національної економічної системи в глобальну систему (рис. 3.4).

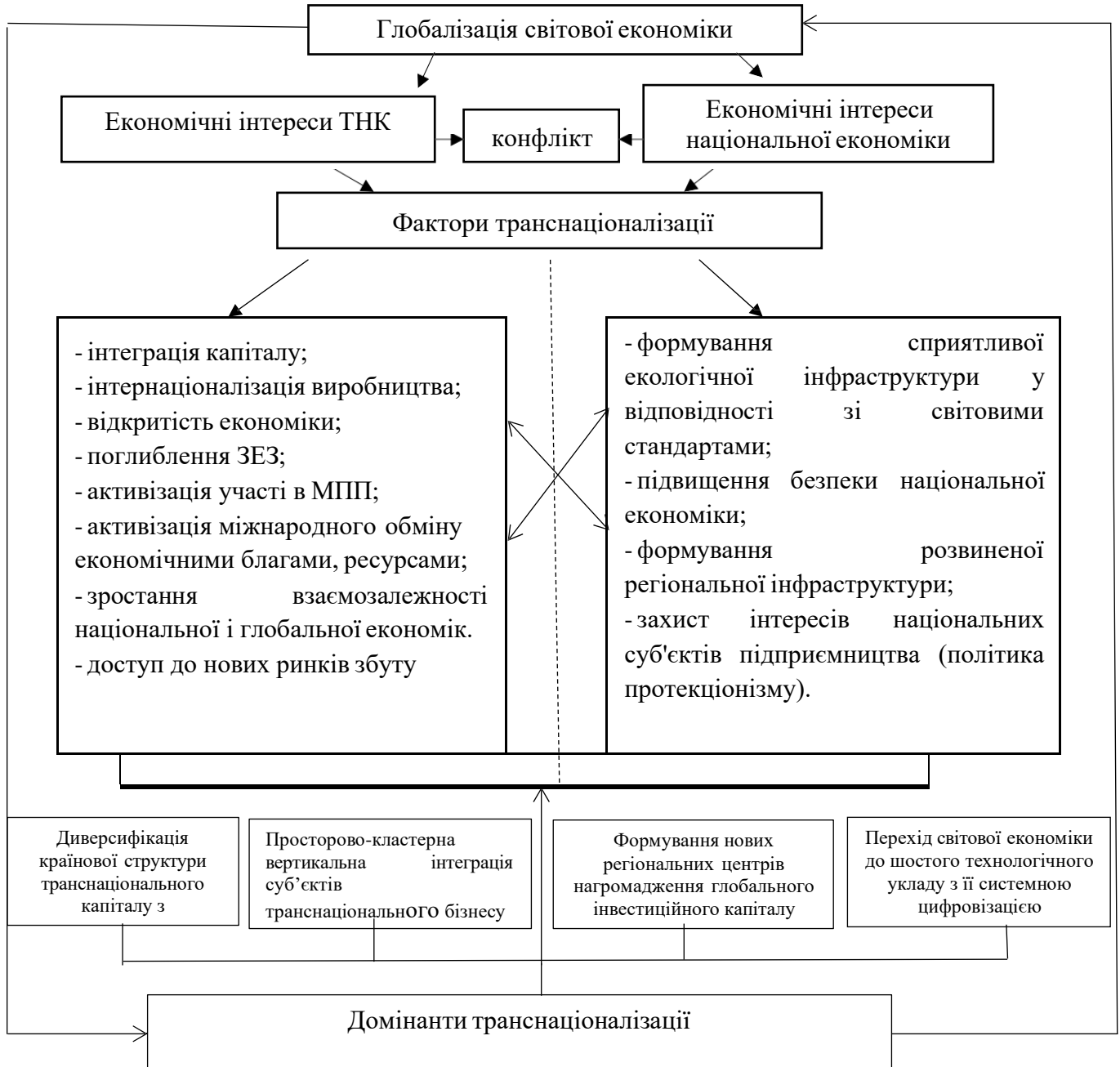


Рисунок 3.4 – Транснаціоналізація національної економіки в умовах глобалізації

Це дозволить національній економіці використовувати в своїх інтересах

вигоди від глобалізації, позиціонувати національні пріоритети в глобальній економіці, більш чітко визначати національні конкурентні переваги, прогнозувати економічне зростання і перспективи розвитку національної економіки з урахуванням взаємодії національних суб'єктів з транснаціональними корпораціями на основі оптимізації економічних інтересів.

Імперативи сталого розвитку міжнародного бізнесу формують багатогранну платформу функціонування інвестиційної політики. Інструментарій її реалізації стає більш різноманітним, відображаючи різні форми реагування суспільств і держав на наслідки глобалізації. Поряд з сталими тенденціями державного втручання, це робить інвестиційну політику менш передбачуваною в очах інвесторів. Багато країн реалізують політику максимального заохочення іноземного інвестування, однак певні інвестори ставляться до закордонних поглинань і до окремих інвестиційних рішень компаній більш критично.

Ставши на шлях самостійного розвитку, країни, що розвиваються, досягли більш високих темпів економічного росту, ніж промислово розвинені країни. Підвищився рівень їх питомої ваги у світовому ВВП. Прийняття рішень в рамках ООН і ЮНКТАД про «новий міжнародний економічний порядок» обумовило процеси стабілізації світових ринків сировини. Країни «третього світу» виступили за підписання міжнародних товарних угод, створили організації країн - експортерів сировини; для розширення взаємного економічного співробітництва реалізували вектор економічної інтеграції; домоглися від промислово розвинених країн поступок по митно-тарифним питанням.

Використання методу регресивного аналізу обумовлено тим, що він є найбільш загальним методом побудови математичних моделей на основі експериментальних даних чи даних спостережень і проведення статистичного аналізу результатів, у тому числі при побудові моделей процесу прямого іноземного інвестування. Удосконалити структуру моделі дозволяє добір значимих змінних. Визначення найкращої структури моделі має істотне значення. Навіть якщо виявиться, що отримана модель адекватна дійсності,

може статися, що багато з вхідних у неї факторів не впливають на зміну прогнозованого показника, тобто деякі з коефіцієнтів моделі будуть не значимі, тому їх можна виключити з моделі. Таке виключення не повинне привести до погіршення якості прогностичних властивостей моделі або до втрати її адекватності.

В результаті прогнозована модель процесу прямого іноземного інвестування має стати більш економічно обґрунтованою та мати оптимальну структуру. Зменшення числа незалежних змінних збільшує число ступенів ймовірності $f_{ост} = N - k$ залишкової дисперсії $S_{ост}$ і робить пов'язані з нею перевірки гіпотез більш надійними. Крім того, моделі з малим числом змінних більш зручні для пошуку оптимальних технологічних режимів. Необхідно відзначити, що представлення про найкращу модель досить умовне і залежить, насамперед, від характеру розв'язуваної задачі.

Існує кілька методів вибору найбільш прийнятної структури моделі. Це метод усіх можливих регресів, методи включення і виключення, крокові методи. Найкращі результати при виборі структури моделі дає перевірка всіх можливих регресів. Однак цей метод є найбільш обґрунтованим та раціональним в обчислювальному відношенні, особливо при великому числі можливих змінних. Метод виключення вважається кращим, ніж метод включення. Останній еквівалентний перевірці всіх можливих регресів для всіх підмножин змінних, тоді як метод виключення збігається з методом усіх можливих регресів.

Кроковий регресивний аналіз поєднує переваги методів включення і виключення. У комбінації з аналізом залишків він дуже корисний, і можна стверджувати, що в сучасних умовах це найпоширеніший метод визначення структури моделі. Ідея методу полягає в наступному: задаються табличними значеннями F -розподілу – F_{t1} для включення змінної і F_{t2} для виключення змінної. Метод починає працювати з включення однієї змінної, котра вибирається з усіх по найбільш придатному коефіцієнті кореляції. Після кожного включення перевіряється, чи немає серед раніше включених змінних, корельованих.

Для перевірки після включення даного члена в модель знаходять приватний F -критерій. Серед усіх таких критеріїв вибирають найменше значення (F_{min}) і порівнюють його з F_{t2} . Якщо виявиться, що $F_{min} < F_{t2}$, то змінна

виключається з моделі, у протилежному випадку модель залишається без змін. Для табличних значень F_{t2} і F_{t1} звичайно вибирають значення рівнів значимості з інтервалу від 0.01 до 0.1. Процедура закінчується, коли не вдається більше реалізувати ні включення чергової змінної, ні виключення.

Рівень інтенсивності процесу прямого іноземного інвестування підсумовує дію широкого сегменту факторів, що характеризуються різним ступенем впливу на результативний показник. З позиції оцінки характеру впливу цих факторів на процес прямого іноземного інвестування серед них можна виділити: некеровані; частково керовані. Усі вони поділяються на наступні групи:

- рівень політичної стабільності;
- політика щодо іноземних інвестицій;
- ймовірність реприватизації;
- ймовірність девальвації національної валюти;
- стан платіжного балансу країни;
- ступінь державного втручання в економіку;
- темпи економічного зростання;
- конвертованість національної валюти;
- складності, пов'язані з національними особливостями країни (мовними, культурними);
- вартість робочої сили (з урахуванням продуктивності праці);
- наявність в країні доступних висококваліфікованих трудових ресурсів;
- стан інфраструктури (транспорту, зв'язку та ін.);
- оцінка числа національних компаній – потенційних партнерів;
- можливість короткострокового кредитування;
- можливість довгострокового кредитування.

Для планування і прогнозування процесу прямого іноземного інвестування, як оперативного-поточного, так і довгострокового виявлено і проаналізовано основні фактори, що формують інвестиційний клімат в країні: рівень політичної стабільності; політика щодо іноземних інвестицій; ймовірність реприватизації; стан платіжного балансу країни; темпи економічного зростання; вартість робочої сили (з урахуванням продуктивності праці); стан інфраструктури (транспорту, зв'язку та ін.) тощо. З огляду на множинність

зазначених факторів впливу і взаємозумовленість їхньої дії, використовують прийоми групування для виявлення ступеня впливу й оцінки можливості усунення тієї чи іншої групи з метою оптимізації кількості основних факторів.

В якості параметру, що характеризує рівень ефективності процесу прямого іноземного інвестування, використовуються: коефіцієнт співвідношення ПІІ в галузь (FDI) і інвестицій в основний капітал (FCI). Даний коефіцієнт характеризує економічно ефективну частину розглянутого елемента середовища (національної економіки), де ПІІ відіграють найбільш значну роль у процесі інвестування в основний капітал.

Даний показник враховує вплив елемента інвестиційного клімату в інтервалі від мінімуму до максимуму на формування інтенсивності процесу прямого іноземного інвестування. Як показали розрахунки, проведені з використанням коефіцієнтів співвідношення ПІІ в галузь (FDI) і інвестицій в основний капітал (FCI), моделі, отримані на їхній основі, є адекватними і можуть бути рекомендованими для вирішення задач прогнозування процесу прямого іноземного інвестування в національну економіку країн з перехідною економікою.

У результаті аналізу сучасного стану, наявних даних, що характеризують інвестиційний потенціал країн з перехідною економікою, при розробці моделі процесу прямого іноземного інвестування були обрані: $t_{9,10}$ – рівень політичної стабільності; $t_{3,4}$ – політика щодо іноземних інвестицій; t_{5-8} – ймовірність реприватизації; $t_{9,10}$ – ймовірність девальвації національної валюти; $\delta_{3,4}$ – стан платіжного балансу країни; δ_{5-8} – ступінь державного втручання в економіку; δ_{11-2} – темпи економічного зростання; u_m – конвертованість національної валюти; u_0 – складності, пов'язані з національними особливостями країни (мовними, культурними).

Крім перерахованих факторів, при розробці моделі процесу прямого іноземного інвестування повинна бути врахована наявність сильного взаємозв'язку між показниками числа національних компаній – потенційних партнерів та рівнем інтенсивності коротко- і довгострокового кредитування. Це реалізується введенням у модель факторів, що враховують: $\delta_{3,4}u_0$ – вартість робочої сили (з урахуванням продуктивності праці); $\delta_{9,10}u_0$ – наявність в країні доступних висококваліфікованих трудових ресурсів; $\delta_{5-8}u_0$ – стан

інфраструктури (транспорт, зв'язку та ін.); $\delta_{9,10} y_m$ – оцінка числа національних компаній – потенційних партнерів; $\delta_{3,4} y_m$ – можливість короткострокового кредитування; $\delta_{5-8} y_m$ – можливість довгострокового кредитування.

Розроблена модель надає сукупність взаємозалежних, науково-обґрунтованих показників інвестиційного клімату країни, що забезпечують можливість інтенсифікації процесу прямого іноземного інвестування. Основним засобом програмного забезпечення був використаний пакет статистичних програм Statgraphics.

Лінійна модель, що описує рівень інтенсивності процесу прямого іноземного інвестування, побудована за даними має вигляд (формула 3.1):

$$y = 57,473 + 0,663t_{9,10} + 0,605t_{3,4} - 2,66t_{5-8} + 0,361\partial_{9,10} - 1,128\partial_{3,4} + 0,153\partial_{5-8} - 0,036\partial_{11-2} - 3,542y_0 + 59,557y_m + 0,056\partial_{3,4}y_0 - 0,531\partial_{9,10}y_0 - 0,101\partial_{5-8}y_0 + 0,029\partial_{9,10}y_m + 0,007\partial_{3,4}y_m + 0,002\partial_{5-8}y_m. \quad (3.1)$$

Коефіцієнт множинної кореляції R^2 , що характеризує якість моделі, складає 0,82. Це є задовільною оцінкою, і залежить від якості вихідних даних і обраних незалежних змінних. Модель є значимою (F-критерій дорівнює 2,5).

Відповідна нелінійна модель має наступний вигляд (формула 3.2):

$$y = 82,4722t_{9,10}^{1,0241} t_{3,4}^{1,0167} t_{5-8}^{0,502} \partial_{9,10}^{1,0141} \partial_{3,4}^{0,9532} \partial_{5-8}^{1,0076} \partial_{11-2}^{0,9991} y_m^{0,8762} y_0^{9,4108} \times (\partial_{3,4}y_0)^{1,0033} \times (\partial_{9,10}y_0)^{0,9818} (\partial_{5-8}y_0)^{0,995} (\partial_{9,10}y_m)^{1,0010} (\partial_{3,4}y_m)^{1,0002} (\partial_{5-8}y_m)^{1,0002} \quad (3.2)$$

Значення R^2 для даного рівняння виявилось рівним 0,86 при значенні F-критерію, рівному 3,25. Необхідно відзначити, що наведені рівняння дають позитивні результати тільки для зростаючих або спадаючих функцій.

Якщо ж статистичні залежності мають екстремуми, то приведені залежності дають незадовільні результати. У таких випадках необхідно вибирати інший вид моделі (наприклад, у вигляді полінома). Отримані моделі можуть використовуватися, з визначеним ступенем достовірності, при рішенні задач прогнозування процесу прямого іноземного інвестування в Україні та країнах з транзитивною економікою.

Аналіз значень коефіцієнтів регресії в моделях свідчить, що частина коефіцієнтів рівнянь приймає дуже малі значення, це дозволяє зробити висновок, що відповідні змінні практично не впливають на залежну змінну і можуть бути виключеними з моделі. Для рішення цієї задачі використовувався метод крокової регресії. Результати розрахунків показують

добру якість і високий ступінь адекватності даної моделі, що включає невелику кількість незалежних змінних (формула 3.3):

$$y = 57,473 + 0,663t_{9,10} + 0,605t_{3,4} - 2,66t_{5-8} + 0,361\partial_{9,10} - 1,128\partial_{3,4} + \\ + 0,153\partial_{5-8} - 0,036\partial_{11-2} - 3,542y_0 + 59,557y_m + 0,056\partial_{3,4}y_0 - 0,531\partial_{9,10}y_0 - \\ - 0,101\partial_{5-8}y_0 + 0,029\partial_{9,10}y_m + 0,007\partial_{3,4}y_m + 0,002\partial_{5-8}y_m. \quad (3.3)$$

Для приведеної моделі коефіцієнт множинної кореляції отримано на рівні 0,97 при значенні F-критерію ≈ 59 (табл. 3.7).

Таблиця 3.7 – Підсумковий результат регресії для залежної змінної рівня ПШ в регіоні (y)

R=0,9881 RI=0,9725 F(9,15)=58,839 p=0,00000 ст. Помилка оцінки = 6,5042						
Показники	Ст. коэф. регр.	Ст. помилки	Коеф. регр. а	Ст. помилки а	F-критерій	Рівень значим.
$t_{9,10}$	0,1331	0,2390	0,3759	0,6753	0,5587	0,5859
$\partial_{3,4}y_0$	1,8549	0,5782	0,1101	0,0385	2,8618	0,0119
$t_{3,4}^2$	0,1516	0,0591	0,0709	0,0277	2,5645	0,0216
$\partial_{3,4}^2$	-0,5389	0,1913	-0,0029	0,0010	-2,8071	0,0133
∂_{5-8}	1,5631	0,6354	0,1872	0,0761	2,4601	0,0265
$t_{5-8}\partial_{5-8}$	-1,4051	0,6649	-0,0096	0,0046	-2,1133	0,0517
∂_{11-2}	-0,2338	0,0919	-0,00063	0,0001	-2,5423	0,0225
$\partial_{9,10}$	0,2430	0,1158	0,0959	0,0459	2,0989	0,0532
$\partial_{3,4}y_m$	-5682	0,4304	-0,0022	0,0017	-1,3201	0,2086

Необхідно відзначити, що дані рівняння характеризують лише саму можливість побудови математичної моделі процесу прямого іноземного інвестування. Використані в рівняннях коефіцієнти регресії мають потребу в перевірці й уточненні в умовах того регіону, в якому вони отримані. Як за структурою, так і по змісту необхідно відзначити, що в даному випадку не ставилася задача одержання «кращої» (з погляду математичної статистики) моделі, а враховувались основні параметри і фактори, що визначають рівень процесу прямого іноземного інвестування.

В остаточному підсумку має йтись про розробку і створення автоматизованих інформаційних систем управління великими динамічними стохастичними системами, що характеризують процес прямого іноземного інвестування. В результаті реалізації моделей системного аналізу ситуацій у системі управління й у залежності від поставленої задачі розробляються

рекомендації з управління, що допомагають фахівцям вибрати і здійснювати оптимальний вплив на систему з метою одержання максимальної її ефективності. Нами пропонується економіко-математична модель у вигляді оптимізаційної задачі вибору раціональної структури процесу прямого іноземного інвестування в країнах з транзитивною економікою в контексті транснаціоналізації міжнародного бізнесу, створення якої можна представити наступною послідовністю етапів:

1) Модель ґрунтується на взаємодії структурних складових процесу транснаціоналізації міжнародних економічних систем, а також їх вплив на перерозподіл прямих іноземних інвестицій. Для цього було досліджено інвестиційну систему на предмет виявлення її внутрішніх зв'язків. В результаті такого аналізу інвестиційні потоки країн з транзитивною економікою розподілено на ввезені, тобто залучені в національну економіку, і вивезені, тобто реалізовані за межами національної економіки. Ефективність реалізації ПІІ вимірюється рівнем доходу, отриманого в розрахунку на 1 млн дол ПІІ.

Наступним етапом формування економіко-математичної моделі є виділення видів діяльності, за якими в результаті вирішення даної задачі мають бути сформовані кількісні характеристики. В нашому випадку вони представлені шуканими змінними $x_1 - x_{43}$. Далі встановлюються вимоги і умови, які є обмежувальними в даній економічній задачі.

2) Визначається цільовий критерій – економічний результат, який має бути досягнутий при вирішенні даної проблеми. Цільова установка задає вибір показника якості розв'язання задачі – критерій оптимальності. В нашому випадку ставиться мета максимізувати вартість ПІІ. Методику оцінки ступеня інтегрованості національної економічної системи в процес глобалізації представлена в першому розділі.

Перейдемо до безпосереднього формування економіко-математичної моделі матричного типу деталізованого вище змісту. Обмеження набувають вигляду:

$$3) x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} = 80,8 \quad (3.4)$$

де $x_1 - x_4$ – сума ПІІ в економіку країн СНД, млн дол США;

$x_5 - x_7$ – сума ПІІ в економіку країн Балтії, млн дол США;

$x_8 - x_{12}$ – сума ПІІ в економіку країн Центральної Східної Європи, млн дол США.

Тобто очікується, що загальна сума ПІІ в економіку країн з транзитивною економікою не перевищуватиме 80,8 млрд дол США.

Блок функціональних обмежень представлений системою лінійних нерівностей або рівнянь з заданими техніко-економічними коефіцієнтами для визначення зв'язків ресурсів (обсяги ПІІ) та темпів економічного зростання. Це відноситься до 4) економічних показників вартості валової продукції країн, що розвиваються:

$$1,3 x_1 + 0,85 x_2 + 1,34 x_3 + 0,95 x_4 + 0,93 x_5 + 1,8 x_6 + 1,15 x_7 + 0,98 x_8 + 0,68 x_9 + 1,46 x_{10} + 5,2 x_{11} + 0,44 x_{12} + 0,35 x_{13} + 0,16 x_{14} + 0,18 x_{15} + 0,12 x_{16} + 0,11 x_{17} + 2,8 x_{18} + 2,9 x_{19} + 1,6 x_{20} + 0,78 x_{21} + 0,63 x_{22} + 0,01 x_{23} + 0,08 x_{24} - 1 = 0, \quad (3.5)$$

де $x_{13} - x_{16}$ – вартість валового приросту продукції країн СНД, млн дол США;

$x_{17} - x_{19}$ – вартість валового приросту продукції країн Балтії, млн дол США;

$x_{20} - x_{24}$ – вартість валового приросту продукції країн ЦВЕ, млн дол США.

Коефіцієнти 1,3, 0,85, 1,34, 0,95, 0,93, 1,8, 1,15, 0,98, 0,68, 1,46, 5,2, 0,44, 0,35, 0,16, 0,18, 0,12, 0,11, 2,8, 2,9, 1,6, 0,78, 0,63, 0,01, 0,08, 0,14, 0,07 – це частка в світовому ВВП. Відповідно до структури моделі процесу прямого іноземного інвестування в країнах з транзитивною економікою розраховується вартість короткострокового та довгострокового кредитування (5) і вартість робочої сили (з урахуванням продуктивності праці) (7), а відповідно до структури реалізації – вартість ПІІ (6) і суми одержаного прибутку (8). А саме:

5) вартість короткострокового та довгострокового кредитування, млн дол США:

$$0,27 x_1 + 0,10 x_2 + 0,21 x_4 + 0,12 x_6 + 0,90 x_8 + 0,49 x_{10} + 0,56 x_{11} + 0,12 x_{12} + 0,56 x_{13} + 0,12 x_{14}$$

$$\begin{aligned}
&+0,44^{x_{15}} + 0,12^{x_{16}} + 0,12^{x_{17}} + 0,11^{x_{18}} + 0,07^{x_{19}} + 0,11^{x_{20}} + 0,11^{x_{21}} + 1,06^{x_{25}} + 1,12^{x_{26}} + 1,5^{x_{35}} \\
&+ 0,48^{x_{36}} + 0,30^{x_{37}} + 0,008^{x_{38}} + 0,02^{x_{39}} - 1 = 0.
\end{aligned}
\tag{3.6}$$

Коефіцієнти 0,27, 0,10, 0,21, 0,12, 0,90, 0,49, 0,56, 0,12, 0,56, 0,12, 0,44, 0,12 – є сумами короткострокового кредитування, а показники 0,12, 0,11, 0,07, 0,11, 0,11, 1,06, 1,12, 1,5, 0,48, 0,30, 0,008, 0,02 – це суми довгострокового кредитування.

Ефективність використання ПІІ в країнах, що розвиваються, в транснаціоналізації бізнес-діяльності характеризується рівнем одержаних доходів. З метою підвищення контролю за рівнем ефективності реалізації інвестиційного потенціалу необхідно здійснювати оперативний аналізувати та формувати прогнозні показники, що дозволять корегувати стратегічні плани розвитку національної економіки. Слід зазначити, що рівень ПІІ в країні, що розвиваються в період до 2023 року матимуть тенденцію до зростання, приблизно до рівня 80 млрд дол, в результаті реалізації планів приватизації, уповільненню процесу економічного спаду. На перешкоді оптимістичного прогнозу реалізації ПІІ може виникнути ціла низка геополітичних проблем.

Для країн, що розвиваються, (країни СНД, країни Балтії, країни ЦСЄ) нами розраховано прогнозовані показники зміни рівня ПІІ. При цьому виконані розрахунки потенційних можливостей кожної аналізованої групи країн на підставі найбільш сприятливих умов. Показники індексного аналізу зміни рівня одержуваного доходу на 1 млн дол США ПІІ в країнах СНД свідчать про те, що у випадку збереження тенденцій, що намітилися, у 2023 році прогнозований

рівень доходу в розрахунку на один млн дол США прямих іноземних інвестицій порівняно з 2016 роком зросте на 12 % (або на 14 млн дол США). Графічний метод дозволяє наочно проілюструвати прогнозовану зміну даного показника доходу (рис. 3.5).

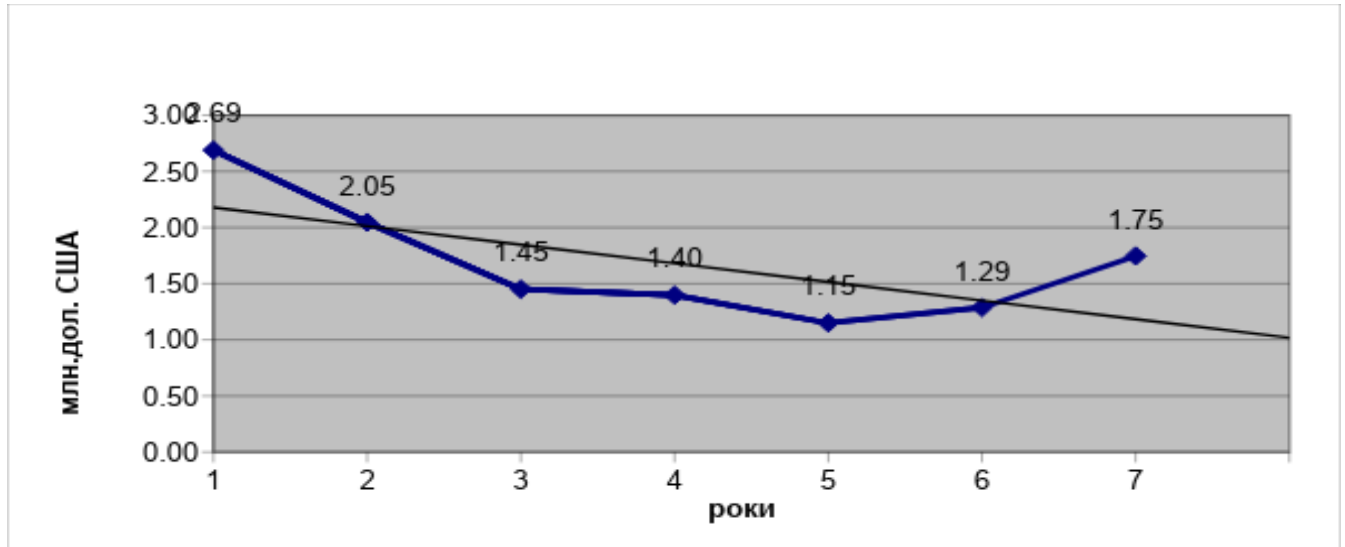


Рисунок 3.5 – Прогнозована динаміка доходу до 2023 року в розрахунку на 1 млн дол США ПІІ в країнах СНД

Використовуючи показники динамічного ряду, побудована крива другого порядку:

$$y = ax^2 + vx + c \quad (3.7)$$

Позитивне значення коефіцієнта a свідчить про прогнозовану оптимістичну динаміку розвитку показника доходу в розрахунку на 1 млн дол США в країнах СНД.

В країнах Балтії, за даними проведеного дослідження, рівень ефективності використання ПІІ, тобто доход на 1 млн дол США матиме тенденцію до зростання і складе в 2020 році 0,86 млн дол США (рис. 3.6).

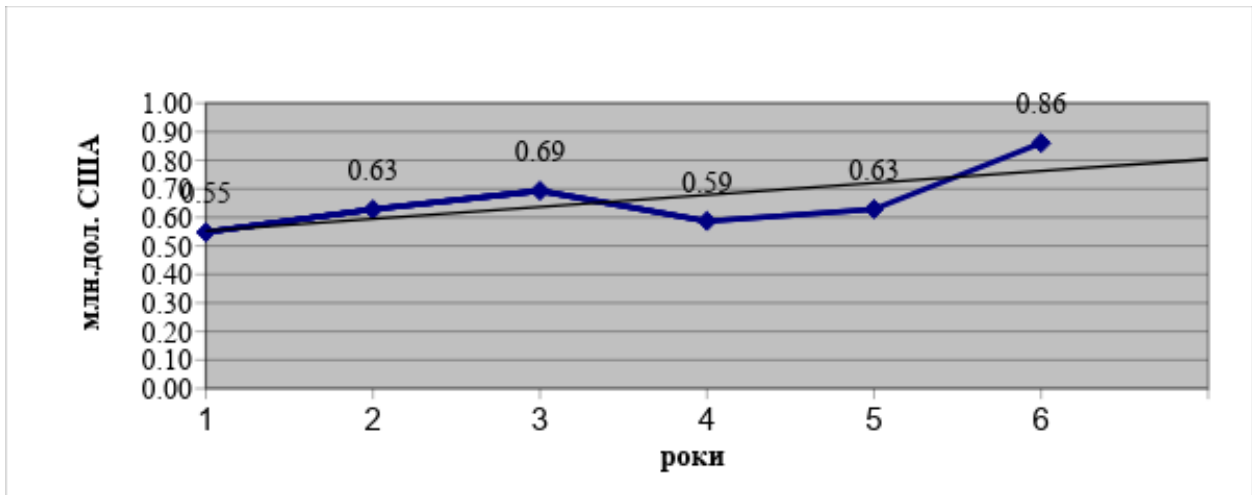


Рисунок 3.6 – Прогнозована динаміка доходу до 2023 року в розрахунку на 1 млн дол США ПП в країнах Балтії

Інша ситуація спостерігається у країнах ЦСЄ. Тут прогнозований рівня доходу на 1 млн дол США ПП знизиться й складе 31% і досягне в 2023 році 5,31 млн дол США, рис. 3.7.

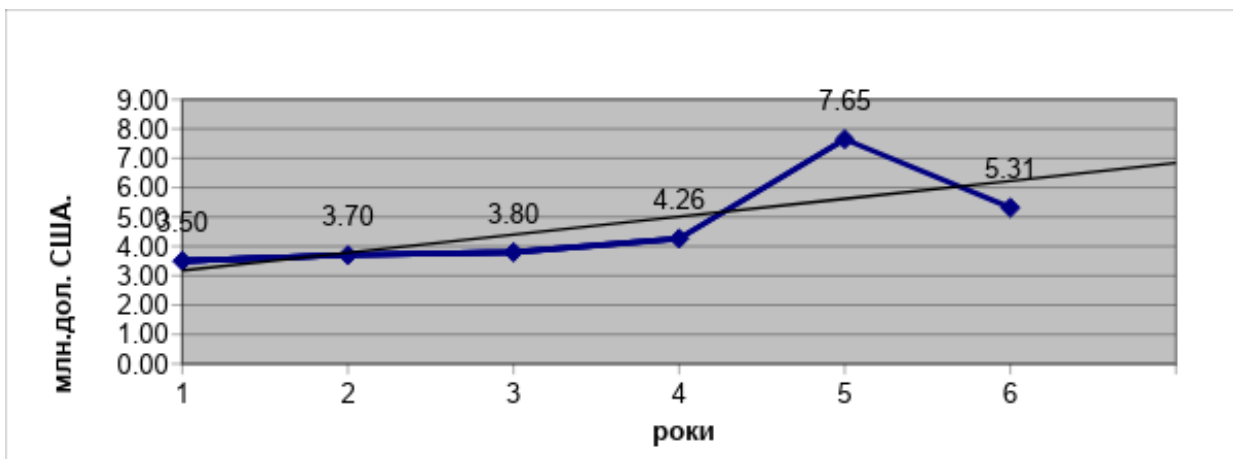


Рисунок 3.7 – Прогнозована динаміка доходу до 2023 року в розрахунку на 1 млн дол США ПП в країнах ЦСЄ

Проведені дослідження і розрахунки дозволяють спрогнозувати частку участі кожної групи країн, що розвиваються в перерозподілі ПП в міжнародному бізнесі. В контексті ефективності використання залучених ПП в національну економіку країн, що розвиваються, очікується, що в 2023 році буде така структура: країни СНД будуть займати 26% (1); країни Балтії – 38% (2); країни ЦСЄ – 36% (3).

В структурі міжнародного виробництва все гучніше заявляють про себе нові регіони та країни – СНД, Китаю, країн Африки, Азії та Океанії, серед яких одне з вагомих місць могла б посісти й Україна з її потужним біокліматичним потенціалом та кваліфікованими трудовими ресурсами, що здатна знаходитися на одному рівні з такими визнаними світовими лідерами з експорту сільськогосподарської продукції, як Аргентина та Бразилія. Аналіз динаміки процесу прямого іноземного інвестування в Україну свідчить про їх циклічний характер (табл. 3.8).

Таблиця 3.8 – Динаміка процесу прямого іноземного інвестування в Україну (сумарно по роках, млн дол США)

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну		Прямі іноземні інвестиції з України		Сальдо	
2005	693	-251	-5	-27	+698	-278
2006	1424	+731	13	+18	+1411	+102,1
2007	1715	+291	4	-9	+1711	+21,3
2008	7808	+6093	275	+271	+7533	+340,3
2009	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23,8
2010	9891	+4287	673	+806	+9218	+60,7
2011	10913	+1022	1010	+337	+9903	+7,4
2012	4816	-6097	162	-848	+4654	-53
2013	6495	+1679	736	+574	+5759	+23,7
2014	7207	+712	192	-544	+7015	+21,8
2015	8401	+1194	1206	+1014	+7195	+2,6
2016	4499	-3902	420	-786	+4079	-43,3
2017	410	-4089	111	-309	+299	-92,7
2018	2961	+2551	-51	-162	+3012	+907,4
2019	3176	+215	16	+67	+3160	+4,9
2020	2202	-1082	8	-8	+2194	+32,9

ТНК на сьогоднішньому етапі розвитку світового господарства відіграють важливу роль. Вони впливають на економіки приймаючих країн, прискорюють науково-технічний процес, інтернаціоналізацію господарського життя, залучаються ПІІ, відкривається доступ до фінансових ресурсів ТНК, інтеграція у світові економічні процеси, доступ до зовнішніх ринків (рис. 3.8).

Вплив ТНК на розвиток національної економіки України є досить значним і неоднозначним. Враховуючи позитивні та негативні аспекти, уряду необхідно розробити гнучкі, адаптовані до поточної ситуації механізми

регулювання їх діяльності з метою збереження національних інтересів з одночасним нарощуванням обсягів іноземного інвестування, які є вкрай необхідними для розвитку економіки України.

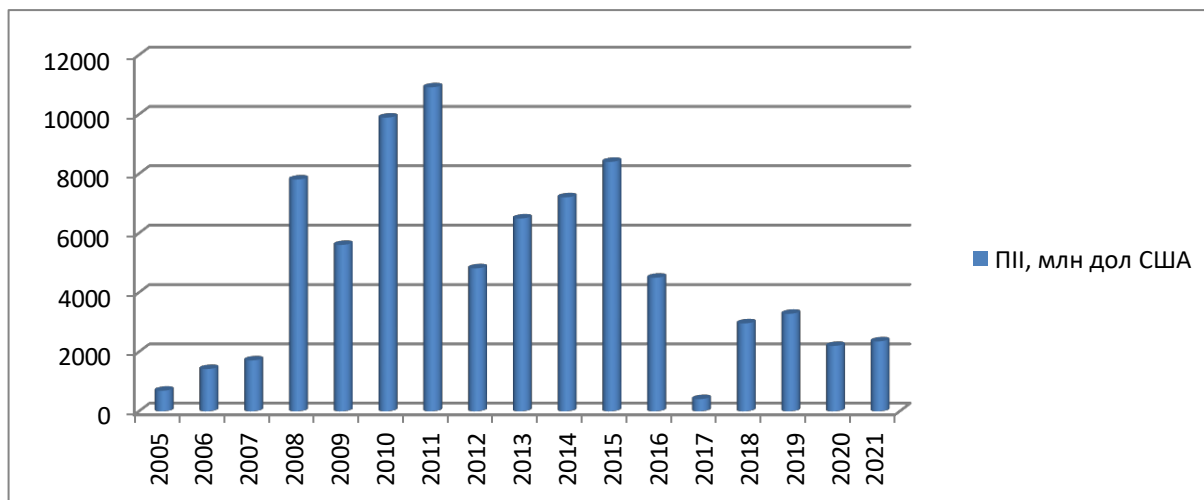


Рисунок 3.8 – Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) з країн світу в економіку України, 2005-2021рр.

Пріоритетним завданням також має бути сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках і за рахунок інвестиційних ресурсів ТНК забезпечення розвитку вітчизняних товаровиробників (рис. 3.9).

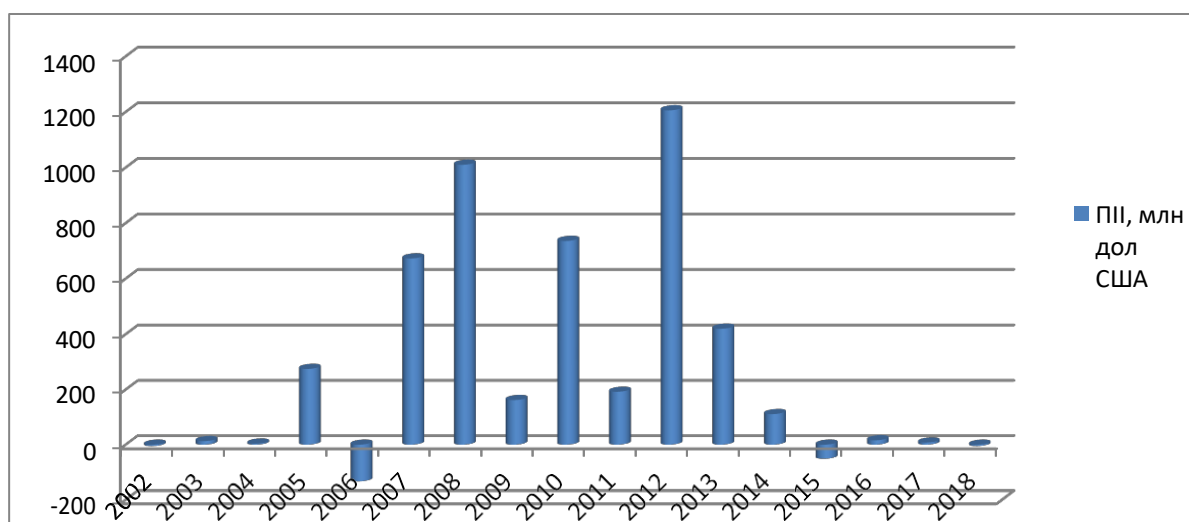


Рисунок 3.9 – Динаміка надходження прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) з країн світу в економіку України, 2002-2018рр.

В сучасних умовах помітно зросла роль міжнародної інвестиційної діяльності як форми міжнародного бізнесу, являє собою сукупність дій

юридичних та фізичних осіб щодо реалізації інвестиційних проектів. Як свідчить досвід, підвищення інвестиційної активності має місце тоді, коли відбувається зниження рівня інфляції, стабілізується національна валюта, вдосконалюється система оподаткування, стабільними є законодавчо-нормативні акти, що регулюють інвестиційну діяльність. Активізація інвестиційної діяльності є свідченням розвитку підприємництва та співробітництва з представниками багатьох країн світу, що позитивно впливає на зростання його соціально-економічної ролі в суспільстві.

Перехід світової економіки до шостого технологічного укладу з її системною цифровізацією обумовлює підвищення рівня конкурентоспроможності національного виробництва шляхом доповнення ринкового механізму державної підтримки та запобігає негативним наслідкам, пов'язаним з недосконалістю цього механізму. Механізм державної підтримки конкурентоспроможності національних підприємств, включає в себе забезпечення паритетного розвитку через цінове регулювання, зменшення податкового тиску на національних товаровиробників, формування повноцінної маркетингової інфраструктури, стимулювання запровадження інноваційних технологій у виробництві, реалізацію потенціалу цифрової економіки та ін.

Висновки до розділу 3

1. Процеси транснаціоналізації національних економік країн Центрально-Східної Європи мали різноінтенсивний характер впливу та результативність на хід ринкових трансформацій, регіональну інтеграцію та динаміку макроекономічного зростання у 1994-2018 рр.. Проведення жорсткої монетарної та кредитної політики, подолання внутрішньої та зовнішньої незбалансованості дозволило їм досягнути макроекономічної стабілізації; сукупність заходів з усунення контролю за цінами, лібералізації торгівлі та створення конкурентного ринку факторів виробництва стало основним у реформуванні цін та ринків, державна підтримка приватного сектору, правове закріплення прав приватної власності, реструктуризація підприємств стали ключовими для успішної приватизації та реструктуризації підприємницького сектору; базисом

інституційної реформи стало реформування функцій держави, створення сприятливого інвестиційного клімату, правова та митна реформа, створення системи соціального захисту громадян, реформування урядових інститутів, податкова реформа, посилення контролювання бюджету та його витрат.

2. Завдяки окресленим заходам було створено передумови для ендогенної та екзогенної транснаціоналізації їх національних економік, адекватних глобальній фазі інтернаціоналізації господарської діяльності. Різноманіття організаційно-економічних форм управління бізнесом, зокрема, холдинги, вертикально інтегровані корпорації, стратегічні альянси, народжені глобальними корпорації, конвергенція глобального бізнесу з глобальними підприємницькими структурами, смарт-компанії, дозволило сформувати розвинутим мережево-кластерну структуру, що відповідає провідним світовим трендам розвитку бізнес-діяльності.

3. Аналітико-прогностичний інструментарій оцінки ефективності іноземного інвестування в національних економіках країн Центрально-Східної Європи спирається на побудову економіко-математичної моделі матричного типу. Її ядром є методика оцінки впливу національного інвестиційного клімату на обсяги та інтенсивність притоку ПІІ на основі використання коефіцієнтів співвідношення вхідних інвестицій у галузь та інвестицій в основний капітал з розробкою регресійної моделі у розрізі експертних моніторингових параметрів щодо рівня політичної стабільності, державної політики відносно прямих іноземних інвестицій, ймовірності націоналізації та девальвації національної валюти, стану платіжного балансу, ступеня втручання держави в економіку, темпів економічного зростання, вартості робочої сили, доступності висококваліфікованої робочої сили, можливостей коротко- і довгострокового кредитування.

4. Найвищу ефективність демонструють іноземні капіталовкладення в економіку країн Балтії. При цьому в структурі ПІІ транснаціональних корпорацій у Центрально-Східній Європі домінують низькотехнологічні галузі і сектори третього і четвертого технологічних укладів, що свідчить про домінуючу мотивацію корпоративних інвестиційних стратегій на подовження їх життєвого циклу. Отримана на основі використання пакету статистичних

програм Statgraphics кореляційна матриця підтвердила першочергову залежність іноземного інвестування від «інвестиційної тріади» - політичного режиму, економічної кон'юнктури та національної безпеки. Оцінка ролі транснаціонального компонента у процесах структурного реформування економіки України має враховувати результати порівняння досягнутого економічного ефекту і нереалізованого потенціалу.

5. Застосування економіко-математичного моделювання дозволило скласти для країн СНД, Балтії та ЦСЄ прогнозовані показники зміни рівня ПІІ та частки участі кожної групи країн в перерозподілі ПІІ в глобальному середовищі. В контексті ефективності використання залучених ПІІ в національну економіку країн у 2020 році очікується така структура та розподіл позицій: країни СНД будуть займати 26% (третє місце); країни Балтії – 38% (перше місце); країни ЦСЄ – 36% (друге місце).

6. В ринковій трансформації економіки країн, що розвиваються, переважають механізми екзогенної транснаціоналізації при одночасній низькій інтернаціоналізації фінансово-господарських операцій національних промислово-фінансових груп, які неспроможні демонструвати риси притаманні ТНК. Використання блокчейн-технологій), фінансово-податкові інструменти (податкове стимулювання інноваційного бізнесу, звільнення від податків реінвестованих прибутків, диференціювання податкових ставок залежно від типу основних фондів) та інфраструктурну допомогу (інтеграція України до спільної митної і транзитної системи ЄС, забезпечення умов для розширення експортних квот тощо).

ВИСНОВКИ

1. На сучасному етапі розвитку міжнародного бізнесу ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національних економічних систем. Транснаціоналізація міжнародного бізнесу виступає як економічний механізм, що визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі та вектори зовнішньоекономічної політики, особливості й умови участі країн в міжнародному перерозподілі праці.

Дослідження транснаціоналізації бізнес-діяльності еволюціонувало в межах загальної парадигми капіталістичної ринкової системи, ставши закономірним продовженням накопичених світовою наукою теоретичних та практичних знань.

2. Сформовано гіпотезу домінант транснаціоналізації бізнес-діяльності, сутність якої полягає у виділенні домінуючих систем, що на певних етапах формування та функціонування транснаціоналізації виступають такими, що обумовлюють формування провідних векторів розвитку сучасного міжнародного бізнесу. Транснаціоналізація бізнес-діяльності є комплексним багаторівневим процесом виходу підприємства на зовнішні ринки на основі застосування однієї з форм експорту капіталу на основі ухвалення рішення, що приймається під впливом внутрішніх чинників та зовнішніх обставин. Виокремлюються дві групи підходів до транснаціоналізації – статичні та динамічні та три типи характерних стратегій – екстенсивна, інтеграційна та автономна.

3. Обґрунтовано основну концепцію методології оцінки ступеню впливу домінант на процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу, що дозволяє оцінити ступінь впливу кожної із виділених домінант на процес транснаціоналізації з метою підвищення рівня ефективності використання фінансово-економічних, інноваційних ресурсів, що акумулюються на глобальному рівні в контексті функціонування національних економік, оскільки максимально об'єктивно відображає сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу. Глобальна парадигма транснаціоналізації бізнес-діяльності характеризується її системним плануванням, поширенням на ключові економіки світу, врахуванням комплексу аспектів стану та розвитку глобального бізнес-

середовища, набуттям різного виду вертикально-інтеграційних і глобалізаційно-мережових організаційно-економічних форм, її розгортанням на всіх рівнях – від мікро – до мегарівня, економічно обґрунтованими та найбільшими за усю історію масштабами закордонного виробництва і зайнятості. Її формування спиралось на теоретичні здобутки попередніх етапів та привнесення новітніх поглядів (міжнародних нових підприємств, нової економічної географії, фрагментації міжнародного виробництва, глобальних ланцюгів доданої вартості, заснована на знаннях, мережева).

4. Основними організаційними формами функціонування міжнародного бізнесу є спільні підприємства, міжнародні корпорації, багатонаціональні компанії, транснаціональні корпорації та банки, а також підприємницькі групи і стратегічні альянси. Головні тренди розвитку економічної глобалізації формуються під впливом нарощування інтенсивності транснаціональної бізнес-діяльності та формування моделі глобального капіталізму. ТНК прагнуть утвердитись в ролі ключових бенефіціарів економічної глобалізації на основі насамперед ефективної взаємодії з національними урядами.

5. Вплив домінант обумовив трансформацію міжнародного бізнесу, а саме:

1) відбулося скорочення масштабів ринкових конкурентних відносин і нарощення обсягів рентних відносин за рахунок перерозподілу доходу; 2) міжнародні фінансові потоки, опосередковані ТВЦ, сформували надвеликий трансфер віртуальних фінансів, які постійно порушують глобальну макрорівновагу. Національні економіки та їх господарюючі суб'єкти проходять ряд етапів не лише на шляху входження в ТВЦ, а й, перебуваючи в їх складі, еволюціонують в рамках відтворювального ланцюга, послідовно приймаючи на себе певні ланки глобального відтворювального процесу; 3) в рамках ТВЦ формується світовий дохід; 4) боротьба за перерозподіл світового доходу стає стратегічним орієнтиром в процесі функціонування національної господарської системи в глобальній економіці.

Процес транснаціоналізації неоднозначно впливає на економіку приймаючої країни. З одного боку, це сприяє підвищенню рівня її конкурентоспроможності та створенню додаткових робочих місць, забезпечує впровадження нових методів організації управління, активізує інноваційний

розвиток, а з іншого – ТНК монополізують окремі види діяльності та сфери економіки, виснажують природні ресурси і реалізують у приймаючу країну застарілі й екологічно небезпечні технології. В даному контексті важливим кроком є членство у міжнародних організаціях із захисту іноземних інвестицій, що, в тому числі, обумовлює: покращення рівня інвестиційного клімату; удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази щодо регулювання міжнародної діяльності; формування платформи для укладання договорів про стимулювання внутрішньорегіональних капіталовкладень.

6. Сучасні імперативи транснаціоналізації національної економіки Україні реалізуються під впливом домінант транснаціоналізації міжнародного бізнесу. Домінанти обумовили тенденцію різкого скорочення кількості дрібних підприємств в останні роки в Україні за рахунок переходу їх під контроль потужних товарно-промислових формувань; забезпечили формування принципово нової ситуації глобалізації національної економіки, як управлінської підсистеми. Держава все більше втрачає можливість ефективно використовувати такі традиційні важелі макроекономічного регулювання, як імпорتنі бар'єри й експортні субсидії, курс національної валюти.

7. Вплив домінант обумовлює необхідність прискорення процесу розробки і впровадження нових механізмів господарювання, які б забезпечували сталий розвиток перспективних галузей економіки України. Вплив домінант «розривні інновації», забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності національного виробництва шляхом доповнення ринкового механізму державної підтримки та запобігає негативним наслідкам, пов'язаним з недосконалістю цього механізму. Механізм державної підтримки конкурентоспроможності національних підприємств, включає в себе забезпечення паритетного розвитку через цінове регулювання, зменшення податкового тиску на національних товаровиробників, формування повноцінної маркетингової інфраструктури, стимулювання запровадження інноваційних технологій у виробництві, реалізацію потенціалу цифрової економіки та ін..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арбузова Т.В. Сучасні тенденції корпоративної інтеграції в аграрному бізнесі. Економіка та управління АПК, 2013. Випуск 11 (106). С.41- 47.
2. Арбузова Т.В. Сучасні тенденції корпоративної інтеграції в аграрному бізнесі. Економіка та управління АПК, 2013. Випуск 11 (106). С.110- 118.
3. Болгарова Н. К., Паневник Т. М. Транснаціоналізаційні процеси в економіці України // Бізнес Інформ. 2013. №12. С. 33–38.
4. Васильев А.С. Альянсы европейских ТНК в секторе информационных и коммуникационных технологий / А. С. Васильев // Экономические науки. – 2009. – №12(61). – С. 466.
5. Вергун А. В. Сучасні інноваційні стратегії ТНК і синергетичний ефект «технологізації» / А. В. Вергун, О. І. Ступницький // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2310/2030. (дата звернення 10.09.2016).
6. Вергун В. А. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун. – К. : ВПЦ Київський університет, 2012. 690 с.
7. Вернігора О.С. Монополістична сутність ТНК / Вернігора О.С. // Ринкова економіка: зб. н. пр. Полтава. 2010. № 4. С.25-33.
8. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка» 6'2013. (44) С. 52-55.
9. Гайдуцький І.П. Структурні та інноваційні пріоритети залучення прямих інвестицій у контексті здійснення регуляторних реформ в Україні / І.П.Гайдуцький // Актуальні проблеми економіки. 2018. №4(118). С.113-120.
10. Глазкова Н. Г. Финансовый менеджмент транснациональных корпораций в условиях глобального кризиса / Н. Г. Глазкова // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2019. – № 1 (16). – С. 1999-200 (с. 1999-203).
11. Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот [та ін.] ; заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Д.Г. Лук'яненка та д-ра екон. наук, проф. А.М. Поручника. К. : КНЕУ, 2017. 420 с.

12. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.]; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2018. – С. 193.

13. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.]; под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: КНЭУ, 2019. – С. 176.

14. Гудим К. Транснаціоналізація як чинник глобалізації / К. Гудим // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. - 2014. - № 4. - С. 33-44. URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2014_4_4 (дата звернення 19.06.2016).

15. Гудим К.М. Сучасні тенденції міжнародної та національної політики в сфері регулювання діяльності агропромислових ТНК// Вчені записки університету «КРОК». Вип. 1. (2015) Вип.39. К., 2015. С.54-58.

16. Гудим К.М. Сучасні тенденції розвитку та функціонування процесів транснаціоналізації в Україні// Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету. 2015. №1(35). С. 69-73.

17. Гудим К.М. Systematization and analysis of MNS's models of conduct for entering the national agrarian markets// Економічний часопис – XXI. 2016. № 159 (5-6). С.34-38.

18. Гулевська-Черниш А. Практика благодійної діяльності бізнес-компаній Україні: сучасний досвід (звіт за результатами дослідження) А. Гулевська-Черниш, Д. Непочатова, Л. Паливода, С. Шендеровський; за заг. ред. А. Гулевської-Черниш. – К.: Салютіс, 2010. – 60 с.

19. Дзюба П. Іноземні портфельні інвестиції США: формування національної інвестиційної моделі / П. Дзюба // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Серія: «Міжнародні відносини». – 2013. – Вип. 2 (41). – С. 17 (с. 16-25).

20. Дудар В.Т. Роль ринкових трансформацій аграрного сектору України у формуванні агропродовольчого ринку / В.Т. Дудар // Наука молода.

Тернопільський національний економічний університет МОН України. – Тернопіль: ТНЕУ. 2017. Вип. 7. С.78-95.

21. Жиленко К. М. Генеза соціально-економічних аспектів транснаціоналізації // Вісник Одеського національного університету ім. І.І. Мечникова. -2017. С.39-45.

22. Жиленко К. М. Онтологічні підходи до формування світоглядних концепцій транснаціоналізації // Збірник наукових праць Вісник ЧДТУ. Серія : Економічні науки. Випуск 46. 2017. С. 28-36.

23. Жиленко К. М. Основні аспекти трансформаційних перетворень сучасного міжнародного бізнесу // «Економічний вісник університету». Збірник наукових праць учених та аспірантів. Випуск 35/1. 2017. С. 121-128.

24. Жиленко К. М. Перспективи розвитку АПК України в контексті світової інтеграції // Вісник Черкаського університету Серія : Економічні науки. 2016. № 2. С. 65-71.

25. Жиленко К. М. Перспективи розвитку АПК України в контексті світової інтеграції // Вісник Черкаського університету Серія : Економічні науки. 2016. № 2. С. 65-71.

26. Жиленко К. М. Розвиток системи корпоративної соціальної відповідальності на основі глобального договору ООН // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: «Економіка і менеджмент». м. Одеса, 2017р. С.37-40.

27. Жиленко К. М. Сучасні трансформаційні тенденції перетворень економіки під впливом транснаціоналізації // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2017. № 4. С.88-95.

28. Закон України «Про зовнішню діяльність» URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-1> (дата звернення 12.06.2017).

29. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Вид-во

30. Зінченко А.Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку / А.Г. Зінченко, М.А. Саприкіна. – К.: Вид-во

31. Иванова О. Маркетинговый подход к формированию межрегиональных интегрированных компаний в России // Экономист. 2012. №8. С. 40–44.
32. Ігнат'єва, І. А. Корпоративне управління : підруч. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К. : ЦУЛ, 2013. Книга. 600 с.
33. Ігнат'єва, І. А. Корпоративне управління : підруч. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова. – К. : ЦУЛ, 2013. – Книга. 600 с.
34. Кабо Г. О. Транснаціоналізація банківського капіталу як імператив сучасної інтеграції країн СНД / Г. О. Кабо // Актуальні проблеми міжнародних відносин. - 2013. - Вип. 113(2). - С. 256-261. : URL:http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2013_113%282%29 38 (дата звернення 12.06.2017).
35. Карпенко В.Г. Фінансові механізми транснаціональних корпорацій у системі сучасної світової економіки// Карпенко В.Г / Наукові праці НДФІ. 2009.
36. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації / В.І. Кокоріна // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2010. № 3. С.54-63.
37. Кондратьев Н. И. Особенности эффективности транснациональных корпораций в условиях финансового кризиса // Вестн. Челяб. гос. ун-та. 2010. № 28 (209). Сер. Экономика. С.61-69.
38. Кони́на Н. Ю. Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире / Н. Ю. Кони́на // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №1. – С. 144 (с. 143-153).
39. Кони́на Н. Ю. Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире / Н. Ю. Кони́на // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №1. – С. 146 (с. 143-153).
40. Кони́на Н. Ю. Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире / Н. Ю. Кони́на // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №1. – С. 147 (с. 143-153).
41. Кони́на Н. Ю. Важнейшие аспекты развития крупных международных компаний в меняющемся мире / Н. Ю. Кони́на // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – №1. – С. 149 (с. 143-153).

42. Коровина Е.И. Транснационализация экономики: аргументы за и против / Е.И. Коровина // Российское предпринимательство. 2011. № 11 (196). С. 4–9.

43. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко URL: <http://intkonf.org/kravchenko-ni-tukmakov-br-problema-zaluchennya-ryamih-investitsiy-transnatsionalnih-korporatsiy-v-ekonomiku-ukraini/> (дата звернення 10.08.2017).

44. Кравченко М. Проблеми залучення прямих інвестицій транснаціональних корпорацій в економіку України / М. Кравченко URL: <http://intkonf.org/kravchenko-ni-tukmakov-br-problema-zaluchennya-ryamih-investitsiy-transnatsionalnih-korporatsiy-v-ekonomiku-ukraini/> (дата звернення 12.06.2017).

45. Кукурудза І.І. Міжнародна економіка. Матеріали до лекцій та семінарів. – Черкаси: РВВ ЧДУ, 2000. 386с.

46. Лазебник Л.Л. Міжнародна економіка: Курс лекцій / Л.Л. Лазебник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. 219 с.

47. Ларина Ю. С. Стратегические альянсы как типичный пример стратегической сети / Ю. С. Ларина // Российское предпринимательство. – 2013.

48. Люльов О.В. Пляцинда С.С. Вплив ТНК на світову економіку URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/26482/1/Ljul'ov%20.pdf> (дата звернення 10.06.2018)..

49. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства / Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2012. – Вип. 1. Т. 1. С. 7–26.

50. Медведкін Т. С. Процес транснаціоналізації та глобальних трансформацій в аспекті провідних економічних теорій / Т. С. Медведкін, Ю. Ю. Кінчевська // Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". 2014. № 11. С. 3-9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_3 (дата звернення 04.03.2016).

51. Мекшун П.В. Позитивні риси та загрози транснаціоналізації економіки України / П.В.Мекшун // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 10. С.84-88. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2013/22.pdf. (дата звернення 10.06.2018).
52. Мережа Інтернет – сучасний канал і середовище надання фінансових послуг // Вісник Національного банку України. 2002. №6. С.23-29.
53. Михайлина Д.Г. Генезис транснаціоналізації як ключової детермінанти світового господарства. 2016. С. 1-9.
54. Михайлина Д.Г. Генезис транснаціоналізації як ключової детермінанти світового господарства / Д.Г.Михайлина // Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наук. праць. Вип.. 328-329. Економіка. Чернівці: Рута, 2017. С. 49 – 54.
55. Михайлишин Л. І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект/ Монографія. Л.І. Михайлишин. Вінниця: ДонНУ, 2016. 314 с.
56. Михайловська О. В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія. – К. : Дакор, Видавничий дім «Скіф». 2019. 424 с.
57. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-A&tag=InvestitsiiniKlimatVUkraini> (дата звернення 03.12.2017).
58. Мовчан А. А. Финансовая стратегия ТНК и механизмы ее адаптации к новым условиям хозяйствования / А. А. Мовчан, В. А. Титова // КАНТ: науч. журн. – 2017. – №1 (22). – С. 154 (с. 152–156).
59. Ненно І. М. Виміри транснаціоналізації / І. М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2014. Т. 1, вип. 2. С. 58-69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_9 (дата звернення 11.02.2017).
60. Нікітіна Т.А. Особливості розвитку ТНК в сучасній економіці URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5334/1/18.pdf>. (дата звернення 12.06.2017).
61. Панчук Л.В. Транснаціональні корпорації: соціально-економічна сутність // Формування ринкової економіки: зб. Наук. Праць. К: КНЕУ, 2019. № 26. С. 51.

62. Пасько С. Н. Инвестиционная стратегия как перспективный инструмент финансовой устойчивости / С. Н. Пасько // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – №86 (02). – С. 5 (с. 1-14).
63. Пасько С. Н. Инвестиционная стратегия как перспективный инструмент финансовой устойчивости / С. Н. Пасько // Научный журнал КубГАУ. – 2013. – №86 (02). – С. 7 (с. 1-14).
64. Пестушко В. ТНК у світовій економіці //Географія та основи економіки в школі. 2008. № 3. С.38-47. URL: <http://kimo.univ.kiev.ua/MEO/16.htm>. (дата звернення 12.06.2017).
65. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2015. – 720 с.
66. Рокоча В. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В.Рокоча, О.Плотніков, В. Новицький та ін. – К.: Таксон, 2017. 304 с.
67. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В.Плотніков, В.Є.Новицький та ін. К.: Таксон, 2016. 304 с.
68. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В.Плотніков, В.Є.Новицький та ін. К.: Таксон, 2019. 304 с.
69. Рябець Н.М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації. 2013. С. 178- 185 с.
70. Свірський В. С. Глобальні інноваційні мережі в постіндустріальній економіці / В. С. Свірський // Міжнародні відносини Серія «Економічні науки».
71. Скібіцький, О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності : навч. посіб. / О.М.Скібіцький, В.В.Матвеев, Л.І.Скібіцька. К. : Кондор, 2011. 912 с. + Гриф МОН.
72. Скібіцький, О.М. Організація бізнесу. Менеджмент підприємницької діяльності : навч. посіб. / О.М.Скібіцький, В.В.Матвеев, Л.І.Скібіцька. К. : Кондор, 2011. 912 с. + Гриф МОН.
73. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації у процесі міжнародної інтеграції.// Сорока І.Б /Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9(99). С. 35.

74. Терехов Є.М., Прокопенко О.В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем URL: http://fem.sumdu.edu.ua/images/prokopenko/2010/2010_18.pdf. (дата звернення 09.02.2018).

75. Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються. : монографія / [Л.В.Руденко- Сударева, О.М.Мозговий, В.В. Токарь та ін.] : за наук.ред. д.е.н., проф. Л.В.Руденко-Сударевої. К.: КНЕУ, 2015. 270 с.

76. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища: Монографія. Під ред. Орехової Т.В. – Д.: Норд Прес, 2011. 652 с.

77. Філіпенко А.С. Світова економіка: Підручник /А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. 2-ге вид., стереотип.– К.: Либідь, 2011. 582 с.

78. Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України: монографія / За ред. О. А. Кириченка. – К.: НАУ, 2012. 325 с.

79. Хоменко І.Б. Вплив транснаціональних корпорацій на конкурентне середовище національної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.Б. Хоменко – Київ, 2010. 21с.

80. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ. 2016. 576 с.

81. Чухрай Н.І. Інноваційний розвиток України: основні бар'єри та напрями їх подолання / Н.І.Чухрай // НУ «Львівська політехніка». 2008. № 633. С. 761–767.

82. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України / Л. Шабаліна, М. Корнейченко // Схід. 2012. № 3 (117), травень-червень. С. 59–64.

83. Юхименко П. І., Гацька Л. П., Півторак М. В. та ін. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011 р. URL: http://culonline.com.ua/Books/Mizhnarodniy_Menedzhm_Yuhimenko2011.pdf (дата звернення 22.08.2017).

84. Юхименко П.І., Гацька Л.П., Півторак М.В. та ін. Міжнародний менеджмент. Навч. посіб. К.:Центручбової літератури, 2011. 488с.
85. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Савчук О.В. Транснаціональні корпорації: Навчальний посібник. Київ: 2016. 486 с.
86. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. – N. Y. : Harper Business, 1991. 200p.
87. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. – N. Y. : Harper Business, 1991. 200p.
88. Dabic M. Research on the strategy of multinational enterprises: Key approaches and new avenues /Dabic M., González-Loureiro M., Furrer O.// Business Research Quarterly. 2014. 17. C. 129-148.
89. Hebron, L. Globalization / L. Hebron, Stack J. F. Jr. – 2nd edition. – New York: Longman, 2011. – P. 83-84.
90. Ökten N. The effect of brand value on economic growth: A multinational analysis /Ökten N.Z., Okan E., Arslan U., Gungor M.// European Research on Management and Business Economics. 25. 2019. 1–7.
91. The top 50 financial TNCs ranked by Geographical Spread Index, 2017. URL: unctad.org/Sections/dite_dir/docs/.../WIR18_tab21.xlsx (дата звернення 25.06.2018).
92. Zhylenko K. M. Modern determinants of globalization processes // Herald of Kyiv National University of Trade and Economics. Scientific journal. №6 (116). 2017. C.5-14.