

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Видається двічі на рік

№ 2 (31)

Заснований у червні 2004 р.

Головний редактор Т. Циганкова

Київ 2019

Засновник та видавець

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Свідоцтво про реєстрацію

№ KB 8829 від 03.06.2004

Видано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України

Постановою Президії ВАК

від 04.07.2006 № 1-05/7

журнал включено до переліку наукових видань ВАК України

Адреса редакції

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»,

просп. Перемоги, 54/1, ауд. 512

м. Київ, 03057, Україна

Електронна пошта: ieer@ukr.net

Сторінка журналу: www.ieerjournal.com

Головний редактор

Тетяна Циганкова,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу, директор Центру розвитку міжнародної торгівлі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
tmtsygankova@gmail.com

Заступник головного редактора

Олександр Федірко,

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри європейської економіки і бізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
alfedirko@gmail.com

Відповідальний секретар

Марія Сандул,

кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна
m.sandul@kneu.edu.ua

*Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ
Протокол № 2 від 30.09.19*



НАУКОМЕТРИЧНІ БАЗИ, В ЯКИХ ЗАРЕЄСТРОВАНО ЖУРНАЛ



Research Bible



Largest E-Journal Gateway



Електронні копії журналу передаються на зберігання до Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського, електронного онлайн-архіву «Наукова періодика України». Журнал має індекси бібліографічних посилань в Google Академії.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Антонюк Лариса Леонтіївна,

доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна antoniuk@kneu.edu.ua

Берідзе Теймураз,

доктор економічних наук, професор, декан факультету економіки і бізнесу Тбіліський державний університет імені Іване Джавахішвілі, Тбілісі, Грузія, teimuraz.beridze@tsu.ge

Вожняк Міхал Габріель,

доктор наук, професор, завідувач кафедри прикладної економіки Університету економіки Кракова, Польща wozniakg@ae.krakow.pl, wozniakg@uek.krakow.pl

Галенко Оксана Миколаївна,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна galenko@ua.fm

Грошек Джеральд,

доктор наук, професор Школи бізнесу Університету Редлендс, Каліфорнія, США Gerald_Groshek@redlands.edu

Каленюк Ірина Сергіївна,

доктор економічних наук, професор, директор НДІ економічного розвитку ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» kalenuk@ukr.net

Колот Анатолій Михайлович,

доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна kolot@kneu.kiev.ua

Кузьмішин Петер,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії економічного факультету Технічного університету Кошице, Словаччина peter.kuzmisin@tuke.sk

Лук'яненко Дмитро Григорович,

доктор економічних наук, професор, ректор ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна lukianenko@kneu.edu.ua

Луцишин Зоряна Орестівна,

доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, Київ, Україна zor_lu@ukr.net

Мельник Тетяна Миколаївна,

доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету, Київ, Україна melnik@knteu.kiev.ua

Мозговий Олег Миколайович,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна mozgowy@kneu.kiev.ua

Муравська Тетяна,

доктор наук, професор, Директор центру Європейських та перехідних досліджень Жана Моне, Центру передового досвіду докторантури Школи європейської інтеграції та досліджень регіону Балтійського моря (EIBSRS) Латвійського університету, Рига, Латвія tatjana.muravska@lu.lv

Наливайко Анатолій Петрович,

доктор економічних наук, професор, Київ, Україна naliva@ukr.net

Оболенська Тетяна Євгеніївна,

доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Київ, Україна obolen@kneu.kiev.ua

Орехова Тетяна Вікторівна,

доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Донецького національного університету імені Василя Стуса МОН України, м. Вінниця, Україна t.oriekhova@donnu.edu.ua

Панченко Євген Григорович,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна kmm@kneu.edu.ua

Поручник Анатолій Михайлович,

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки, директор Інституту бізнес-освіти ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна poruchnik.am@gmail.com

Скринярич Тіана,

PhD з економіки, доцент, факультет економіки і бізнесу, Загребський університет, Хорватія tskrinjaric@efzg.hr; tskrinjar@net.efzg.hr

Чужиков Віктор Іванович,

доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна viktor.chuzhykov@kneu.ua

Яценко Ольга Миколаївна,

доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної торгівлі і маркетингу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Україна yacenkoolgakneu@gmail.com

Міжнародна економічна політика

У випуску:

<i>Рогач Олександр</i> <i>МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ</i> <i>БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ</i>	7
<i>Жиленко Катерина, Мешко Наталія</i> <i>ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ</i> <i>БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ</i>	43
<i>Антонюк Лариса, Черкас Наталія</i> <i>ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА МЕРЕЖЕВІЗАЦІЯ</i> <i>У КОНКУРЕНТНОМУ ЗРОСТАННІ КРАЇН</i>	82
<i>Сіка Едгардо, Ткаленко Світлана, Любачівська Роксоляна</i> <i>МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ</i> <i>ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ</i> <i>В ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОМУ ВЕКТОРІ РОЗВИТКУ</i>	101
<i>Столярчук Ярослава, Ільницький Денис, Войчак Дмитро</i> <i>ГЛОБАЛЬНИЙ ІНФРАСТРУКТУРНИЙ РОЗРИВ</i> <i>В ТЕОРІЇ ТА РЕАЛІЯХ АГРОБІЗНЕСУ УКРАЇНИ</i>	120
<i>Лютак Олена, Баула Олена</i> <i>ОРГАНІЗАЦІЙНО-ІНСТИТУЦІЙНІ НАПРЯМИ</i> <i>ПОСИЛЕННЯ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ</i> <i>НА МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РИНКАХ</i>	147

Методологічні аспекти аналізу багатонаціональних підприємств

АНОТАЦІЯ. У статті проаналізовано історію виникнення термінології фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та міжнародне виробництво, її еволюцію у науковій літературі з міжнародного бізнесу, а також в офіційних виданнях ООН та інших міжнародних організацій. Розглянуто історичні обставини та причини запровадження назви транснаціональні корпорації (ТНК) спеціальною комісією ООН у 1974 році. Характеризується класифікація міжнародних фірм у вітчизняній економічній літературі на методологічній основі критерію однопідприємств або багатонаціональної власності. Висвітлено аргументацію основних течій теорії міжнародного бізнесу щодо термінології компаній, які здійснюють зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність, та домінування в літературі із цих питань визначення «багатонаціональні підприємства» (БНП). У статті досліджено зміну традиційних уявлень про міжнародну фірму протягом останніх десятиліть, що спричинена включенням у процес інтернаціоналізації державних компаній, невеликих і середніх фірм, у тому числі з країн з новими ринками, переходом багатонаціональних підприємств від етноцентричної до регіо- та геоцентричної орієнтації, появою «народжених глобальними» фірм. Охарактеризовано сучасний профіль цих підприємств і тенденції міжнародного руху їх капіталу, зокрема розкриваються механізми «дифузії та розмиття національності» акціонерного капіталу сучасних міжнародних компаній унаслідок реструктуризації власності та консолідації капіталу, продажу акцій на міжнародних фондових біржах, транскордонних злиттів і поглинань (ЗІП). Показано роль податкових інверсій корпорацій, транзитних хабів руху прямих іноземних інвестицій та центрів акумулювання прибутків та інвестицій у подальшому переплетінні капіталів і маскуванні національної власності БНП. У статті аргументовано, що ключовою ознакою сучасних фірм, які здійснюють ПІІ і міжнародне виробництво, є багатонаціональність. Це підтверджує не тільки розмиття національного характеру власності таких фірм, але й багатонаціональний характер їх стратегічного менеджменту, мережевої архітектури створення знань і фрагментованого процесу створення доданої вартості. У статті доведено другорядність кількісних критеріїв при визначенні БНП і пріоритетність багатонаціональності як сутнісної риси цієї інституції. На основі характеристики багатьох теоретичних і практичних аспектів сучасної зарубіжної виробничо-інвестиційної діяльності фірм у статті обґрунтовано доцільність вживання щодо таких інституцій назви багатонаціональні підприємства з метою подальшої інтеграції української економічної науки у світову школу досліджень міжнародного бізнесу.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: прямі іноземні інвестиції, міжнародне виробництво, міжнародні фірми, інтернаціоналізація капіталу, транснаціональні корпорації, багатонаціональні підприємства, теорія міжнародного бізнесу.

¹ **Рогач Олександр Ігорович** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Заслужений економіст України. Сфера наукових інтересів: міжнародний рух капіталу, інтернаціоналізація капіталу та виробництва, багатонаціональні підприємства, міжнародні фінанси. Електронна адреса: mf.roi.@clouds.iir.edu.ua

Вступ

У вітчизняній літературі можна знайти використання кількох термінів для позначення фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції (ПІІ) та міжнародне виробництво. Але досі переважає поняття транснаціональна корпорація (ТНК). Автор і сам багато років використовував термін ТНК у своїх монографіях і підручниках з цієї проблематики. Але часом поставало питання, чому ми саме так називаємо фірми, що стали на шлях інтернаціоналізації, тим більше, що переважна частина вчених у США, Канаді чи Європі називає їх багатонаціональними підприємствами (фірмами). Зміна базової термінології зазвичай є складним і повільним процесом. Потрібно подолати інерцію традиційності та впевнитися у правильності новації. Тут важливо ґрунтовне вивчення всіх течій теорії міжнародного бізнесу, зокрема їх трактування визначення та назви фірм, які здійснюють міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність. На основі такого багаторічного вивчення визріло рішення відмовитися від традиційного вітчизняного терміну і пристати на загальновизнане поняття «багатонаціональне підприємство» (БНП), що і було зроблено в останніх підручниках «Теорії міжнародного бізнесу» (2018)² та «Багатонаціональні підприємства» (2019)³. У цій статті наведено аргументи, які остаточно переконали мене зробити такий вибір.

Історичні обставини формування термінології

На початку 1970-х років відбулась надзвичайно знакова подія у світовій економіці — вперше за історію капіталізму обсяг міжнародного виробництва (тобто валова продукція зарубіжних філіалів БНП) перевищила обсяг світового експорту країн з ринковою економікою — відповідно 330 проти 310 млрд дол.⁴ Саме цей рубіж ми можемо вважати початком нового, сучасного етапу інтернаціоналізації капіталу та виробництва.

У першій половині 1970-х років у світовій літературі з'явилася перша хвиля фундаментальних досліджень фірм, які здійснювали ПІІ та міжнародне виробництво. Широкий науковий резонанс отримали монографії Р. Барнета та Р. Мюллера⁵, П. Баклі та М. Кессона⁶,

² *Рогач О.* Теорії міжнародного бізнесу / Олександр Рогач. — Київ: ВПЦ «Київський університет», 2018. — 687 с.

³ *Рогач О.* Багатонаціональні підприємства. Підручник / Олександр Рогач. — Київ: ВПЦ «Київський університет», 2019. — 387 с.

⁴ UN. *Multinational Corporations and World Development* / UN. — New York, 1973. — С. 8–14.

⁵ *Barnet R.* *Global Reach: The Rise of the Multinational Corporation* / R. Barnet, R. Muller. — New York, Touchstone, 1974. — 508 с.

⁶ *Buckley P.* *The Future of the Multinational Enterprise* / P. Buckley, M. Casson. — New York: The McMillan Company, 1976. — 116 с.

Л. Тернера^{7, 8}, Дж. Стопфорда та Л. Велса⁹, Р. Гілпіна¹⁰, Дж. Даннінга¹¹, Ф. Нікербокера¹², а також піонерні статті С. Гаймера^{13, 14}, Р. Вернона¹⁵. Одна із найбільших світових авторитетів у галузі історії міжнародного бізнесу М. Вілкінз протягом цих років опублікувала дві монографії-бестселери, в яких аналізувалась історія вивозу капіталу та зростання міжнародних фірм, починаючи з колоніальних часів до 70-х років ХХ ст.^{16, 17}. У цих публікаціях використовувався термін *Multinational corporation (enterprise, firm, company)*, що перекладався як багатонаціональна корпорація (підприємство, фірма, компанія). Саме у цих дослідженнях було започатковано нові концептуальні підходи дослідження інтернаціоналізації фірм і прямих іноземних інвестицій, що, як буде надалі показано нами у цій статті, у подальшому склали архітектуру науки міжнародного бізнесу.

У 1973 році спеціальна група експертів ООН підготувала ґрунтовний огляд діяльності багатонаціональних підприємств, що вперше узагальнив кількісні оцінки їх діяльності та впливу на розвиток світової економіки. Це дослідження мало назву «Багатонаціональні корпорації та світовий розвиток» (*Multinational Corporations and World Development*) і було поширене як офіційний документ ООН. Згодом цей огляд був надрукований видавництвом Praeger Publishers окремою книгою і здобув світовий резонанс¹⁸. Фактично, дослідження експертів ООН було першим у світі фундаментальним емпіричним вивченням діяльності багатонаціональних фірм і викликало величезну хвилю подальших публікацій із цієї тематики. Протягом наступних десяти років ця публікація була найбільш цитованою дослідниками в сфері інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

На початок 1970-х років практично всі течії теорії міжнародного бізнесу використовували термін багатонаціональні корпорації (*Multi-*

⁷ Turner L. *Multinational Companies and the Third World* / L. Turner. — New York, 1973.

⁸ Turner L. *Invisible empires: Multinational companies and the modern world* / L. Turner, Houghton Mifflin Harcourt, 1970.

⁹ Stopford J. *Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiary.* / J. Stopford, L. Wells Jr., — NY: Basic Books, 1972.

¹⁰ Gilpin R. *US Power and the Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment* / R. Gilpin, W. Gilpin. — New York: Basic Books, 1975. — 246 c.

¹¹ Dunning J. H. (Ed.). *International investment: selected readings* / Dunning J. H. (Ed.). — Penguin, 1972.

¹² Knickerbocker F. *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise* / F. T. Knickerbocker. — Cambridge, MA: Harvard Business School Division of Research, 1974.

¹³ Hymer S. The efficiency (contradictions) of multinational corporations / S. Hymer // *The American Economic Review*, 60(2), 1970. — С. 441–448.

¹⁴ Hymer S. The internationalization of capital / S. Hymer // *Journal of economic issues*, 6(1), 1972. — С. 91–111.

¹⁵ Vernon R. Competition policy toward multinational corporations / R. Vernon // *The American economic review*, 64(2). — С. 276–282.

¹⁶ Wilkins M. *The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914* / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970.

¹⁷ Wilkins M. *The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970* / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974.

¹⁸ UN. *Multinational Corporations and World Development* / UN. — New York: Praeger Publishers, 1974. — 232 c.

national Corporations) або дуже подібні назви (багатонаціональні фірми, компанії, підприємства). Ранні теорії ПІІ та міжнародних фірм уперше обґрунтували прямі іноземні інвестиції як особливу форму вивозу капіталу, показали закономірності зарубіжних виробничих операцій фірм. Піонер цих досліджень С. Гаймер одним із перших звернув увагу на необхідність відзрізнати прямі іноземні інвестиції від портфельних, базуючись на критерії прямого контролю над зарубіжними активами. Він вважав, що фірми, які мають дочірні підприємства за кордоном, слід називати багатонаціональними компаніями¹⁹. Аналогічну термінологію використовував керівник його докторської дисертації Ч. Кіндлбергер, який у своїй теорії «монополістичних переваг» розвинув і посилив аргументи теорії ринкової влади С. Гаймера²⁰.

Ще одну ранню теорію інтернаціоналізації виробництва та вивозу капіталу обґрунтував Р. Вернон. Він був залучений до одного із найбільших і тривалих в академічній історії проектів вивчення міжнародних операцій фірм («Проект Гарвардського університету з вивчення діяльності багатонаціональних фірм», 1963-1986 роки), який приділив особливу увагу термінології таких інституцій. Хоча найбільш інтернаціоналізовану групу міжнародних фірм цей дослідник називав глобальними компаніями, в цілому він остаточно закріпив назву багатонаціональних підприємств за фірмами, які здійснюють зарубіжні прямі інвестиції²¹. Надалі провідні авторитети в галузі міжнародного бізнесу, зокрема А. Ругман, М. Кессон, П. Баклі, Дж. Даннінг, підкреслювали точнішу змістовну основу назви багатонаціональні підприємства порівняно із іншими дефініціями цих фірм²².

Отже, до середини 1970-х років назва транснаціональні корпорації майже не вживалася у науковій літературі. Практично всі публікації з проблематики прямих іноземних інвестицій та міжнародного виробництва віддавали перевагу назві багатонаціональні корпорації.

Діяльність багатонаціональних фірм у цей час опинилася в центрі громадської уваги та політичних дискусій. Це було спричинено не тільки високими темпами інтернаціоналізації фірм США, країн Європи та Японії, але й частими випадками корупції, економічних зловживань і втручання у політичне життя країн з боку цих корпорацій. Широкого розголосу, наприклад, набуло втручання американської багатонаціональної фірми ІТТ у політичне життя Чилі під час пова-

¹⁹Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976. — 183 с.

²⁰Kindleberger C. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven and London / Ch. Kindleberger. — Yale University Press, 1969. — 210 с.

²¹Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle / Vernon R. // *Quarterly Journal of Economics*, 1966, Vol. 80 — № 2, — С. 190–207.

²²Buckley P., Casson M. // The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, Casson M. — London: Macmillan, 1976. — С. 32–66.

лення влади президента Альєнде. Як з'ясувалося в ході розслідування комісії сенату США, ІТТ намагалася не допустити приходу до влади уряду президента Альєнде, а коли це не вдалося, фінансувала його повалення з метою повернення своїх націоналізованих активів на суму 200 млн дол.²³

Як писав у цей час Р. Вернон, «найбільш загрозливий аспект діяльності багатонаціональних підприємств..... пов'язаний з потенційною роллю цих підприємств як агентів іноземних урядів»²⁴. До того ж, молоді незалежні держави Азії, Африки, Латинської Америки гостро засуджували контроль багатонаціональних фірм над їх природними ресурсами та проголошували своє суверенне право на націоналізацію активів колишніх колоніальних фірм у сировинних галузях.

На тлі цих подій за рішенням ООН у 1972 році була сформована робоча група експертів з питань багатонаціональних фірм, яка включала представників наукових кіл, громадськості та державних інституцій із багатьох країн (The Group of Prominent Persons). Її метою було подальше збирання інформації про БНП і підготовка рекомендацій для органів ООН. Одним із перших питань роботи групи експертів з багатонаціональних корпорацій стало визначення термінології цих фірм. Це питання обговорювалося протягом тривалого часу, але в кінцевому підсумку вирішальну роль відіграли політичні міркування.

Група латиноамериканських країн — членів угруповання Андського пакту з 1970 року намагалася встановити контроль над діяльністю іноземних компаній. У документах Комісії Картахенської угоди та «Андському кодексі регулювання іноземних інвестицій» (редакція 1970 року) вперше з'явилася класифікація міжнародних фірм на транснаціональні та багатонаціональні. Андський кодекс передбачав можливість встановлення санкцій проти іноземних філіалів, обмеження репатріації капіталу, реінвестування прибутків, регулювання використання зарубіжних кредитів і передачі технології від материнських фірм²⁵. Між урядами деяких цих країн і міжнародними фірмами в цей час виникли гострі суперечки. Внаслідок цього, наприклад, на початку 1970-х років General Motors, Ford Motors, Exxon, Kodak та інші БНП відмовились від здійснення 84 інвестиційних проектів на

²³ Ingram G. Expropriation of U.S. Property in South America / G.M. Ingram. — New York: L., 1974. — С. 303–304.

²⁴ Vernon R. Multinational Enterprise and National Security / R.Vernon // Adelphy Papers, № 74 — London: The Institute of Strategic Studies, 1971. — С. 17.

²⁵ Лукьяненко Д., Поручник А. Универсализация функций международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности // В кн.: Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Д. Лукьяненко, А. Поручник. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 405.

території країн цього угруповання²⁶. Оскільки країни Андської групи створювали згідно з програмою інтеграційних заходів цієї організації свої спільні, так звані багатонаціональні фірми, вони запропонували назвати компанії промислово-розвинених країн, що мають зарубіжні філіали, транснаціональними фірмами (ТНК)²⁷. Отже, головною ідеєю цієї ініціативи було розрізнення фірм промислово розвинутих країн і спільних фірм країн, що розвиваються. Додаткових політичних аргументів до позиції групи Андського пакту додало обговорення в Раді Безпеки ООН політики ІТТ у Чилі²⁸.

Пропозиція групи Андського пакту була підтримана «Групою 77» (міждержавна організація країн, що розвиваються, яка діяла в рамках ООН). Радянський Союз також активно схвалив ініціативу латиноамериканських країн. Представники СРСР у групі експертів ООН підкреслювали необхідність розрізняти «імперіалістичні» та «неімперіалістичні» міжнародні компанії. Як свідчать архівні протоколи засідань комісії експертів ООН з багатонаціональних корпорацій, представники академічних кіл з промислово розвинутих країн висловлювали критику та сумнів у доцільності назви ТНК, оскільки всі бізнесові, наукові та статистичні публікації в цей час використовували термін багатонаціональні корпорації²⁹. Після тривалих дискусій вищезгадана робоча група експертів (у якій переважали представники країн що розвиваються, і колишніх соціалістичних країн) погодилася із ініціативою латиноамериканських країн. З цього часу термін транснаціональні корпорації і став основним в офіційних документах та публікаціях ООН. В 1974 році була створена Комісія ООН по ТНК, а згодом Центр ООН по ТНК³⁰.

Думка експертів промислово-розвинутих країн щодо зміни назви міжнародних фірм була наочно засвідчена у назві створеного в межах Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) у 1975 році «Комітету із міжнародних інвестицій та багатонаціональних підприємств». А вже в 1976 році був виданий перший фундаментальний документ ОЕСР із питань регулювання іноземних інвестицій «Декларація країн ОЕСР щодо міжнародного інвестування та багатонаціональних підприємств»³¹, де було ще раз чітко зазначено офіцій-

²⁶ Turner L. Politics and the Multi-national Company / L. Turner — L., 1969. — С. 14.

²⁷ Рогач О. Транснаціональні корпорації / Олександр Рогач. — Київ: ВЦ Київський університет, 2008. — С. 18.

²⁸ UN. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations / UN. — New York, 1974. — С. 57–58.

²⁹ UN. Summary of the Hearings before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations / UN. — New York, 1974.

³⁰ ECOSOC. Res. 1913(LVII) / ECOSOC.

³¹ OECD. The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf>

ну назву таких фірм. У подальшому всі документи ОЕСР почали використовувати лише цей термін³². Світова Організація торгівлі (СОТ) в одному з перших, після свого створення, звітів «Торгівля та прямі іноземні інвестиції» (1996) також впровадила термін багатонаціональні корпорації (MNC)³³. І у документах СОТ, і у виступах керівників цієї організації компанії, що здійснюють міжнародне виробництво, позначаються як багатонаціональні підприємства³⁴. Генеральний директор СОТ Паскаль Ламі 9 лютого 2011 року у своїй доповіді підкреслював, що «Багатонаціональні корпорації відіграють головну роль у міжнародній торговій діяльності»³⁵. Міжнародна організація праці (ІЛО) ще у 1972 році створила «Групу експертів з питань взаємозв'язку між багатонаціональними корпораціями та соціальною політикою», а в 1977 році прийняла «Тристоронню декларацію принципів, що стосуються багатонаціональних корпорацій і соціальної політики»³⁶. Ця назва міжнародних фірм вживалася і надалі у документах цієї організації. В Європейському Союзі була також створена спеціальна група експертів (Multinational Enterprise Group), яка в структурі Євростату розробляє методологію ПІІ та збирає дані щодо багатонаціональних підприємств цих країн³⁷.

Жодна з економічних шкіл дослідження інтернаціоналізації фірм, які почали інтенсивно розвиватися з цих часів, також не змінила термінологічних підходів до назви міжнародних компаній. Переважна частина публікацій і досліджень із цієї проблематики продовжувала містити словосполучення *багатонаціональні фірми* (компанії, корпорації). У деяких наукових роботах можна зустріти назву глобальні компанії, хоча переважно цей термін використовується у публіцистичній літературі та журналістських статтях. Також слід зазначити, що майже не прижилися в науковій літературі такі назви фірм, що здійснюють ПІІ, як наднаціональні, супернаціональні, інтернаціональні корпорації. Різні національні економічні школи мають свої традиції щодо назви таких фірм. Наприклад, в економічній літературі США, Великобританії та Японії домінує поняття багатонаціональна корпо-

³² OECD. OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 Edition [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf>

³³ WTO. Trade and foreign direct investment. Geneva: WTO, 1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm

³⁴ WTO. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. WTO, Geneva, 2019. — с. 76, 156, 157. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf

³⁵ Lamy P. Sports equipment typifies new global production pattern [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl185_e.htm

³⁶ ILO. Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy. International Labour Office, Geneva, Murch 2017 — с. 3. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf

³⁷ EU. Multinational Enterprise Groups and Their Structure. EUROSTAT [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/multinational-enterprise-groups>

рація (фірма, підприємство). В публікаціях учених країн Західної Європи можна зустріти більшу різноманітність назви таких компаній, хоча також переважає назва багатонаціональні підприємства.

На початку 1970-х років в економічній літературі колишнього СРСР також з'явилися перші монографії та статті з проблематики багатонаціональних підприємств. Вони використовували два близьких терміни — «міжнародні корпорації» та «багатонаціональні корпорації». Це, зокрема, були праці І.Д.Іванова³⁸, Т.Я. Белоус³⁹, Н.А. Карагодіна⁴⁰, А.З. Астаповича⁴¹, Г.Н.Климко⁴² та інші⁴³.

У другій половині 1970-х років були захищені перші дисертаційні роботи із цієї проблематики на здобуття ступеня доктора економічних наук (Г.Г. Чибриков⁴⁴, Т.Я.Белоус⁴⁵), які також теоретично и методологічно обґрунтовували назву міжнародні (багатонаціональні) корпорації, фірми, монополії.

Але після прийняття комісією ООН назви ТНК у наукових публікаціях учених колишнього СРСР відбувся перехід на нове найменування міжнародних підприємств. Провідний радянський дослідник міжнародних фірм І.Д. Іванов писав з цього приводу, що «питання про науково обґрунтоване визначення транснаціональної корпорації, поставлене в практичному плані, також перетворилося у поле гострої політичної та навіть ідеологічної боротьби... В число ТНК штучно включаються протилежні їм або державні компанії країн, що розвиваються, і навіть... країн соціалізму...»⁴⁶. Саме тому пропонувалося під ТНК розуміти «приватні компанії, достатньо потужні, щоб справляти політичний та інший вплив на країни, де вони діють».⁴⁷ На думку І.Д. Іванова, «Це 400 компаній-мільярдерів. І в першу чергу 250 гігантських корпорацій, що мають філіали більш, ніж у 20 країнах світу»⁴⁸.

Очевидно. можна було зрозуміти таку селективність, оскільки в ті часи основна увага була прикута саме до гігантських міжнародних

³⁸ *Іванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике / И. Д. Иванов. — М.: Мысль, 1976. — 215 с.

³⁹ *Белоус Т. Я.* Международные промышленные монополии / Т. Я. Белоус. — М.: Мысль, 1972. — 277 с.

⁴⁰ *Карагодина Н. А.* Международные корпорации и социально-экономические проблемы развивающихся стран / Н. А. Карагодина. — М.: Наука, 1981. — 196 с.

⁴¹ *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития / А. З. Астапович. — М.: Наука, 1978. — 190 с.

⁴² *Экспансия международных монополий в развивающиеся страны / Г. Н.Климко, А. И. Рогач, М. Я. Волков, М. В. Коллонтай.* — Высшая школа, 1989. — 134 с.

⁴³ *Рогач А. И.* Экспансия международных монополий в развивающиеся страны Азии / А. И. Рогач. — К., 1987. — 236 с.

⁴⁴ *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства / Г. Г. Чибриков. — Изд-во МГУ, 1979. — 172 с.

⁴⁵ *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала / Т. Я. Белоус. — М., 1982. — 319 с.

⁴⁶ *Іванов И. Д.* Международные монополии во внешней политике империализма / И. Д. Иванов. — М.: Международные отношения, 1981. — С. 8.

⁴⁷ Там само. С. 8.

⁴⁸ Там само. С. 8–9.

фірм капіталістичних країн, які часто-густо виявлялися причетними до гучних політичних або корупційних скандалів. Транснаціональні корпорації розглядалися як «приватномонополістичні корпорації, прямі та безпосередні творці зовнішньої політики країн їх базування»⁴⁹. Отже, в економічних публікаціях того часу ТНК розглядалися як частина «державно-монополістичних комплексів», у цю групу входили лише «приватновласницькі компанії країн імперіалізму».

Для того, щоб теоретично обґрунтувати перехід на нову термінологію і пояснити дуальність назви фірм, що здійснюють ПІІ, у першій половині 1980-х років, у вітчизняній літературі була запропонована класифікація міжнародних компаній. Вона передбачала, що за приналежністю капіталу, компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації. При цьому аргументувалося, що між ними існують певні відмінності, тому доцільно виокремлювати ці два типи міжнародних фірм⁵⁰.

Вважалося, що транснаціональні компанії — національні за капіталом і контролем, але міжнародні — за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, які виникли на базі ПІІ. Хоча такі корпорації створюють всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить виключно капіталу однієї країни. Позначення «транснаціональний» саме і підкреслювало зв'язок корпорації з капіталом конкретної нації. На відміну від транснаціональних, багатонаціональні фірми контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж мають міжнародне роззосередження акціонерного капіталу. Як приклад багатонаціональних фірм, називалися англо-голландські компанії «Ройял Датч/Шел» і «Юнілевер», німецько-бельгійська «Агра-Геварт», англо-італійська «Данлоп-Піредлі», англо-американсько-канадська «Інтернешнл Нікел Ко» та інші⁵¹.

Вбачалося, що у ТНК, не зважаючи на міжнародну дифузію акцій, основний (контрольний) блок акцій не виходить за межі країни базування. У багатонаціональних фірм спостерігається справжнє міжнародне переплетіння капіталу. Хоча темпи зростання такого переплетіння зростають, але основна частина міжнародних фірм підпадає під класифікацію ТНК. Це обумовлено тим, що об'єднання капіталів різних країн для організації глобально функціонуючої корпорації — справа досить складна. Тут часто виникають проблеми, пов'язані з

⁴⁹ Караганов С. А. США: транснациональные корпорации и внешняя политика / С. А. Караганов. — М.: Наука, 1984. — С. 3–7.

⁵⁰ Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. / О. Рогач. — К.: Либідь, 2005. — С. 31.

⁵¹ Рогач О. Транснаціональні корпорації / О. Рогач. — К.: ВПЦ Київський університет, 2008. — С. 17–18.

різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням та крос-культурним менеджментом⁵². Зазначена вище класифікація фірм, що мають міжнародне виробництво, стала основною в українській науковій школі міжнародної економіки та бізнесу протягом 1990-х і першої декади 2000-х років. Вона увійшла як неодмінний постулат у численні підручники та навчальні посібники, наукові статті.

Використання терміну транснаціональні корпорації у вітчизняній економічній науці відображувало певні реалії як біполярної системи світового господарства, що існувала до початку 1990-х років, так і раннього етапу розвитку міжнародного виробництва. Процес інтернаціоналізації фірм у 70–80-ті роки минулого століття тільки набував силу. Де факто в ньому ще домінували велетні, що були породжені індустріалізацією початку ХХ ст., а також колишні колоніальні сировинні компанії. Саме вони визначали в цей час форми та методи зарубіжної експансії, її стратегію та справляли найбільший вплив на країни, що приймають. Як зазначають Д. Лук'яненко, Я. Столярчук, «галузева структура монополізації виробництва та капіталу в цей період була представлена, в основному, сировинними, паливо-енергетичними галузями, а також галузями первинної обробки сировини»⁵³. Водночас природньо, що поведінка міжнародних фірм-гігантів часто сама провокувала надзвичайно прискіпливу увагу політичних і громадських організацій. Тому намагання відділити цю частину міжнародних фірм від інших виглядало досить логічним, особливо для науковців у галузі політології та міжнародних відносин.

Термінологічна диференціація фірм, які здійснюють прямі іноземні інвестиції, також відображувала стан розвитку науки міжнародного бізнесу. Саме у 1970–1980-ті роки почали формуватися потужні школи дослідження БНП, які згодом сформулюють їх сутність, методологічні характеристики та основні риси. Економічні школи теоретичних досліджень багатонаціональних фірм у цей час тільки визначалися із підходами до класифікацій таких фірм, критеріями та сутністю цих інституцій. Були зроблені перші спроби статистично узагальнити масштаби діяльності багатонаціональних фірм. Нечисленні попередні дослідження лише мозаїчно проливали світло на процес інтернаціоналізації фірм.

Тому закріплення протягом тривалого часу за міжнародними фірмами терміну транснаціональні корпорації було цілком зрозумілим і виправданим. Це не заважало дослідникам вивчати якісні та кількісні сторони впливу цих інституцій на країни, що приймають, масштаби

⁵² *Рогач О.* Транснаціональні корпорації в світовій економіці / О. Рогач. — К.: ВПЦ Київський університет, 2005. — С. 10–11.

⁵³ *Лук'яненко Д., Столярчук Я.* Еволюция социально-экономических форм неравномерно-циклического развития мирового хозяйства / Д. Лук'яненко, Я. Столярчук // В кн.: Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 314–315.

та сфери зарубіжної експансії, форми на напрями інтернаціоналізації капіталу. Офіційні видання ООН майже сорок років продовжували використовувати термінологію ТНК, підкріплюючи аргументи науковців про існування різних типів міжнародних фірм.

Але, як ми вже зазначили, практично всі зарубіжні теоретичні школи дослідження інтернаціоналізації капіталу та виробництва не сприйняли термін ТНК і продовжували вживати назву багатонаціональні корпорації (підприємства, фірми). Їх дослідження сутності, причин появи та головних характеристик міжнародних фірм не довели наявності вагомих аргументів для поділу цих інституцій на транснаціональні та багатонаціональні компанії. Навпаки, всі течії науки міжнародного бізнесу дійшли висновку про *однотипність якісних рис цих фірм*. Вони акцентували увагу на тому, що сутність компанії, які здійснюють зарубіжний бізнес, набагато точніше та глибше (ніж риса транснаціональний характер операцій) характеризує ознака *багатонаціональне виробництво*. Без ознаки багатонаціональності не можна зрозуміти особливості діяльності таких фірм. Саме з багатонаціональністю діяльності цих компаній, як свідчить економічна школа промислової організації, пов'язана більшість конкурентних переваг таких фірм. Зважаючи на це, всі фундаментальні теорії міжнародних фірм сьогодні віддають перевагу терміну багатонаціональні підприємства (фірми, корпорації, компанії).

Флагмани світової науки із міжнародного бізнесу Дж. Даннінг⁵⁴, П. Баклі⁵⁵, А. Ругман⁵⁶ М. Кессон та інші завжди використовували у своїх книгах і статтях термін багатонаціональне підприємство (фірма). А. Ругман вважав, що термін багатонаціональне підприємство (multinational enterprise) є методологічно вдалішим і точніше відповідає сутності сучасних теоретичних знань про ці інституції, ніж термін транснаціональна корпорація (transnational corporation). Він приєднався до критики багатьох економістів щодо зловживання терміном транснаціональна корпорація і вважав, що прийняття цієї неправильної назви було помилкою спеціальної комісії ООН на початку 70-х років ХХ ст. Головним аргументом цієї критики є те, що термін транснаціональна корпорація акцентує увагу лише на виході фірми «за межі національних кордонів або виключно національних інтересів»⁵⁷. Тому ця назва має політологічний характер і задовольняє лише дослідників політичних взаємозв'язків через державні кордони. З точки

⁵⁴ Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. — 1988. — № 3. — P. 17–26

⁵⁵ Buckley P. Internalisation thinking: From the multinational enterprise to the global factory / P. Buckley // International Business Review. — 2009. — №18. — P. 224–235.

⁵⁶ Rugman A. The regional multinationals: MNEs and 'global' strategic management / A. Rugman. — Cambridge University Press. — 2005. — 327 p.

⁵⁷ Rugman A. Inside the multinationals: the economics of internal markets. 25th anniversary edition / Alan M. Rugman / Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, New York, 2006. — P. 10.

зору розгляду економіки фірми та специфіки її зарубіжних операцій цей термін має мало користі.

А. Ругман одним із перших поставив під сумнів доцільність визначення назви фірми з міжнародним виробництвом на основі критерію, чи утворюються такі компанії внаслідок транскордонних злиттів, перехресного володіння (обміну) акціями фірм різної національної приналежності (наприклад, як Unilever та Shell), чи інтернаціоналізуються на основі органічного зростання та інвестицій материнської компанії у нові проекти. Він вважав, що такий підхід втрачає сенс у світі глобального переплетіння капіталів, коли національні коріння фірм відходять на другий план, а міжнародну експансію здійснюють не тільки гігантські компанії, а й сотні тисяч невеликих за розмірами фірм⁵⁸.

Зміна стереотипного уявлення про міжнародну фірму

Протягом сорока років із часу прийняття ООН терміну транснаціональні корпорації, крок за кроком змінювалося уявлення дослідників про міжнародні фірми. За цей час, власне, сформувалася наука міжнародного бізнесу, у фокусі якої опинилися багатонаціональні підприємства. Як зазначав один з основоположників школи міжнародного бізнесу П. Баклі, на початку розвитку цієї науки «БНП розглядалися як унітарні, монолітні компанії. «Стандартне» багатонаціональне підприємство походило з промислово розвинутих країн, було приватним, виробничим, з однорідною бізнес-культурою і, переважно, належало капіталістам однієї держави. Спростування цього стереотипу зайняло деякий час, поки теорія вийшла за ці штучні межі»⁵⁹.

Сучасні тенденції руху прямих іноземних інвестицій та процесу інтернаціоналізації підприємств яскраво підтверджують висновки теорії міжнародного бізнесу про пріоритетне значення багатонаціональності у термінологічному визначенні фірм, що здійснюють зарубіжну інвестиційно-виробничу діяльність. Низка останніх публікацій Р. Нарули, А. Вербеке⁶⁰, П. Беміша, Д. Чакраварті⁶¹ засвідчує, що багатонаціональність відіграє навіть набагато більшу роль, ніж вважалося раніше, в усіх ключових напрямках діяльності БНП і визначає їх головні конкурентні переваги. Це висуває нові вимоги та виклики подальшої еволюції теорії вивозу ПІІ та міжнародного виробництва. Як досліди-

⁵⁸ Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу / О. Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. — С. 141–142.

⁵⁹ Buckley P. The Contribution of internalization theory to international business: New Realities and unanswered questions / P. Buckley. // *Journal of World Business*, 2016, v.51. — P.75.

⁶⁰ Narula R. Making internalization theory good for practice: the essence of Alan Rugman's contributions to international business / R. Narula, A. Verbeke // *Journal of World Business*, 50 (4), 2015. — С. 612–622.

⁶¹ Chakravarty D. Multinational enterprise regional management centres: Characteristics and performance / D. Chakravarty, Y. Hsieh, A. Schotter, A. Beamish // *Journal of World Business*, 2017, 52 (2). — С. 296–311.

ли Т. Да Сільва Лопес, М. Кессон, Г. Джонс в їх аналізі історичного розвитку міжнародного бізнесу, саме багатонаціональність підприємницької діяльності поступово змінювала дизайн зв'язків у мережевих структурах БНП, структуру їх штаб-квартир та загальну організаційну архітектуру⁶². Новітні форми організації бізнесу, як засвідчив Д. Лук'яненко, все більше обумовлюють його віртуалізацію, «коли при заміні старих структур губляться фізичні та правові характеристики компаній». Мережева організація створення вартості «призводить до розмивання кордонів між компаніями, зникнення традиційних рамок між внутрішніми та зовнішніми членами організації.., великими і малими фірмами»⁶³.

Одними з перших стереотипів, що були швидко розвінчані стрімкою тенденцією інтернаціоналізації, стали критерії на основі національної приналежності, розміру компанії та їх галузевої приналежності. Відразу після другої світової війни поняття міжнародна компанія часто ототожнювалося з національною приналежністю США. Справді, у ті часи США домінували в експорті прямих інвестицій і американські фірми скуповували по всьому світу недооцінені активи. Базуючись на гегемонії долару США та своїй технологічній монополії, вони використали 1950–1960-ті роки для всесвітньої експансії та проникнення у колишні колонії своїх конкурентів.

Не дарма у перших теоретичних працях Р. Вернона⁶⁴, Г. Перлмуттера⁶⁵, С. Гаймера⁶⁶ ці автори відверто натякали, що міжнародні фірми — це, перш за все, американське явище. Для цих авторів БНП були символом американських фірм. А Дж. Даннінг свою піонерну дисертацію (у подальшому книгу) назвав «Американські інвестиції у британській обробній промисловості (1958)»⁶⁷. У той час саме на матеріалах БНП США провадилися всі теоретичні та емпіричні дослідження інтернаціоналізації фірм. Але вже в 1970-ті роки ситуація різко змінилася. Тоді і надалі японські та європейські фірми відновили свої позиції та склали їм справжню конкуренцію. Загін міжнародних фірм уже набув справді мультинаціонального характеру.

Ще один стереотип був пов'язаний із національною стратегічною орієнтацією БНП. Як доводив Г. Перлмуттер у своїй теорії стадій

⁶² da Silva Lopes T. Organizational innovation in the multinational enterprise: Internalization theory and business history / T. da Silva Lopes, M. Casson, G. Jones // *Journal of International Business Studies*. — 2018. — С. 1–21. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://link.springer.com/epdf/10.1057/s41267-018-0156-6?>

⁶³ Лук'яненко Д. Характер и движущие силы экономического глобализма / Д. Лук'яненко // *Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование*. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 24.

⁶⁴ Vernon R. Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. Enterprises / R. Vernon. — New York: Basic Books, 1971. — 336 с.

⁶⁵ Perlmutter H. The tortuous evolution of the multinational corporation. / H. V. Perlmutter // *Columbia Journal of World Business*, 1969, January-February, — С. 9–18.

⁶⁶ Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976. — 253 p.

⁶⁷ Dunning J. American Investment in British Manufacturing Industry / J. H. Dunning. — London, 1958.

зростання БНП, ці компанії поділяються на 4 групи — етноцентричні, поліцентричні, регіоцентричні та геоцентричні⁶⁸. В часи, коли формувалася термінологічний підхід до назви БНП, значна частина міжнародних за операціями фірм були етноцентричні. Це означало, що головним центром своєї діяльності та прийняття усіх рішень вони вважали країну базування. Команда вищих менеджерів складалася виключно з персоналу домашньої країни. При цьому, за висновком Д. Вітні, С.Захіра, всі стратегічні параметри компанії відображували пріоритетність домашньої країни та другорядність «інших країн». За кордоном ці фірми просто копіювали те, що вони робили вдома⁶⁹.

Колишні колоніальні компанії країн-метрополій у видобувній промисловості є вдалим прикладом таких етноцентричних БНП. Іншим зразком таких етноцентричних фірм у 1960—1970-ті роках також були міжнародні фірми США, особливо у нафтогазовій промисловості. Як визнають Ф. Бергстен, Т. Моран, Т. Горст, не дивно, що такі міжнародні фірми інколи ставали провідником політики своєї домашньої країни, яка, своєю чергою, розглядала їх як ефективний інструмент зовнішньої політики⁷⁰. Отже, політичний і національний компонент діяльності «ранніх» БНП був достатньо наочним. Термін «транснаціональна корпорація» в цих умовах віддзеркалював певний національно-політичний (етноцентричний) акцент цих фірм. Йшлося про те, що транснаціональні фірми рухаються через свої національні кордони, але залишаються, за висловом Дж.Бермана, «вірними громадянами своєї батьківщини»⁷¹. За цих обставин зрозуміла логіка представників групи країн, що розвиваються, які запропонували в комісії ООН з багатонаціональних корпорацій розрізняти міжнародні фірми промислово розвинутих капіталістичних країн і власні міжнародні фірми.

Сам Г. Перлмуттер ще в 1970-ті роки передбачав, що на зміну етноцентричним міжнародним фірмам прийдуть поліцентричні, а згодом регіо- та геоцентричні компанії, а багатонаціональність стане домінуютьою їх стратегій, організаційних структур і філософії менеджменту⁷². Дослідження А. Ругмана, А. Вербеке⁷³ на початку 2000-х років засвідчили, що переважна більшість фірм, які мають міжнародне ви-

⁶⁸ *Perlmutter H.* The tortuous evolution of the multinational corporation. / H. V. Perlmutter // *Columbia Journal of World Business*, 1969, January-February, — С. 9–18.

⁶⁹ *Westney D.* The multinational enterprise as an organization / D. Westney, S. Zaheer // *The Oxford handbook of international business*, 2001. — С. 101–124.

⁷⁰ *Bergsten C.F.* American Multinationals and American Interests / Bergsten C.F., Moran Th., Horst Th. — Wash., 1978. — С. 400.

⁷¹ *Behrman J.* U.S. International business and governments / J. N. Behrman. — New York: McGraw-Hill Book Co, 1971. — 244 с.

⁷² *Perlmutter H.* The Multinational Firms and Future // *The Annals of The American Academy* / H. Perlmutter., 1972. — С. 139–152.

⁷³ *Rugman A.* A new perspective on the regional and global strategies of multinational services firms / A. Rugman, A. Verbeke // *Management International Review* 48(4), 2008. — С. 397–411.

робництво, докорінно змінила свою стратегічну орієнтацію. Це, в основному, регіоцентричні міжнародні фірми, що оперують в одному або двох регіонах. Менша частина компаній є геоцентричними — це справжні глобальні компанії, які рівномірно розподіляють свої виробничі операції та збут по всіх регіонах. І зовсім невелика частка фірм орієнтується лише на свою домашню країну⁷⁴. Отже, національно-ідеологічний аспект у діяльності більшості міжнародних підприємств майже не відчутний. Залишки етноцентричності компаній можна побачити хіба що у багатонаціональних фірм країн, що розвиваються, у видобувній промисловості, де держава має велику частку капіталу. Наприклад, нафтові гіганти Saudi Aramco, Pemex чи Petro China завжди враховують інтереси своєї країни базування навіть при здійсненні зарубіжної інвестиційної діяльності.

До другої світової війни і в перші повоєнні десятиліття архітекторами міжнародного виробництва були переважно великі фірми. Ототожнення БНП із фірмами-гігантами, таким чином, мало всі підстави. Експерти ООН в 1970-ті роки запропонували вважати, що «головною рисою багатонаціональних корпорацій є наявність серед них фірм крупного калібру...»⁷⁵. Саме тому у першій доповіді експертів ООН із багатонаціональних корпорацій (1973 р.) згадувалися 650 найкрупніших БНП із продажами більш ніж 300 млн дол.⁷⁶. Згодом, під час першої сесії комісії ООН з транснаціональних корпорацій, взагалі пропонувалося включити до лав ТНК лише 500 найбільших приватних компаній промислово-розвинутих країн⁷⁷. У деяких футурологічних працях того часу навіть зазначалося, що у майбутньому виникне «надмонополія», коли сотня фірм стане економічним володарем усього світу. Наприклад, Г. Перлмуттер прогнозував у 1972 році, що через 30—40 років у світі будуть панувати «мультикраїнні або космополітичні супергігантські трансідеологічні фірми»⁷⁸.

Комісія «Брандта», яка включала видатних економістів і політиків багатьох країн, на початку 1970-х років спеціально обговорювала питання щодо термінології міжнародних фірм. Вона також засвідчила, що типовим прикладом дискусій був розгляд ТНК як крупної фірми, яка оперує в видобувній або обробній промисловості та в багатьох країнах одночасно⁷⁹.

⁷⁴ Rugman A. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises / A. Rugman, A. Verbeke // *Journal of international business studies*, 35(1), 2004. — С. 3–18.

⁷⁵ UN. Multinational Corporations and World Development / UN. — New York: Praeger Publishers, 1974. — С. 7

⁷⁶ Там само. С. 127.

⁷⁷ UN Commission on Transnational Corporations. // Conference Room Paper № 6 / UN Commission on Transnational Corporations, 1974. — С. 5.

⁷⁸ Perlmutter H. The Multinational Firms and Future // *The Annals of The American Academy* / H. Perlmutter., 1972. — С. 139–152.

⁷⁹ The Independent Commission on International Development Issues // Secretariat Paper, No 14, — Geneva, 1979. — С. 4.

Термін ТНК, таким чином, уже з самого початку його застосування передбачав селекцію всіх міжнародних фірм і виокремлення групи корпорацій-гігантів, які справляють великий вплив на світову економіку та країни, що приймають. Одним із критичних аргументів проти назви багатонаціональні підприємства було те, що «справжні міжнародні корпорації при цьому можуть «загубитися» ... серед багатьох тисяч фірм, що здійснюють зовнішньо-економічну діяльність»⁸⁰.

Але вже на початку 1990-х років стало зрозумілим, що група міжнародних фірм зростає надзвичайно швидкими темпами не за рахунок компаній-гігантів, а за рахунок так званих міжнародних нових фірм або фірм, народжених глобальними. На думку піонерів дослідження цих нетипових міжнародних фірм П. МакДугал та Б. Овіатта⁸¹, нові учасники інтернаціоналізації відрізнялися від «динозаврів» ранньої епохи інтернаціоналізації. Вони були середні або навіть малі за розмірами, гнучкі, високомобільні і надшвидкі щодо зарубіжної експансії. На початку в 1990-х років це навіть спричинило широку дискусію у світовій літературі із міжнародного бізнесу: чи це справжні БНП, чи зовсім нові форми інтернаціоналізації капіталу? Як зазначали з цього приводу одні із ініціаторів такої дискусії Г. Найт та Т. Кавузгіл, питання поставало так: чи повинна теорія міжнародного бізнесу бути докорінно зміненою, щоб пояснити ці незвичні форми інтернаціоналізації фірм⁸². Майже десять років серед фахівців із багатонаціональних фірм точилася жвава полеміка із цього питання. У 2000-ті роки інтернаціоналізація малих і середніх фірм стала масовим явищем, що дає підстави дослідникам вважати, що переважна частина (за кількістю) сучасних міжнародних фірм — це не гіганти, а фірми з середніми розмірами міжнародного виробництва.

Так само стало очевидним, що межі БНП далеко виходять за рамки видобувної та обробної промисловості, як вважалося на час перших дискусій ООН щодо назви типової ТНК. Сектор послуг став залучати переважну частину нових ПП, а кількість міжнародних фірм тут зростає найвищими серед усіх галузей темпами.

Наступний атрибут історично політизованого визначення ТНК був пов'язаний із приватновласницькою сутністю цих фірм і тим, що це виключно фірми промислово розвинутих країн. Інтернаціоналізація капіталу країн із новими ринками, країн із перехідною економікою дала поштовх існуванню великої групи державних або приватно-державних міжнародних компаній. З початку 2000-х років спостері-

⁸⁰ *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике / И. Д. Иванов. — М.: Мысль, 1976. — С. 26.

⁸¹ *Oviatt B.* Toward a theory of international new ventures / B. Oviatt, P. McDougall // *Journal of International Business Studies*, 1994, vol. 25, — С. 45–64.

⁸² *Knight G., Cavusgil T.* // The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory. / G. Knight, S. Cavusgil // *Advances in International Marketing*, 1996. — С. 8, 11–26.

гається справжній «ренесанс» державних багатонаціональних фірм. Дослідження К. Хі, Л. Еден та М. Гітта показало, що кількість державних БНП неухильно зростає, як і рівень їх інтернаціоналізації. За висновком цих науковців, такі інституції представляють гібридну організаційну форму з подвійними характеристиками як державного підприємства (SOE), так і багатонаціонального підприємства (MNE)⁸³.

Приватно-державні китайські міжнародні фірми у першій декаді 2000-х років мали вищі темпи зростання зарубіжних інвестицій, ніж суто приватні компанії⁸⁴. Виникають такі складні форми інтернаціоналізації, як участь у ПІІ національних фондів суверенного багатства або участь у капіталі класичних БНП урядів інших країн (наприклад, арабських країн-членів ОПЕК). Хоча державні БНП унаслідок значного контролю урядів своїх країн, мають більшу етноцентричну орієнтацію, термінологічне протиставлення їх і приватних БНП напевно чи доцільно. Закономірності, форми та механізми інтернаціоналізації обох типів фірм стають усе більш схожими.

Первісна характеристика ТНК, як компаній виключно промислово розвинутих країн, також вже не відповідає реаліям. Вивіз капіталу із країн, що розвиваються, країн із транзитивними економіками та новими ринками стрімко зростає. Цей процес призводить до появи великої кількості нових міжнародних фірм. Для дедалі більшої кількості БНП країною походження є не індустріально розвинуті держави, а країни Азії, Африки та Латинської Америки. Тенденція набула такого поширення, що цій проблематиці був навіть присвячений спеціальний звіт ЮНКТАД із проблем міжнародних інвестицій⁸⁵. У 2017 році серед 100 найбільших багатонаціональних підприємств і 8 мали первинне походження із країн, що розвиваються⁸⁶. З цієї причини, колишня ініціатива латиноамериканських країн виокремити міжнародні фірми промислово розвинутих країн під особливою назвою ТНК втрачає сенс.

Додаткові аргументи теорії та практики міжнародного бізнесу

Чи легко визначити національність БНП?

Одним з головних критеріїв традиційної термінології фірм, що здійснюють міжнародне виробництво, та їх класифікації на ТНК і

⁸³ Xiaoming H. The renaissance of state-owned multinationals / H. Xiaoming, L. Eden, M. Hitt // *Thunderbird International Business Review*, 2016, 58 (2). — С. 117–129.

⁸⁴ Ilan Alon. Chinese state-owned enterprises go global / Ilan Alon et al. // *Journal of Business Strategy*, 2014, vol. 35, (6), — С. 3–18.

⁸⁵ UNCTAD. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development / UNCTAD. — Geneva and New York, 2006. — 332 с.

⁸⁶ UNCTAD. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies / UNCTAD. — Geneva and New York, 2018. — С. 29.

БНП проголошувалися відмінності у національному характері їх власності. Національність фірм, які здійснюють ПП, зазвичай пов'язують із юридичною резиденцією (інкорпорацією) їх власників. Але саме це сьогодні є найбільш вразливим місцем для аргументації, що ТНК це «фірми, які контролюються капіталом однієї країни, але мають філіали в інших країнах». Чи можна назвати міжнародний концерн Mannesmann — німецькою ТНК? Або компанію Volvo — шведською фірмою, а фармацевтичний гігант Sanofi — французькою ТНК? Для десятків тисяч фірм, що здійснюють міжнародне виробництво, відповідь на це питання не є простою справою.

Наприклад, протягом десятиліть концерн Mannesmann був брендом німецької індустрії. Але в 2000 році британська Vodafone Group купила телекомунікаційну частину цієї промислової імперії за 190 млрд дол. (цей телекомунікаційний підрозділ був надзвичайно успішним і контролював, своєю чергою, підприємства не тільки у Німеччині, але й у Австрії, Італії та в самій Великобританії). Після цього німецьким акціонерам належало менше 26,3 % акцій (Deutsche Bahn — 18,17 % та Deutsche Bank — 8,1 %). Згодом інша частина концерну Mannesmann, що випускала труби, була придбана австрійським капіталом, який і досі є власником цього бренду. Але найцікавіший факт цієї історії полягає у тому, що навіть до поглинання, у 1999 році, найбільшим одноосібним акціонером Mannesmann була гонконзька Hutchison Whampoa (10,2 % капіталу). Формально значний пакет акцій концерну тримали німецькі інвестиційні фонди (25 %), але 60 % власності (!) цих фондів належало іноземним компаніям, у тому числі 40 % — інвестиційним фондам США та Великобританії⁸⁷. Чи можна після цього назвати Mannesmann німецькою ТНК?

Гордість шведської промисловості концерн Volvo Group у 1999 році продав свій автомобільний підрозділ Volvo Cars американській корпорації Ford, а та, своєю чергою, у 2010 році продала його китайській компанії Zhejiang Geely Holding⁸⁸. Бренд легкових автомобілів Volvo та їх виробництво зараз контролює ця китайська фірма. В цей же час французька Renault стала найбільшим акціонером підрозділу Volvo Group, що спеціалізувався на вантажних автомобілях (21,7 %). У 2018 році Volvo Group продала свій підрозділ Volvo Aero британській фірмі GKN, а в 2019 році Volkswagen стала власником 75 % акцій підрозділу групи Volvo — WirelessCar, який виробляє телематику для дистанційного керування автомобілями⁸⁹. Отже, національна структура власності цього концерну постійно змінюється і її визна-

⁸⁷ Hopner M. Revisiting the Mannesmann takeover: how markets for corporate control emerge / Martin Hopner, Gregory Jackson // *European Management Review* (2006), 3. — С. 142–155.

⁸⁸ Is Volvo Swedish or Chinese? // *The Wall Street Journal*, July 12, 2011

⁸⁹ АВ Volvo Company Report [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre_2018.pdf.

чення стає все складнішою справою. Багато французів, мабуть, і досі вважають, що фармацевтична група Sanofi є «їхньою» компанією, яка розвинула міжнародні операції. Насправді, 64 % її акцій знаходяться у володінні зарубіжних інституційних інвесторів. Лише менша частина акцій найбільшого у світі харчового гіганту Nestle формально належать резидентам Швейцарії, хоча за традицією споживачі називають її швейцарським БНП^{90, 91}. І таких прикладів можна навести дуже багато.

Механізми «руйнування» однонаціонального характеру власності

Хоча й сьогодні ми можемо спостерігати, що національні капіталісти тримають значні пакети акцій «своїх» БНП, домінуючою тенденцією є розмиття однонаціонального характеру власності цих компаній та стрімке збільшення участі в них іноземних акціонерів. Зарубіжні стратегічні інвестори, інституційні портфельні інвестори та навіть громадяни багатьох країн складають пазли сучасної структури власності багатьох БНП. Немає сумніву, що ця тенденція буде тільки посилюватися. Отже, навіть ті фірми, де контрольний пакет акцій знаходиться поки ще у власників країни первісного походження БНП, цілком ймовірно через 5–10 років докорінно змінять географічну структуру своїх володарів.

Глобалізація фінансових ринків дозволяє міжнародним компаніям продавати свої акції на міжнародних фондових біржах. Хоча переважна частина акцій великих американських, японських або китайських фірм торгується на їх національних фондових біржах, усе більша частина БНП робить це також на багатьох міжнародних фінансових ринках. Величезна кількість міноритарних акціонерів по всьому світу поступово, (хоча й повільно) «розмивають національну приналежність» таких фірм. Невеликі компанії та глобальні стартапи відразу набувають ознаки «багатонаціональної власності», оскільки швидко залучають інвесторів із багатьох країн світу. Отже, кількість фірм із «багатонаціональним» володінням стрімко зростає, що дає підстави деяким дослідникам говорити про домінування або типовість цієї характеристики інтернаціоналізації капіталу на сучасному етапі.

Ще більше ускладнюють національну ідентифікацію міжнародної фірми процеси транскордонних злиттів і поглинань (ЗІП). Вони за останні тридцять років набули масового поширення. Протягом останніх п'ятнадцяти років щорічний обсяг цієї форми вивозу капіталу ко-

⁹⁰ NSRGY — Nestle SA Shareholders [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=NSRGY&subView=institutional>

⁹¹ What Kind Of Shareholder Owns Most Nestlé SA (VTX:NESN) Stock? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://finance.yahoo.com/news/kind-shareholder-owns-most-nestl-090905442.html>

ливавсь у межах 400—600 млрд дол. У 2015—2017-х роках прямі іноземні інвестиції в придбання існуючих активів перевищили або були майже рівними обсягу ПІП у нові проекти⁹². Серед найбільш відомих мега-угод ЗІП були придбання SABMiller PLC (Велика Британія) компанією Anheuser-Busch Inbev (Бельгія, Бразилія, США) на суму 101 млрд дол.⁹³, фармацевтичної фірми Allergan PLC (США) компанією Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль) на суму 39 млрд дол., поглинання ARM Holdings (Велика Британія) SoftBank Group (Японія) за 32 мільярди доларів, а також злиття американських багатонаціональних підприємств Dow Chemical та DuPont, внаслідок чого утворився один із найбільших у світі хімічних конгломератів вартістю 130 млрд дол.⁹⁴. Технічно дуже часто здійснення таких транзакцій відбувається за рахунок обміну акціями (у різній пропорції) учасників ЗІП, тобто формується багатонаціональна структура їх капіталу.

Лібералізація ринків капіталів і національного інвестиційного законодавства багатьох країн усунули перешкоди для транскордонної консолідації капіталу. Ще більше підхльоснула цей процес масова приватизація державних компаній у країнах із перехідною економікою та новими ринками. Результатом угод злиття та поглинання стала реальна багатонаціональність усе більшої кількості міжнародних фірм, перехресне володіння пакетами акцій і ще більший відрив компаній від їх первісної «національної» основи.

Податкові інверсії заплутують «національність компанії»

Інколи традиційна «національність» компанії штучно змінюється у зв'язку з її стратегією податкової інверсії. Такі стратегії набули поширення серед міжнародних фірм за останні двадцять років і передбачають, що компанія переносить свій податковий центр з держави, де вона заробляє велику частину своїх прибутків, в юрисдикцію з меншою податковою ставкою. При цьому компанія із країни із меншою податковою ставкою поглинає БНП у країні з більшою податковою ставкою (або відбувається злиття цих двох компаній). Головною (материнською) компанією після цього виступає фірма в юрисдикції із пільговим фіскальним режимом⁹⁵. Передислокація (юридична) штаб-

⁹² UNCTAD. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2018. — 192 с.

⁹³ Nurin T. It's Final: AB InBev Closes On Deal To Buy SABMiller. [Електронний ресурс] / T. Nurin // Forbes. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/taranurin/2016/10/10/its-final-ab-inbev-closes-on-deal-to-buy-sabmiller/#72c4188b432c>.

⁹⁴ Dowdupont Merger Successfully Completed. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://corporate.dow.com/en-us/news/press-releases/dowdupont-merger-successfully-completed>

⁹⁵ Slangen A. Disaggregating the corporate headquarters: Investor reactions to inversion announcements by US firms / A. Slangen, M. Baaij, R. Valboni // *Journal of Management Studies*, 2017, vol. 54(8). — С. 1241–1270.

квартири демонструє податковим органам країни з вищою податковою ставкою, що більшість доходів фірми зароблені в іншій юрисдикції, тому й податки повинні сплачуватися там. З 2005 року кількість таких корпоративних інверсій почала значно зростати (20 крупних компаній США здійснили такі заходи до 2014 року)⁹⁶. У 2015 році було вісім таких угод на суму 63 млрд дол., а в 2016 році їх було сім, вартістю 56 млрд дол.⁹⁷.

Наприклад, протягом останніх десятиліть податок на корпоративні прибутки в Ірландії складав лише 12,5 %, що було набагато менше, ніж в інших країнах. Тому Ірландія була популярним місцем здійснення корпоративної інверсії для БНП США та інших країн Європи. Так, у 2012 році американська компанія Eaton Corporation PLC, внаслідок угоди ЗІП з ірландською Cooper Industries на 13 млрд дол., перенесла свою штаб-квартиру у Дублін. Одна із найбільших багатонаціональних фірм США у сфері виробництва медичного обладнання Medtronic PLC, придбавши ірландського виробника Covidien за 49 млрд дол. тепер юридично вважається ірландською компанією і має у цій країні материнську фірму. Отже, зазначені вище американські фірми формально перетворилися на філіали ірландських компаній, хоча основне оперативне управління своїм бізнесом здійснюють із США. Враховуючи формальні підходи зазначеної нами раніше класифікації поділу таких фірм на ТНК і БНК, Eaton Corporation і Medtronic слід було б назвати ірландськими транснаціональними фірмами (бо формально вони належать власникам із Ірландії), але в реальному управлінні та створенні вартості ця країна майже не відіграє значної ролі.

Транзитні хаби ПІІ: зміна «національних костюмів»

Існування транзитних пунктів проходження величезних обсягів ПІІ (наприклад, Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Ірландія, Люксембург або інші офшорні юрисдикції) також унеможлиблюють точне визначення національного походження капіталу значної кількості міжнародних фірм. Існує багато прикладів, коли зареєстровані тут БНП насправді належать групам власників зовсім інших країн⁹⁸. Протягом останніх десятиліть величезні обсяги капітальних ресурсів направля-

⁹⁶ *Marples D. J.* Corporate expatriation, inversions, and mergers: Tax issues. [Електронний ресурс] / D. J. Marples, J. G. Gravelle. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2329&context=key_workplace.

⁹⁷ UNCTAD. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2018. — p. 64

⁹⁸ *Hers J.* The Role of Investments Hubs in FDI, Economic Development and Trade: Ireland, Luxembourg, Mauritius, the Netherlands, and Singapore. SEO-report (2018-40) [Електронний ресурс] / J. Hers, J. Witteman, W. Rougour. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40_The_Role_of_Investment_Hubs_in_FDI_Economic_Development_and_Trade.pdf.

лися ними в офшорні фінансові хаби (офшорні фінансові центри та особливі корпоративні центри акумулювання інвестиційних ресурсів). Такі особливі корпоративні інституції (центри) реєструвалися як резиденти певної країни, з якою вони не мали майже ніяких реальних економічних стосунків, а слугували як холдинги активів глобальних фірм або центри накопичення капіталу.

Головна привабливість офшорних фінансових центрів для БНП полягала у можливості використання низьких податкових ставок, режимів двосторонніх інвестиційних угод або угод уникнення подвійного оподаткування, а також доступі до ресурсів капіталу на міжнародних ринках. Основним отримувачем ресурсів всіх філій багатонаціонального підприємства, як правило, виступали холдингові компанії. За оцінками, близько 20 % усіх зарубіжних філій найбільших 100 БНП розташовується в таких «транзитних хабах». Однією з функцій таких фірмових центрів акумулювання інвестиційних ресурсів є подальші зарубіжні інвестиції у нові підприємства або транскордонні поглинання інших фірм.

Наприклад, Гонконг в останні роки виконує роль третього у світі реципієнта капіталу БНП. Але, своєю чергою, із Гонконгу ці величезні маси капіталу інвестуються в інші країни. Як свідчать дані табл. 1, у 2017 році обсяг інвестицій багатонаціональних фірм у Гонконзі досяг майже 2 трлн дол., у той же час зареєстровані тут фірми інвестували за межами Гонконгу 1,8 трлн дол.

Таблиця 1

**КУМУЛЯТИВНІ ОБСЯГИ ПРИПЛИВУ
ТА ВІДПЛИВУ ПІІ ІЗ ГОНКОНГУ (млрд дол.)**

Роки	2000	2010	2017
Накопичений обсяг припливу ПІІ	435	1067	1969
Накопичений обсяг відпливу ПІІ	372	944	1804

Джерело: UNCTAD. World Investment Report 2014-2018. Geneva and New York: United Nations. — 2014—2018.

Не важко зрозуміти, що значна частина зарубіжних ПІІ місцевих фірм є транзитним рухом капіталу, що бере початок з інших країн. Термін ТНК тут лише формально відповідає традиційній класифікації (ТНК і БНП), а насправді маскує національну приналежність реальних власників капіталу. Використання назви багатонаціональні підприємства в цій ситуації не має подібних обмежень, оскільки передбачає, крім іншого, і багаторазову зміну «національних костюмів» фірм, які задіяні у міжнародному виробництві.

Ланцюжки бенефіціарів-власників

Отже, питання національного «громадянства» БНП стає все більш складним і розмитим. Складність такого аналізу можна зрозуміти, якщо взяти до уваги, що 30 % усіх зарубіжних філіалів БНП знаходяться у безпосередній власності інших місцевих фірм країни, що приймає, а ось ці місцеві фірми-власники в кінцевому підсумку контролюються батьківськими компаніями БНП⁹⁹. У 41 % іноземних філіалів національність безпосереднього і кінцевого власника не співпадають. Зарубіжні компанії багатонаціональних підприємств часто мають ланцюг власників різних національностей, який складно простежити та виявити кінцевих бенефіціарів. Компанія X країни А володіє компанією Y країни В, а ця компанія, своєю чергою, є власником фірми Z у країні С. Традиційна класифікація міжнародних фірм (їх розподіл на дві групи — транснаціональні та багатонаціональні щодо характеру власності) у цьому випадку не працює. Якщо дещо ускладнити ситуацію і припустити, що компанія Z побудувала підприємства у країні D, ситуація взагалі стає вкрай заплутаною. Переплетіння різнонаціональної власності вимагає більш адекватного відображення цього процесу у термінології та критеріях визначення компанії. Експерти ЮНКТАД вважають, що більше 40 % іноземних філій контролюються через такі складні вертикальні ланцюги з не менш, ніж трьома транзитними юрисдикціями¹⁰⁰.

Особливо важко простежити національний характер структури власності провідних американських БНП. Типовою картиною тут є мінімум два-три рівні перехресного володіння найбільших інвестиційних фондів, невелика частка власності у менеджменту та окремих фізичних осіб. Щоб з'ясувати національність кінцевих бенефіціарів цих компаній, треба дослідити «вглиб» кілька рівнів портфельних інвесторів, що видається надзвичайно складним завданням.

Таким чином, з точки зору аналізу власності та розподілу акціонерного капіталу, транснаціональність, тобто вихід фірми за її національні кордони, не може більше розглядатися у якості ключової риси таких фірм та визначати їх термінологічну класифікацію¹⁰¹.

Багатонаціональність венчурних стартапів

Ще більше аргументів на користь терміну «багатонаціональне підприємство» надала інтернаціоналізація середніх і малих фірм. «Між-

⁹⁹ Avdjiev S. Tracking the international footprints of global firms. / S.Avdjiev, M. Everett, P. Lane, H. Shin. // *BIS Quarterly Review*, 2018, March. — С.47-66.

¹⁰⁰ UNCTAD. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2016. — С.124, 151.

¹⁰¹ Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Підручник. / Олександр Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2019. — 387 с.

народні нові підприємства» або фірми, що «народжені глобальними», мають на початку своєї надшвидкої інтернаціоналізації невеликий розмір, а часто й надалі залишаються такими. Як проаналізували Г. Найт та Т. Кавузгіл, фірми, народжені глобальними, *проголошують себе не транснаціональними, а виключно «багатонаціональними» інституціями*¹⁰². Це пов'язане не тільки з тим, що в структурі їх власників переважають венчурні інвестори багатьох країн, а й з тим, що вони відразу минають фазу етноцентричної стратегії і започатковують глобальний бізнес на основі багатонаціональних мереж виробничого аутсорсингу та сервісних послуг. Часто міжнародні стартапи за відносно короткий час кілька раз змінюють свою «національну прописку» та мажоритарних власників. Вони навіть фізично переміщують в інші країни свої головні компанії, пристосовуючись до вимог глобальної конкуренції¹⁰³. Найбільший у світі оператор міжнародного голосового зв'язку компанія Skype зростала із стартапу, засновниками якого були партнери з естонською, шведською, датською національністю та американський венчурний капіталіст Говард Гартенбауер¹⁰⁴. Skype відразу став багатонаціональним і за операціями, і за власністю. Але згодом відбулися кілька нових змін власників — компанія eBay (2005), група глобальних венчурних фондів (2009) і, нарешті, з 2011 року власником стала американська Microsoft. Центр компанії перемістився із Таллінна у Люксембург.

Мережевий багатонаціональний процес створення знань

Мережевий характер створення інновацій сучасних міжнародних компаній ще більше «розмиває» їх приналежність до певних країн. Сучасна парадигма створення знань міжнародних фірм передбачає активну інтернаціоналізацію цього процесу. Піонерні дослідження Б. Когута, У. Зандера засвідчили, що визначальною рисою міжнародної фірми є особливий характер створення знань. На відміну від ситуації, яка існувала 40-50 років тому, головною ознакою сучасної міжнародної фірми є саме багатонаціональний характер цього процесу¹⁰⁵. Заснована на знаннях теорія БНП аргументує, що зарубіжні підрозділи фірм створюють не менш важливі знання та компетенції цих фірм, ніж «домашні» підприємства материнської фірми. Більше того, як довели Н. Фосс і Т. Педерсон, ключові знання таких фірм ство-

¹⁰² Knight G. Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm / G. Knight, T. Cavusgil // *Journal of International Business Studies*, 2004, vol.35. — С. 124–141.

¹⁰³ Rasmussen E. The emergence of the lean global startup as a new type of firm. / E. Rasmussen, S. Tanev // *Technology Innovation Management Review*, 2015, 5(11), с. 12–19.

¹⁰⁴ Bharat Rao. Fusion of Disruptive Technologies: Lessons from the Skype Case / Bharat Rao, Bojan Angelov, Oded Nov // *European Management Journal*, 2006, Volume 24, Issues 2–3. — С. 174–188.

¹⁰⁵ Kogut B. Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation / B. Kogut, U. Zander // *Journal of International Business Studies*, 1993, Vol. 24, — С. 625–646.

рюють не тільки їх зарубіжні філіали, але й незалежні субпідрядні партнери багатьох країн¹⁰⁶.

Багатонаціональні команди менеджменту

Нарешті, багатонаціональність, а не транснаціональність стратегічного управління, організаційної культури та команд менеджерів є ще однією сутнісною характеристикою сучасних міжнародних фірм. За свідченням Г. Перлмуттера, транснаціональність команд менеджерів означає домінування організаційної культури країни базування. Це, як уже показано нами раніше, було ознакою ранніх міжнародних фірм, що мали етноцентричний характер. Ще на початку 1990-х років у світовій науковій літературі із стратегічного менеджменту БНП утвердилася думка, що фірми, які здійснюють міжнародне виробництво, навряд чи можна розглядати як категорію конкретної національної приналежності¹⁰⁷. Ключовою рисою сучасних БНП є залучення із глобального ринку праці найбільш талановитих, обдарованих кадрів, формування багатонаціональних команд менеджерів, у тому числі найвищого рівня. Саме тому крос-культурний менеджмент набуває сьогодні надзвичайно важливого значення для ефективної роботи БНП і реалізації їх міжнародних стратегій.

Багатонаціональний процес створення вартості

Але найвиразнішим свідченням пріоритетності багатонаціональності, як термінологічної ключової риси сучасних фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції та зарубіжну експансію, є *багатонаціональний процес створення вартості*. Теорія фрагментації міжнародного виробництва, різні течії якої розвивають Дж. Гроссман, Е. Россі-Хансберг¹⁰⁸, Г. Джереффі, Т. Стерджін¹⁰⁹ та інші, охоплює дослідження функціональної та географічної сегментації операцій по збільшенню вартості товарів і послуг, просторової кластеризації діяльності фірм, економічної дистанції між зарубіжними локаціями та проблем стратегічного менеджменту мереж створення доданої вартості компаній. Враховуючи надбання цих сучасних досліджень, навряд чи вдалою буде спроба пояснити глобальні ланцюжки виробництва, постачання та аутсорсингу як «транснаціональні мережі». Куди логічніше виглядає визнання багатонаціонального характеру такої організаційної архітектури.

¹⁰⁶ Foss N. J. Transferring Knowledge in MNCs: The Role of Sources of Subsidiary Knowledge and Organizational Context / Foss N. J., Pederson T // *Journal of International Management*, 2002, vol. 8. — С. 49–67.

¹⁰⁷ Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О.І. Рогач. — К.: Книга, 1994. — С. 31.

¹⁰⁸ Grossman G. Task trade between similar countries / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // *Econometrica*. — 2012. — Vol. 80. — № 2. — С. 593–629.

¹⁰⁹ Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. // *Review of International Political Economy*. February 2005. — Vol.12, № 1, 2005. — С. 78–104.

Глобальні ланцюжки створення вартості (ГЛСВ) сьогодні є основою організаційної побудови багатьох секторів світового господарства¹¹⁰. Вони функціонують як багатонаціональні мережеві структури, що закріплюють за кожною нацією лише частку процесу створення вартості. Фрагментація міжнародного виробництва суттєво змінила архітектуру світової економіки. Інколи БНП виступають лише «диригентами» таких вартісних ланцюжків. Практично всі дослідники міжнародного бізнесу погоджуються із думкою, що багатонаціональність створення вартості сьогодні виступає головною рисою організаційних, управлінських систем і стратегій міжнародних фірм. Тому ця фундаментальна характеристика повинна бути зазначена як пріоритетна риса сутності цих компаній і відображена в їх назві.

Термін транснаціональна корпорація швидше засвідчує зовнішній бік цієї справи. Він говорить про динаміку руху компанії, її прагнення створити вартість поза національними кордонами. Але він не характеризує головну сутнісну сторону цього процесу — багатоступеневий, географічно роззосереджений і функціонально фрагментований процес збільшення вартості, який охоплює різні країни. Назва багатонаціональні підприємства акцентує увагу саме на цьому аспекті процесу створення вартості, який включає фактори виробництва багатьох націй. При цьому вона досить універсальна, бо не заперечує постійну просторову реструктуризацію глобальних ланцюжків створення вартості, що є ще однією рисою сучасних міжнародних фірм.

Наприклад, торгова війна між США та КНР спричинила сьогодні найбільшу за останні двадцять років організаційну перебудову процесу створення вартості багатьох БНП, у першу чергу, американських фірм. Перенесення виробництва окремих фрагментів вартості із КНР у інші країни (наприклад, В'єтнам) змінює географічну конфігурацію ГЛСВ, але не заперечує багатонаціональний характер самого процесу. Саме існування багатонаціонального виробництва буде визначати й надалі специфічні риси БНП як форми структурної організації бізнесу: їх організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрікорпоративного руху товарів і фінансових ресурсів.

Таким чином, сучасні теоретичні підходи до вивчення інтернаціоналізації фірм — концепція міжнародних нових (або народжених глобальними) підприємств, мережева теорія міжнародного бізнесу, заснована на знаннях теорія БНП, теорія фрагментації міжнародного виробництва проголошують саме багатонаціональність ключовою характеристикою сучасних міжнародних фірм. Сучасна практика бізнесу фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції, також дає додаткові аргументи на користь терміну багатонаціональні підприємства.

¹¹⁰ Рогач О. Багатонаціональні підприємства / О. Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2019. — С. 101–104.

Кількісні показники як критерії ідентифікації БНП

У деяких вітчизняних наукових і навчальних публікаціях при визначенні та класифікації фірм, що здійснюють міжнародне виробництво, увага звертається на кількісні показники, наприклад, кількість зарубіжних країн операцій, частку закордонних активів або продажів, питому вагу контролю в акціонерному капіталі інших фірм. Зазначимо, що такий підхід був поширеним у 1970–1980-ті роки і базується на методиці Гарвардського проекту із багатонаціональних підприємств, популяризатором якого був Р. Вернон. Але навіть тоді цей відомий учений закликав вкрай обережно ставитися до таких статистичних індикаторів багатонаціональності. Сьогодні жодна школа теоретичних досліджень БНП не використовує кількісні показники у якості важливих ознак ідентифікації цих інституцій.

Головним критерієм визначення БНП є зазначені раніше якісні риси цих підприємств. Кількісні показники слугують лише додатковими, другорядними ознаками класифікації багатонаціональності компанії. Наприклад, встановлення мінімальної кількості зарубіжних філій або кількості країн, у яких здійснюються операції. Це робиться лише для того, щоб виокремити найбільші БНП і не вносити до групи багатонаціональних фірм ті компанії, що мають, наприклад, одну зарубіжну філію, а також для визначення ступеня інтернаціональності компанії.

До кількісних індикаторів також можна віднести обсяг зарубіжного виробництва, ПП, активів, продажів, прибутків і частку цих показників у сукупних корпоративних даних. Кожний із цих показників по-своєму інформативний і дає статистичну характеристику окремих аспектів зростання та інтернаціоналізації фірм. Однак значення кількісних критеріїв не слід перебільшувати. Ці показники «міжнародності» достатньо умовні і розрізняються щодо окремих галузей і сфер діяльності. Ізольовано, у відриві від головних якісних характеристик, вони не можуть бути підставою для визначення БНП¹¹¹.

Варто звернутися до дуже простого визначення БНП, що дає у своєму глосарії група експертів ЄС на офіційному сайті Євростату: «*Багатонаціональне підприємство*¹¹², скорочено *БНП*, яке іноді називають *багатонаціональною* корпорацією (MNC) або *міжнародною* корпорацією, є **підприємством**, що виробляє товари або надає послуги більш, ніж в одній країні. Багатонаціональне підприємство має свою штаб-квартиру в одній (або рідше, більш ніж одній) країні, *країні базування*, а також працює в інших країнах, *країнах, що приймають*»¹¹³.

¹¹¹ Рогач О. Глобалізація виробництва та капіталу // Світова економіка. Підручник. За редакцією О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. / О. Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. — С. 224-225.

¹¹² Курсів та жирний шрифт у тексті — позначено експертами ЄС

¹¹³ ЕС. Glossary:Multinational enterprise (MNE). Eurostat [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational_enterprise_\(MNE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational_enterprise_(MNE))

Дещо більш розлоге визначення БНП містить остання редакція (2017 рік) «Тристоронньої Декларації принципів, що стосуються багатонаціональних корпорацій та соціальної політики» Міжнародної організації праці: «Поняття багатонаціональні підприємства включає підприємства (курсив наш — О. Рогач) — незалежно від того, повністю чи частково вони державні або приватні, які володіють або контролюють виробництво, розподіл, послуги або інші об'єкти за межами країни, в якій вони базуються. Вони можуть бути великими або малими і мати штаб-квартиру в будь-якій країні світу. Ступінь автономії суб'єктів у багатонаціональних підприємствах по відношенню один до одного широко варіюється від одного такого підприємства до іншого, залежно від характеру зв'язків між такими суб'єктами та їх сфери діяльності, враховуючи велику різноманітність у формах власності, розмірах, характері і місці діяльності»¹¹⁴.

Як ми бачимо, у всіх цих визначеннях немає згадки ні про транснаціональність та ТНК, ні про кількісні показники зарубіжних операцій.

Отже, особливості сучасної інтернаціоналізації світової економіки, втягування в цей процес середніх і навіть дрібних компаній примушують переглянути значення кількісних характеристик БНП. Теорія міжнародного бізнесу повинна дати відповіді на такі зміни контингенту багатонаціональних підприємств та обґрунтувати причини успішних міжнародних операцій фірм, які докорінно відрізняються від традиційних БНП-гігантів.

Висновки

При прийнятті терміну ТНК експертами ООН значну роль відіграли політичні та навіть ідеологічні міркування, а не сутнісні економічні критерії визначення фірм, які здійснюють міжнародне виробництво. Одним з аспектів цього рішення був намір показати відмінність міжнародних компаній промислово розвинутих країн і країн, що розвиваються, або колишніх соціалістичних країн. При цьому ТНК розглядалися як невід'ємна частина зовнішньої політики капіталістичних країн і її знаряддя. Стандартне уявлення про транснаціональні фірми базувалося на тому, що це, насамперед, фірми-гіганти (25–500 найбільших фірм світу), які діють одночасно не менш ніж у 20 країнах світу.

Зникнення біполярної політико-економічної системи докорінно змінило інвестиційний клімат колишніх соціалістичних країн і країн,

¹¹⁴ ILO. Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy. International Labour Office, ILO, 2017. — С. 3 [Електронний ресурс] — Режим доступу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf.

що розвиваються. Майже в усіх країнах світу багатонаціональні підприємства вже не розглядаються як «троянський кінь імперіалізму». Протягом останніх тридцяти років ці країни послідовно лібералізують інвестиційні закони та заохочують приплив прямих інвестицій у свою економіку. За цих умов колишні політико-ідеологічні мотиви аргументації терміну ТНК втрачають сенс. Це не означає, що держави не пильнують свої національні інтереси або наївно ідеалізують багатонаціональні фірми. Звісно і сьогодні не можна повністю відкидати занепокоєність країн щодо можливих політичних наслідків діяльності БНП. Але, як правило, мова йде про прагматичні ділові стосунки, які мають вигоду для обох сторін.

Усе це дозволяє зробити головний акцент аналізу сутності та термінологічної визначеності міжнародних фірм на економічних процесах їх зростання та операцій. І ось тут на перший план виходить головна риса сучасних міжнародних фірм — багатонаціональний процес створення вартості. Всі основні школи дослідження інтернаціоналізації фірм зазначають пріоритетність цієї категорії у розумінні сучасних особливостей зарубіжних інвестиційно-виробничих операцій фірм, хоча і акцентують увагу на різних її аспектах.

Слід також зазначити, що термін ТНК передбачає наявність корпорації, тобто акціонерної власності. Справді, більшість сучасних фірм, які здійснюють багатонаціональне виробництво, є акціонерними товариствами. Але частина таких компаній не мають юридичної форми корпорацій. Сучасні багатонаціональні стартапи часто виникають як пайові товариства із обмеженою відповідальністю. Існують й інші форми організації бізнесу. Саме тому в економічній літературі із проблем інтернаціоналізації капіталу зазвичай використовуються назви «фірма», «підприємство», які дозволяють уникнути непорозуміння юридичної ідентифікації цих інституцій. Назва багатонаціональне підприємство, в цьому розумінні, є більш гнучкою та широкою. Не всі компанії, що здійснюють міжнародний бізнес, є корпораціями, але **всі вони є підприємствами**. До того ж, слово «підприємство» додатково фокусує увагу на економічному аспекті аналізу, бо передбачає процес створення вартості.

Виникає питання, а як бути із терміном «транснаціоналізація», який поступово також укорінився у вітчизняній науковій та навчальній літературі? Його використання є похідним від терміну ТНК. Тому, з огляду на вище сказане, більш логічним, точним і змістовним заміником цієї назви є термін *інтернаціоналізація фірми (капіталу, світового господарства і т. ін.)*. До речі, термін «транснаціоналізація» в зарубіжних економічних дослідженнях практично не використовується, або зустрічається навіть набагато рідше, ніж термін ТНК. Ви майже не зустрінете таку назву в зарубіжному підручнику

із міжнародного бізнесу або в теоретичній статті із зазначених проблем. Його цілком логічно та вдало замінює поняття інтернаціоналізація капіталу або інтернаціоналізація фірми.

Науковий економічний аналіз процесу інтернаціоналізації виробництва та капіталу вимагає зосередити основний фокус аналізу не на політичних, зовнішньо-організаційних або техніко-економічних критеріях визначення цього процесу, а саме на сутнісних мікро та макро-економічних критеріях ідентифікації форм міжнародної підприємницької діяльності. З цього погляду, як було показано в статті, критерій багатонаціональності (операцій, створення вартості, менеджменту, набуття знань, податкового та культурологічного середовища і т. п.) надає досліднику набагато більше можливостей глибше зрозуміти сучасні тенденції вивозу капіталу та функціонування міжнародного виробництва.

Отже, хоча й досі можна зустріти різні позначення фірм, що організують міжнародне виробництво, переважна кількість видань зарубіжної навчальної та наукової літератури з міжнародного бізнесу використовують поняття багатонаціональні підприємства або фірми. Одне із провідних видань ЮНКТАД із цієї проблематики «UNCTAD World Investment Report» відмовилось від назви ТНК і використовує в сучасних офіційних публікаціях цієї організації термін багатонаціональні підприємства¹¹⁵. Головний акцент у цій назві зроблено саме на багатонаціональності створення вартості, а не на одонаціональності походження або власності фірм. Світова організація торгівлі (СОТ) також перейшла від терміну ТНК до назви багатонаціональні підприємства (фірми). Здійснений нами частотний аналіз вживання цих дефініцій у документах СОТ, виступах і дискусіях членів цієї організації показав, що 81 % таких випадків (у 2000–2019 роки) припадає на назву БНП¹¹⁶. Всі останні звіти та доповіді СОТ містять виключно термін багатонаціональні підприємства (фірми)^{117, 118}. Європейський союз у своїх офіційних публікаціях також використовує назву багатонаціональні підприємства.

Враховуючи потребу подальшої інтеграції української школи міжнародного бізнесу у світовий науковий простір, вітчизняним вченим доцільно пристати до зазначених вище методологічних і термінологічних висновків багаторічних зарубіжних досліджень інтернаціоналізації фірм і визнати термін багатонаціональне підприємство як най-

¹¹⁵ UNCTAD. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2017. — С. 2–25.

¹¹⁶ Нами виявлено 10582 випадків вживання всіх видів назв на 1 липня 2019 року. У тому числі MNE — 6349, MNC — 2281, TNC — 1952. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.wto.org/>

¹¹⁷ WTO. World Trade Report 2018 / WTO, Geneva, 2018. — С.18,108,109. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf;

¹¹⁸ WTO. World Trade Report 2017 / WTO, Geneva, 2017. — С.119,139. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report17_e.pdf

більш точний і змістовний стосовно всіх інституцій, що здійснюють зарубіжне виробництво на основі ПП. Справді, прийшов час замислитися, чи є в української школи міжнародного бізнесу вагомі наукові аргументи, щоб стояти осторонь загальносвітових термінологічних підходів щодо назви багатонаціональних підприємств.

Список літератури

1. *Астапович А. З.* Международные корпорации США: тенденции и противоречия развития / А. З. Астапович. — М.: Наука, 1978. — 190 с.
2. *Белоус Т. Я.* Международные монополии и вывоз капитала / Т. Я. Белоус. — М., 1982. — 319 с.
3. *Белоус Т. Я.* Международные промышленные монополии / Т. Я. Белоус. — М.: Мысль, 1972. — 277 с.
4. *Иванов И. Д.* Международные корпорации в мировой экономике / И. Д. Иванов. — М.: Мысль, 1976. — 215 с.
5. *Иванов И. Д.* Международные монополии во внешней политике империализма / И. Д. Иванов. — М.: Международные отношения, 1981. — 174 с.
6. *Караганов С. А.* США: транснациональные корпорации и внешняя политика / С. А. Караганов. — М.: Наука, 1984. — С. 3–7.
7. *Карагодин Н. А.* Международные корпорации и социально-экономические проблемы развивающихся стран / Н. А. Карагодин. — М.: Наука, 1981. — 196 с.
8. *Лукьяненко Д., Поручник А.* Универсализация функций международных институтов регулирования производственно-обменной деятельности // Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Д. Лукьяненко, А. Поручник. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 39–408.
9. *Лукьяненко Д.* Характер и движущие силы экономического глобализма // Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Д. Лукьяненко. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 19–35.
10. *Лукьяненко Д., Столярчук Я.* Эволюция социально-экономических форм неравномерно-циклического развития мирового хозяйства. В кн.: Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Д. Лукьяненко, Я. Столярчук. — К.: КНЕУ, 2013. — С. 308–330.
11. *Рогач О.* Багатонаціональні підприємства. Підручник. / Олександр Рогач. — Київ: ВПЦ «Київський університет», 2019. — 387 с.
12. *Рогач О.* Теорії міжнародного бізнесу / О. Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. — 687 с.
13. *Рогач О.* Глобалізація виробництва та капіталу // Світова економіка. Підручник. За редакцією О.І. Шниркова, В.І. Мазуренка, О.І. Рогача. / О. Рогач. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. — 607 с.
14. *Рогач О.* Транснаціональні корпорації / О. Рогач. — К.: ВЦ Київський університет, 2008. — 400 с.
15. *Рогач О.* Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. / О. Рогач. — К.: Либідь, 2005. — 720 с.
16. *Рогач О.* Транснаціональні корпорації в світовій економіці / О. Рогач. — К.: Київський університет, 2005. — 178 с.

17. *Рогач О.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О.І. Рогач. — К.: Книга, 1994. — 385 с.
18. *Рогач А. И.* Экспансия международных монополий в развивающиеся страны Азии / А. И. Рогач. — К., 1987. — 236 с.
19. *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства / Г. Г. Чибриков. — Изд-во МГУ, 1979. — 172 с.
20. Экспансия международных монополий в развивающиеся страны / Г. Н. Климко, А. И. Рогач, М. Я. Волков, М. В. Коллонтай. — Высшая школа, 1989. — 134 с.
21. АВ Volvo Company Report [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre_2018.pdf.
22. *Avdjiev S.* Tracking the international footprints of global firms. / S.Avdjiev, M. Everett, P. Lane, H. Shin. // BIS Quarterly Review, 2018, March. — С.47-66.
23. *Barnet R.* Global Reach: The Rise of the Multinational Corporation / R. Barnet, R. Muller. — New York, 1974.
24. *Behrman J.* U.S. International business and governments / J. N. Behrman. — New York: McGraw-Hill Book Co, 1971. — 244 с.
25. *Bergsten C.F.* American Multinationals and American Interests / Bergsten C.F., Moran Th., Horst Th. — Wash., 1978. — 400 с.
26. *Bharat Rao.* Fusion of Disruptive Technologies: Lessons from the Skype Case // European Management Journal Volume 24, Issues 2–3 / Bharat Rao, Bojan Angelov, Oded Nov. — С. 174–188.
27. *Buckley P.* Internalization thinking: From the multinational enterprise to the global factory / P. Buckley. // International Business Review. — 2009. — №18. — С. 224–235.
28. *Buckley P.* The Contribution of internalisation theory to international business: New Realities and unanswered questions / P. Buckley. // Journal of World Business 2016, v.51. — С. 74–82.
29. *Buckley P.* The Future of the Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. — New York: The McMillan Company, 1976.
30. *da Silva Lopes T.* Organizational innovation in the multinational enterprise: Internalization theory and business history / T. da Silva Lopes, M. Casson, G. Jones // Journal of International Business Studies. — 2018. — С. 1–21.
31. DowDuPont Merger Successfully Completed [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://corporate.dow.com/en-us/news/press-releases/dowdupont-merger-successfully-completed>.
32. *Dunning J.* American Investment in British Manufacturing Industry / J. H. Dunning. — London, 1958.
33. *Dunning J.* (Ed.). International investment: selected readings / Dunning J. H. (Ed.). — Penguin, 1972.
34. *Dunning J.* The Theory of International Production / J. Dunning. // International Trade Journal. — 1988. — №3. — С. 17–26.
35. ЕС. Glossary: Multinational enterprise (MNE). Eurostat [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational_enterprise_\(MNE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational_enterprise_(MNE)).
36. ECOSOC. Res. 1913(LVII) / ECOSOC.

37. EU. Multinational Enterprise Groups and Their Structure. [Електронний ресурс] / EU // EUROSTAT — Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/multinational-enterprise-groups>
38. *Foss N. J.* Transferring Knowledge in MNCs: The Role of Sources of Subsidiary Knowledge and Organizational Context // *Journal of International Management*, vol. 8 / Foss N. J., Pederson T., 2002. — С. 49–67.
39. *Gereffi G.* The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. February 2005. — Vol.12. — 1 / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., 2005. — С. 78–104.
40. *Gilpin R.* US Power and the Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment / R. Gilpin, W. Gilpin. — New York: Basic Books, 1975.
41. *Grossman G.* Task trade between similar countries // *Econometrica*, Vol. 80. — № 2 / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg., 2012. — С. 593–629.
42. *Hers J.* The Role of Investments Hubs in FDI, Economic Development and Trade: Ireland, Luxembourg, Mauritius, the Netherlands, and Singapore. SEO-report (2018-40) [Електронний ресурс] / J. Hers, J. Witteman, W. Rougoor. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40_The_Role_of_Investment_Hubs_in_FDI__Economic_Development_and_Trade.pdf.
43. *Hopner M.* Revisiting the Mannesmann takeover: how markets for corporate control emerge // *European Management Review* (2006) 3 / Martin Hopner, Gregory Jackson., 2006. — С. 142–155.
44. *Hymer S.* The efficiency (contradictions) of multinational corporations. // *The American Economic Review*, 60(2) / S. Hymer., 1970. — С. 441–448.
45. *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976. — 253 с.
46. *Hymer S.* The internationalization of capital // *Journal of economic issues*, 6(1) / S. Hymer., 1972. — С. 91–111.
47. *Ilan Alon et al.* Chinese state-owned enterprises go global // *Journal of Business Strategy* 35.6 / Ilan Alon et al., 2014. — С. 3–18.
48. ILO. Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy [Електронний ресурс] / ILO // International Labour Office. — Geneva, 2017. — Режим доступу до ресурсу: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf.
49. *Ingram G.* Expropriation of U.S. Property in South America / G.M. Ingram. — New York: L., 1974. — С. 303–304.
50. Is Volvo Swedish or Chinese? // *The Wall Street Journal*, July 12, 2011.
51. *Kindleberger C.* American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven and London / Ch. Kindleberger. — Yale University Press, 1969. — 210 с.
52. *Knickerbocker F.* Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise / F. T. Knickerbocker. — Cambridge, MA: Harvard Business School Division of Research, 1974.
53. *Knight G.* Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm / G. Knight, T. Cavusgil // *Journal of International Business Studies*, 2004, vol.35. — С. 124–141.

54. *Knight G., Cavusgil T.* // The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing* / G. Knight, S. Cavusgil., 1996. — С. 8, 11–26.
55. *Kogut B.* Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation // *Journal of International Business Studies*, Vol. 24 / B. Kogut, U. Zander., 1993. — С. 625–646.
56. *Lamy P.* Sports equipment typifies new global production pattern [Електронний ресурс] / P. Lamy — Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl185_e.html.
57. *Marples D. J.* Corporate expatriation, inversions, and mergers: Tax issues. [Електронний ресурс] / D. J. Marples, J. G. Gravelle. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2329&context=key_workplace.
58. Multinational enterprise regional management centres: Characteristics and performance / D.Chakravarty, Y. Hsieh, A. Schotter, A. Beamish // *Journal of World Business* / D.Chakravarty, Y. Hsieh, A. Schotter, A. Beamish., 2017. — С. 296–311, 52 (2).
59. *Narula R.* Making internalization theory good for practice: the essence of Alan Rugman's contributions to international business J / R. Narula, A. Verbeke // *Journal of World Business*, 50 (4) / R. Narula, A. Verbeke., 2015. — С. 612–622.
60. NSRGY — Nestle SA Shareholders [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=NSRGY&subView=institutional>.
61. *Nurin T.* It's Final: AB InBev Closes On Deal To Buy SABMiller. [Електронний ресурс] / T. Nurin // *Forbes*. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/taranurin/2016/10/10/its-final-ab-inbev-closes-on-deal-to-buy-sabmiller/#72c4188b432c>.
62. *OECD.* OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 Edition [Електронний ресурс] / OECD — Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf>.
63. *OECD.* The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts [Електронний ресурс] / OECD — Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf>.
64. *Oviatt B.* Toward a theory of international new ventures. // *Journal of International Business Studies*, 25 / B. Oviatt, P. McDougall., 1994. — С. 45–64.
65. *Perlmutter H.* The Multinational Firms and Future // *The Annals of The American Academy* / H. Perlmutter., 1972. — С. 139–152.
66. *Perlmutter H.* The tortuous evolution of the multinational corporation. // *Columbia Journal of World Business* / H. V. Perlmutter., 1969. — С. 9–18.
67. *Rasmussen E.* The emergence of the lean global startup as a new type of firm. // *Technology Innovation Management Review*, 5(11). / E. Rasmussen, S. Tanev., 2015.
68. *Rugman A.* A new perspective on the regional and global strategies of multinational services firms // *Management International Review* 48(4) / A. Rugman, A. Verbeke., 2008. — С. 397–411.

69. *Rugman A.* A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises // *Journal of international business studies*, 35(1) / A. Rugman, A. Verbeke., 2004. — С. 3–18.
70. *Rugman A.* Inside the multinationals: the economics of internal markets / Alan M. Rugman. — Houndmills, Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan, (25th anniversary ed.), 2006. — 164 с.
71. *Rugman A.* The regional multinationals: MNEs and ‘global’ strategic management / A. Rugman. — Cambridge University Press, 2005. — 327 с.
72. *Slangen A.* Disaggregating the corporate headquarters: Investor reactions to inversion announcements by US firms // *Journal of Management Studies*, 54(8) / A. Slangen, M. Baaij, R. Valboni., 2017. — С. 1241–1270.
73. *Stopford J.* Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiary. / J. Stopford, L. Wells Jr., 1972.
74. The Independent Commission on International Development Issues // Secretariat Paper, No 14 / The Independent Commission on International Development Issues. — Geneva, 1979.
75. *Turner L.* Invisible empires: Multinational companies and the modern world / L. Turner., 1970.
76. *Turner L.* Multinational Companies and the Third World / L. Turner. — New York, 1973.
77. *Turner L.* Politics and the Multi-national Company / L. Turner — L., 1969.
78. UN Commission on Transnational Corporations. // Conference Room Paper № 6 / UN Commission on Transnational Corporations., 1974.
79. UN. Multinational Corporations and World Development / UN. — New York: Praeger Publishers, 1974. — 232 с.
80. UN. Summary of the Hearings before the Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations / UN. — New York, 1974.
81. UN. The Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations / UN. — New York, 1974.
82. UNCTAD. World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2016. — 186 с.
83. UNCTAD. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2017. — 236 с.
84. UNCTAD. World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies / UNCTAD. — Geneva and New York: United Nations, 2018. — 192 с.
85. UNCTAD. World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development / United Nations. — Geneva and New York, 2006. — 332 с.
86. *Vernon R.* Competition policy toward multinational corporations / R. Vernon., 1974. — *The American economic review*, 64(2). — С. 276–282.
87. *Vernon R.* International Investment and International Trade in Product Cycle // *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80 — № 2 / Vernon R., 1966. — С. 190–207.
88. *Vernon R.* Multinational Enterprise and National Security // *Adelphy Papers*, № 74 / Vernon R. — London: The Institute of Strategic Studies, 1971. — С. 17–36.

89. *Vernon R.* Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. Enterprises / R. Vernon. — New York: Basic Books, 1971. — 336 с.
90. *Westney D.* The multinational enterprise as an organization // The Oxford handbook of international business 1 / D. Westney, S. Zaheer., 2001. — С. 101–124.
91. What Kind Of Shareholder Owns Most Nestlй SA (VTX:NESN) Stock? [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://finance.yahoo.com/news/kind-shareholder-owns-most-nestl-090905442.html>.
92. *Wilkins M.* The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914. / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970.
93. *Wilkins M.* The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970 / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974.
94. WTO. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. [Електронний ресурс] / WTO. — Geneva, 2019. — Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf.
95. WTO. Trade and foreign direct investment [Електронний ресурс] / WTO. — Geneva, 1966. — Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.html
96. *Xiaoming H.* The renaissance of state-owned multinationals // Thunderbird International Business Review 58.2 / H. Xiaoming, L. Eden, M. Hitt., 2016. — С. 117–129.

Стаття надійшла до редакції 14.07.2019.

Глобалізаційні доміанти розвитку бізнес-діяльності

АНОТАЦІЯ. З позицій глобалістики визначено новітні доміанти транснаціоналізації бізнесу (диверсифікація країнової структури транснаціонального капіталу з деперсоніфікацією 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) та розкрито їх економічну природу за групою пануючих у світовій економічній системі трендів, що детермінують структурні трансформації транснаціональної бізнес-діяльності як на рівні базисних, так і надбудовних відносин з її переорієнтацією на якісно нову технологічну, інноваційну, інформаційну, фінансову, виробничу та управлінську платформи. Обґрунтовано, що глобальний етап транснаціоналізації бізнес-діяльності призвів до формування якісно нової матриці співвідношення двох основних виробничих ресурсів — капіталу та робочої сили, — яка виявляється у наростанні асиметрії між національно-суспільним характером витрат на відтворення транснаціональної робочої сили та міжнародним приватномонополістичним характером привласнення результатів її праці. Виявлено глобальні вектори домінування у корпоративних стратегіях монополізації капіталу і виробництва злиттів і поглинань як найефективнішої форми концентрації і централізації капіталу МНК, а також зміцнення їх глобального конкурентного лідерства на відповідних сегментах світового ринку.

Конкретизовано головні інструменти забезпечення глобального конкурентного лідерства МНК провідних держав світу в умовах формування багатопольярного формату світового порядку — нарощування платоспроможного споживчого та інвестиційного попиту у країнах базування материнських компаній, механізми «м'якої сили» та економічної дипломатії відносно приймаючих країн, широке використання аутсорсингових та офшорингових механізмів бізнес-діяльності, позаконкурентний статус долара і євро в якості ключових резервних валюти і валют нагромадження капіталу, доведення до крайньої межі системи монопольної експлуатації глобальних ресурсів через штучне нарощування глобального попиту і надспоживання матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів.

Обґрунтовано наукову гіпотезу щодо набуття транснаціональною бізнес-діяльністю глобального рівня усупільнення виробництва, речовий зміст якого полягає в об'єктивному, незворотному і поступальному процесі його розвитку, що виявляється у поглибленні внутрішньокорпоративного поділу праці, посиленні взаємозв'язку і взаємозалежності економічно, функціонально і географічно відосблених структурних підрозділів МНК, які, функціо-

¹ **Мешко Наталія Петрівна** — доктор економічних наук, професор, в.о. завідувача кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, професор кафедри маркетингу та міжнародного менеджменту. Сфера наукових інтересів: міжнародна інноваційна діяльність, глобальна цифрова економіка, міжнародна інвестиційна діяльність, глобальний менеджмент. Електронна адреса: nmeshko@ukr.net

Жиленко Катерина Миколаївна — кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри туристичного бізнесу та гостинності Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара, доцент кафедри туристичного бізнесу та гостинності. Сфера наукових інтересів: глобалізація бізнес-діяльності, інтернаціоналізація міжнародного бізнесу, економічна інтеграція, глобальний менеджмент туристичного бізнесу, міжнародна діджиталізація бізнес-діяльності. Електронна адреса: zhilenkok@ukr.net

нуючи за єдиним технологічним планом, дотримуючись однакового ритму виробництва та кількісно-якісних характеристик продукції, формують своєрідний глобальний виробничий організм зі створенням транснаціональних управлінських холдингів, делегуванням виробничо-управлінських функцій дочірнім підрозділам МНК, а також розширенням загальнокорпоративних меж спільного контролю і плановірності фінансово-господарської діяльності. Конкретизовано форми прояву глобального усупільнення.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: мультинаціональна корпорація, бізнес-діяльність, транснаціоналізація, глобалізація, інтернаціоналізація продуктивних сил, глобальні ланцюги, мультинаціональні корпорації, транснаціональні мережі, корпоративні стратегії, інтеграція економічних систем, світогосподарські зв'язки, діджиталізація.

Вступ

В умовах глобалізації бізнес-діяльність розвивається під впливом різноманітних чинників поглиблення міжнародного поділу праці, загострення конкуренції на глобальних ринках, активізації процесів глобалізації та інтернаціоналізації продуктивних сил, посиленням консолідації міжнародного бізнесу та діяльності глобальних компаній в умовах нового економічного порядку. Глобальний етап інтеграції економічних систем, безпосередньо пов'язано з багатоплановим процесом інтернаціоналізації, який представляє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню мобільності факторів і результатів виробництва (макрорівень) та залучення фірм до міжнародних операцій (мікрорівень)². Розглядаючи інтеграцію як базову платформу інтернаціоналізації господарського життя, необхідно зазначити об'єктивність взаємодії національних економічних систем і проведення скоординованої економічної політики на національному та міжнародному рівнях у різних формах (вільна торгівля, митні союзи, спільні ринки, економічні союзи, валютно-економічні і політичні союзи).

При цьому слід усвідомлювати лідерство мультинаціональних корпорацій (МНК) у реалізації економічних ефектів, що виникають у результаті інтеграційних процесів. Процеси регіональної та глобальної інтеграції взаємопов'язані з інтернаціоналізацією більшості економічних процесів. Інтернаціоналізація, як процес розвитку міжнародної мережі економічних зв'язків і відносин між національними економіками, у свою чергу, спирається на транснаціоналізацію бізнес-діяльності, відбувається поглиблення процесів виробничої і науково-технічної спеціалізації і кооперації. Виходячи з цього можна виокремити найважливіші для бізнес-діяльності загальноекономічні характеристики інтеграції в умовах глобалізації, а саме:

² 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, 2008. 420 с.

- пошук ефективних форм міжнародного регулювання глобальних економічних процесів;
- формування цілісних регіональних комплексів, інтернаціонального господарського комплексу із загальними пропорціями і структурою відтворення;
- розширення просторових можливостей міжнародного руху товарів, робочої сили і капталів, що обумовлено усуненням адміністративних і економічних бар'єрів;
- міжнародна уніфікація внутрішніх економічних умов держав учасниць інтеграційних об'єднань, вирівнювання рівня їх економічного розвитку.

В умовах глобалізації під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів відбулось виокремлення основних рис форм інтеграції макроекономічного рівня. Йдеться про форми торговельної (зона вільної торгівлі й митний союз), виробничої інтеграції (спільний ринок, економічний і валютний союз) та політичний союз, які найчіткіше були окреслені в ЄС. В їх міру розвитку еволюціонують форми інституціоналізації бізнес-діяльності, адже підприємства отримують можливість здійснювати переорієнтацією на якісно нову технологічну, інноваційну, інформаційну, фінансову, виробничу та управлінську платформи, що є наслідком як вивільнення частини ресурсів у результаті реалізації економічних ефектів інтеграційних процесів, так і здійснення інвестицій наднаціональних інтеграційних структур у розвиток чинників конкурентоспроможності.

У даному контексті важливу роль відіграють інтенсивні інвестиційні та інноваційні процеси, що обумовлюють сучасний розвиток «цивілізації знань» і відповідної міжнародної бізнес-діяльності. Інноваційні проекти не можуть відбуватися без забезпечення інформаційних потоків між господарюючими об'єктами і суб'єктами. У більшості джерел, науковцями та практиками інформаційні ресурси в інвестиційній та інноваційній діяльності розглядається як чинник зниження фінансово-економічних ризиків. Водночас, на думку О.В. Михайловської, тенденція до посилення ролі інформації соціально-економічних процесах дає підстави припустити, що її роль у сфері інвестицій та інновацій не обмежується зменшенням ризиків інвесторів³.

Сучасний рівень розвитку технологій уможливорює активне накопичення і ефективне використання інформації, як ресурсу, без якого неможлива діяльність суб'єктів господарювання в ринкових умовах. Інформація стає визначальним фактором розвитку економічної, технічної і наукової сфер людської діяльності, адже на даний момент прийняття жодного управлінського рішення неможливе без накопи-

³ Михайловська О. В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія. — К. : Дакор, Видавничий дім «Скіф», 2009. 424 с.

чення, обробки та аналізу значних обсягів інформації і налагоджених комунікаційних процесів її обміну. У сучасних умовах важливою сферою діяльності підприємства стає його інформаційне забезпечення, яке полягає в зборі і обробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Сучасні тенденції розвитку міжнародної бізнес-діяльності об'єктивно вимагають розробки нових підходів до її організації. Підтримка конкурентоспроможності компаній у сучасному світі значною мірою залежить від швидкості обміну інформацією та швидкості прийняття рішень. Електронні технології ведення бізнесу допомагають підвищити ефективність цих процесів. Іншими словами, застосування Інтернет-технологій у поєднанні з формуванням електронних ринків і різноманітних віртуальних форм підприємництва трансформує сьогодні весь спектр фінансових послуг і закладає фундамент для більш швидкого розвитку економічних процесів. Онлайнові фінансові послуги, що відрізняються характерною для них швидкістю, ефективністю і прозорістю, в рамках електронних ринків здатні стати одними з принципових прискорювачів розвитку бізнесу і зростання добробуту. Тому розгортанню і вдосконаленню цього елемента інфраструктури електронного бізнесу треба приділяти особливу увагу⁴.

Характерною особливістю сучасної глобальної економіки є різке зростання в окремих галузях ролі МНК з країн з ринками, що формуються (Китаю, Індії, Бразилії, Росії, П. Кореї, Сінгапуру та ін.). Їх активна зарубіжна експансія найчастіше супроводжується конфліктом інтересів з національними суб'єктами економік країн-реципієнтів, а також жорсткою конкурентною боротьбою з МНК країн-лідерів світової економіки. Незважаючи на активне зростання МНК країн, що розвиваються, топ-100 МНК розвинених країн (менше 0,2 % загальної кількості МНК у світовій економіці) на сьогоднішній день тримають під контролем близько 15 % сукупних закордонних активів МНК, на їх частку припадає понад 18 % сукупного обсягу зарубіжних продажів МНК і 14 % зайнятого в МНК персоналу^{5, 6}].

З урахуванням модифікації і системної трансформації світової економіки змінюються і організаційно-економічні форми транснаціональних корпорацій. Сьогодні превалюють міжнародні багатогалузеві концерни, холдингові компанії та диверсифіковані конгломерати. Материнські компанії МНК залишаються мозковими центрами всієї виробничо-господарської і функціональної діяльності МНК, однак при цьому роль зарубіжних дочірніх підрозділів модифікується. Зок-

⁴ Мережа Інтернет — сучасний канал і середовище надання фінансових послуг // Вісник Національного банку України. 2002. — № 6. С. 23–29.

⁵ Офіційний сайт ЮНКТАД. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctad.org>

⁶ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

рема, посилюється значення зарубіжних дочірніх підрозділів МНК у створенні й утриманні глобальних конкурентних переваг, а саме: в країнах-реципієнтах активно просуваються глобальні корпоративні бренди, розвивається аутсорсинг, використовуються місцеві нематеріальні активи, розробляється і розповсюджується інноваційна продукція.

У результаті системної трансформації економіки з використанням таких механізмів транснаціональної монополізації капіталу як злиття і поглинання, територіально-галузева кластеризація, перехресне володіння акціями конкурентний статус транснаціональних корпорацій у сучасних реаліях втрачає певні позиції. Конкуренція між МНК та іншими суб'єктами міжнародного бізнесу посилюється, переходить з національного на глобальний рівень. У результаті змінюється поведінкова функція практично всіх суб'єктів глобальної економіки, формуються нові ринки, виникає попит на між- і наддержавне регулювання і вплив на транснаціональні корпорації, зростає рівень агресивності конкурентної боротьби та її мультиполярність.

При цьому характерною особливістю ринків, де панують транснаціональні корпорації, є їх монополізація, а в більшості випадків – олігополізація. Необхідно відзначити, що домінування у корпоративних стратегіях: монополізації капіталу і виробництва; злиттів і поглинань, виступають як найефективніші форми концентрації і централізації капіталу МНК. У свою чергу, це обумовлює зміцнення глобального конкурентного лідерства МНК на відповідних сегментах світового ринку.

Теоретичні аспекти генези глобалізації бізнес-діяльності

Сучасні процеси економічної глобалізації, інтернаціоналізації економічних відносин, особливо ринків, і бізнес-діяльності становлять сукупність взаємопов'язаних і взаємообумовлених процесів. Транснаціоналізація бізнес-діяльності часто називається ключовим чинником формування глобальної економіки⁷. 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 уможливорює 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,

⁷ Транснаціоналізація і конкурентний розвиток національних економік: теорія і практика країн, що розвиваються. : монографія / [Л.В. Руденко-Сударєва, О.М. Мозговий, В.В. Токарь та ін.] : за наук.ред. д.е.н., проф. Л.В. Руденко-Сударєвої. К.: КНЕУ, 2015. — 270 с.

ринків і 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 і процесів (зокрема, поглиблення суспільного поділу праці та його найвищого рівня — міжнародного, й усупільнення виробництва) та суб'єктивним впливом окремих учасників міжнародних економічних відносин (МЕВ) і світової економіки, що зменшує рівень передбачуваності МЕВ та бізнес-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 місії.

Слід пам'ятати, що *імператив*, як категорія, була введена у науковий обіг І. Кантом у праці «Критика чистого розуму» як загальні правила, норми на противагу особистому баченню, що вказує на існування вимог вищого характеру. Об'єктивні чинники, процеси та явища, на противагу суб'єктивним поглядам, реакціям та діям, є саме тим, знання про яке намагаються отримати більшість науковців, теоретиків і 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 МЕВ з метою отримання переваги, максимізації результативності міжнародної діяльності та відносин, у які вони вступають з іншими суб'єктами.

З іншого боку, В. Робінсон у 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 конкуренція⁸. На його думку, саме ці фактори обумовлюють формування глобального класу, ядром якого є дві групи — транснаціональні держави та транснаціональні корпорації. Виокремлюючи транснаціоналізацію як процес становлення міжнародного бізнесу, слід відзначити, що подальший його розвиток детермінується глобальними ринком, перевагами, технологіями та конкуренцією.

У системі чинників, що справляють найбільший вплив на бізнес-діяльність МНК, 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. Уїльямсона,

⁸ Robinson W. I. A theory of global capitalism: Production, class, and state in a transnational world. Johns Hopkins University Press, 2004. — 224 с.

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 і невизначеність, взаємопов'язаність різних чинників, їх гнучкість і варіативність, неможливість визначення повного набору чинників та їх характеристик, а також перехресну конкуренцію⁹. До них слід додавати різноманіття форм і напрямків впливу різних типів середовища — країн походження, приймаючих країн, міжнародного ринку та інших стейкхолдерів, що вдало комплексно окреслені М. Портером. характерними рисами діяльності МНК також є те, що активізація транснаціоналізації призводить до ущільнення бізнес-простору і загострення конкуренції між МНК як на окремих ринках, так і глобально у їх прагненні здобуття кращих ринкових позицій.

МНК у своєму розвитку відчувають 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 Гамільтон 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 діяльності¹⁰.

В умовах глобалізації вплив домінуючий 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 усуспільнення виробництва, формою яких транснаціоналізації виступає.

У цьому плані варто погодитись з науковцями, які доводять можливість використання потенціалу глобалізації для позитивного впливу на конкурентоспроможність національних економік. Йдеться про те, що такими умовами є узгодження інтересів держав і МНК, удосконалення інструментів впливу держав на діяльність МНК, створення ме-

⁹ Hamilton L., & Wepster Ph. The International Business Environment. New York: Oxford University Press, 2009.

¹⁰ Gilmore E., Andersson U., Memar N. How subsidiaries influence innovation in the MNE value chain // Transnational Corporations. 2018. — № 25(1). — С. 73–100.

ханізмів державного сприяння бізнес-діяльності компаній країни та підвищення їх результативності, формування оптимального рівня відкритості національних економік і готовності до структурних зрушень унаслідок глобалізації¹¹. Хоча при цьому ряд аспектів найчастіше випадають з поля зору дослідників, їх врахування спроможне покращити взаємний вплив МНК і держав. Маємо на увазі такі як 1) розуміння того, що глобалізація бізнес-діяльності носить як прямий, так і зворотній характер; 2) формулювання національних інтересів та управління безпекою у всіх їх вимірах можуть зазнавати впливу МНК; 3) пріоритетним має бути формування бізнес-клімату з негативним ставленням до корупції на відміну від прагнення вплинути на діяльність і результативність всіх МНК; 4) позитивний довгостроковий вплив МНК 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 і домінант є на стільки комплексною, що її візуалізація становить креативне завдання, реалізувати яке вдалось на прикладі ключових взаємозв'язків імперативів, детермінант і домінант транснаціоналізації бізнес-діяльності (рис. 1). У процесі вивчення концептуальних підходів до глобальних аспектів бізнес-діяльності виявлено, що на початковому етапі розвитку концепцій МНК її традиційне трактування виходило з принципу об'єднання структур різної національної приналежності (вплив домінанти «диверсифікація країнової структури мультинаціонального капіталу з деперсоніфікацією власності»).

Міжнародний характер діяльності реалізувався, в основному, у збутовій сфері. Під впливом домінанти «просторово-кластерна вертикальна інтеграція суб'єктів мультинаціонального бізнесу» характер феномену МНК змінився. Провідну роль стали відігравати МНК, 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 світі¹². Вважаємо, що вплив домінан-

¹¹ 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.

¹² Casella B., Formenti L. FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints // Transnational Corporations. — 2018. — № 25(1).

ти «перехід світової економіки до шостого технологічного укладу» обумовив розвиток діджиталізації міжнародних комунікаційних і соціальних мереж, цифрової економіки, міжнародних фінансів, підвищення близькості виробників і споживачів, тощо.

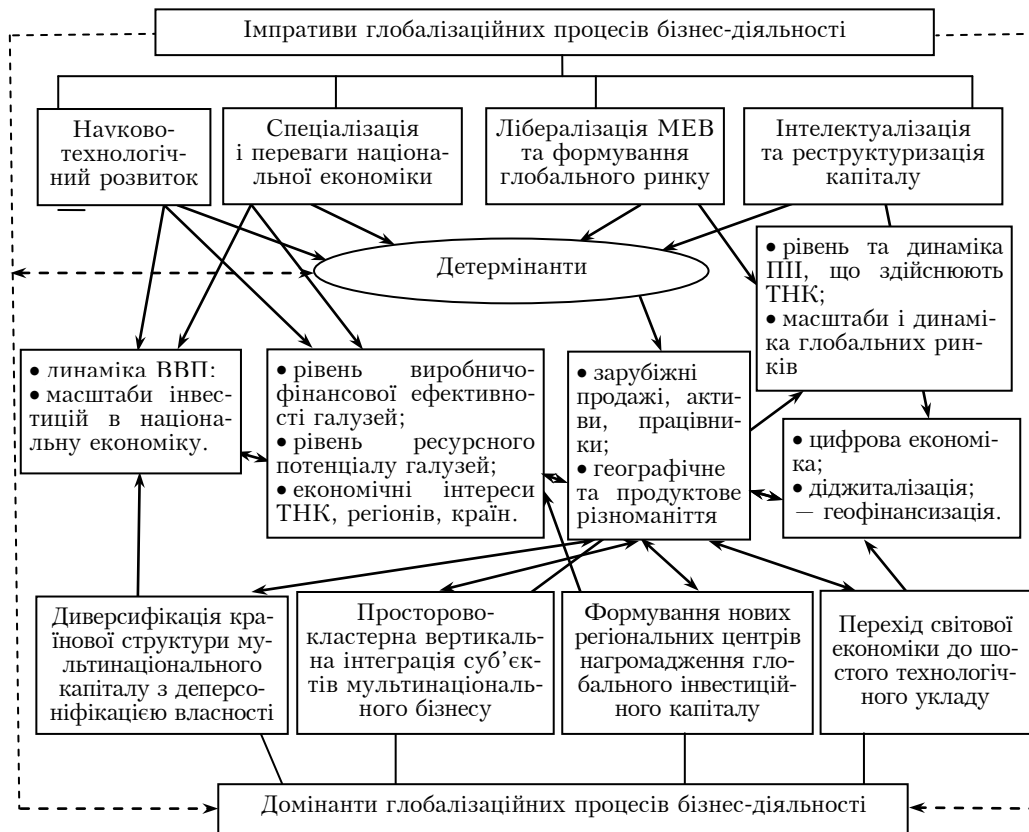


Рис. 1. Ключові взаємозв'язки імперативів, детермінант та домінант глобалізаційних процесів бізнес-діяльності

Джерело: розроблено автором

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 уможливується долання відстаней і кордонів у масштабах світової економіки, у сфері е-бізнесу обумовлює доцільність усвідомлення такими компаніями всіх рівнів забезпечення їх конкурентоспроможності. Діджиталізація обумовлює зменшення ма-

теріаломісткості ПП, що знайшло вираження у їх ідентифікації як легких¹³. 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 глобальний¹⁴. 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 і транснаціоналізації бізнес-діяльності між собою та іншими процесами розвитку ринків, галузей і підприємств. Лідери індійської ІТ галузі переконують, що вони спромоглись скористатись можливостями, що відкрила інтернаціоналізація ринку ІТ-послуг, передусім завдяки ефективній та активній інноваційній діяльності¹⁵. 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 глобалізації 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 прав¹⁶. У цілому різноманіття аспектів обумовлює доцільність мультидисциплінарних підходів до кращого розуміння явищ і процесів, розв'язання проблем і реагування на виклики глобалізації.

В умовах глобалізації бізнес-діяльність підприємств безпосередньо пов'язана з їх інноваційною діяльністю, яка в умовах техноглобаліза-

¹³ Ciarniene R., Stankeviciute G. Theoretical Framework of E-Business Competitiveness // *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. — 2015. — 213. — С. 734–739.

¹⁴ Chatterjee C. Innovation and internationalisation in the Indian software industry // *IIMB Management Review*. — 2014. — 26. — P. 59–64.

¹⁵ Odina A. N. Some consequences of markets' transnationalisation on the protection of subjective rights // *Procedia Economics and Finance: Emerging Markets Queries in Finance and Business*. — 2015. — 32. — С. 642–648.

¹⁶ Chen J. Holistic Innovation: An Emerging Innovation Paradigm / Jin Chen, Ximing Yin, Liang Mei // *International Journal of Innovation Studies*. — 2018. — 2. — С. 1–13.

му 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 діяльності¹⁷. 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 і 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. У ній бізнес-діяльність розглядається передусім як інструмент національної інноваційно-спрямованої стратегії розвитку і забезпечення глобального миру і сталого розвитку.

Залежно від технологічної складності та джерел походження ресурсів МНК можуть використовувати різні стратегії. Комплексність розвинених світових ринків, де панують МНК, що були сформовані протягом останніх десятиліть, ставить перед країнами з ринками, що формуються, досить складну задачу. Залежно 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 тощо¹⁸. У будь-якому випадку компаніям доведеться спиратись на панівну інноваційну парадигму, що вимагатиме від них попереднього опанування відповідними компетенціями.

Процеси глобалізації та розвитку національних політик впливають один на одного, що в різних країнах відбуваються у різних формах та призводить до різних наслідків. У різних регіонах світу та країнах світу вони різняться — десь відбувається посилення, десь послаблення держави; місцями відбувається делегування регулювання на міжнародний і наднаціональний рівень. Вплив транснаціоналізації характерний як для розвинених країн, які часто стають країнами походження МНП, так і для менш розвинених, країн, що розвиваються,

¹⁷ Lynch R., Jin Z. Knowledge and innovation in emerging market multinationals: The expansion paradox // *Journal of Business Research*. — 2016. — 69. — С. 1593–1597.

¹⁸ Chandran S., Nathan K. Malaysia-India Economic Cooperation: Fixing the Jigsaw Puzzle // *Procedia — Social and Behavioral Sciences: GCBSS-2014, 15-16th December, Kuala Lumpur*. — 2015. — 172. С. — 359–366.

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 Малайзією¹⁹.

Дійсно розвиток діяльності та вплив різноманітних чинників на діяльність МНК слід вивчати та враховувати спираючись на багаторівневість використовуваних підходів. Саме тому ряд дослідників доводять, що аналіз та розвиток бізнес діяльності МНК має розглядатись на таких п'яти рівнях як індивідуальний, організаційний, секторальний, національний і транснаціональний²⁰. 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 функціонування бізнес-діяльності в умовах глобалізації. Особливо значний внесок зробили теорія трансакційних витрат, теорія багатонаціональних фірм і теорія еволюційного процесу інтернаціоналізації, які найбільший внесок здобули спираючись на фундаментальні праці Г. Хофстеда, Б.Когута та інших²¹. 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 реалізації²². Зокрема, йдеться про те, що питання розвитку наукових досліджень на принципах академічної доброчесності тільки останні кілька років активно імплементуються у вітчизняну практику. Дійсно підтримання високих етичних стандартів і цінностей, принципів сталого розвитку слід розглядати як одну з принципових передумов ус-

¹⁹ Paul A. A multilevel approach for assessing business strategies on climate change /Paul A.,Lang J., Baumgartner R.// *Journal of Cleaner Production*. — 2017. — 160. — С. 50–70.

²⁰ Hofstede, G. *Culture's consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills; London: Sage Publications, 1980.

²¹ Kogut, B.; Singh, H. The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*. — 1988. — v. 19, n. 3. — p. 411–432. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490394>.

²² Ferreira M.P. Culture and Hofstede (1980) in international business studies: a bibliometric study in top management journals /Manuel Portugal Ferreira, Fernando Antonio Ribeiro Serra, Cláudia Safia Frias Pinto // *REGÉ, Sro Paulo — SP, Brasil*. — 2014. — v. 21. — n. 3. — P. 379–399. DOI: 10.5700/rega536

пішної 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 і рівнів підзвітності та контролю, а також вимірювання успішності компанії, обумовили доцільність ідентифікації всіх ключових вимірів міжнародної діяльності підприємств^{23, 24}. 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 структура і 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 розвинутості 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 і

²³ *Thomas Donaldson, James P. Walsh. Toward a theory of business // Research in Organizational Behavior. — 2015. — 35. — P. 181–207.*

²⁴ *Yan L., Ming L. The Analysis on Non-Economic Influencing Factors in Transnational Mergers Made by Chinese Energy Firms Based on ESP Paradigm // Energy Procedia. — 2011. — 5. — P. 69–73.*

громадську думку, позицію профспілок тощо²⁵. 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 МНК 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 МНК утворені на базі капіталу лише однієї національної приналежності, а зовсім не багатонаціонального капіталу, проте ці МНК 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 і вимірів. Зокрема, на прикладі успішних і невдалих прикладів розвитку міжнародного підприємництва у галузі автомобілебудування можемо спостерігати важливість належної суспільної інтеграції підприємств на зарубіжних локаціях у процесі їх транснаціоналізації²⁶.

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 і 37 % — Китаю, можна спостерігати протилежні тренди²⁷. Так для

²⁵ Wells P. Sustainable business models and the automotive industry: A commentary // *IIMB Management Review*. — 2013. — 25. — P. 228-239.

²⁶ Lacal-Arantequi R. Globalization in the wind energy industry: contribution and economic impact of European companies // *Renewable Energy*. — 2019. — 134. — С. 612-628

²⁷ P. Gourevitch, R. Bohn, D. McKendrick, Globalization of production: insights from the hard disk drive industry // *World Development*. — 2000. — 28. — P. 301-317. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00122-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00122-9).

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.

Про важливість досліджень локалізації виробничих потужностей, що створюються в результаті транснаціоналізації бізнес-діяльності, говорить багато фактів. У теоретичному плані поява терміну глокалізація, що пов'язаний не лише з місцевими проявами глобальної конкуренції та виконанням окремими невеликими локалітетами функцій глобального масштабу, але і з акумуляцією реального та фінансового капіталу. Зокрема, в окремі періоди часу до 80 % світового ринку жорстких дисків контролювалось компаніями США, але при цьому лише 5 % забезпечувалось виробництвом безпосередньо в США²⁸. Схожим є приклад компанії Nestle, лівова частка операцій якої має місце за межами країни розташування головного офісу. Тому набувають актуальності питання вивчення міжнародних і глобальних ланцюжків вартості у яких національні ринки та виробники можуть займати самі різні позиції. Повертаючись до прикладу розвитку вітроенергетики, дослідники виявили, що європейським компаніям для того аби утримувати конкурентні позиції на крупних ринках (якими є США, Індія, Китай, Бразилія) доводиться розбудовувати локальні виробничі ланцюжки та ланцюжки постачання²⁹. Менші за розмірами ринки при цьому стають місцями конкуренції гравців з крупних ринків і, відповідно, виробничі складові найчастіше поступають транспортно-логістичним за своєю впливовістю.

Більш того, у секторах економіки, де створюється більша частка доданої вартості питання транснаціоналізації бізнес діяльності відрізняються від тих, де може використовуватись економія на більш дешевих сировині чи робочій силі. Тому розвиток конкурентоспроможних локальних промислових кластерів часто стає одним з чинників включення постачальників до партнерських ланцюжків постачання³⁰. Це обумовлює не лише актуальність досліджень шляхів розвитку промислових кластерів і ланцюжків вартості, але й імплементації національних і корпоративних стратегій їх розвитку, що передбачає відповідні інвестиції та залучення всього кола стейкхолдерів.

²⁸ *Lacal-Arantequi R.* Globalization in the wind energy industry: contribution and economic impact of European companies // *Renewable Energy*. — 2019. — 134. — P. 612–628.

²⁹ *A. Tunisini, R. Bocconcelli, A. Pagano,* Is local sourcing out of fashion in the globalization era? Evidence from Italian mechanical industry // *Industrial Marketing Management*. — 2011. — 40. — P. 1012e-1023. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.06.011>.

³⁰ *Okten N.* The effect of brand value on economic growth: A multinational analysis /Okten N.Z., Okan E., Arslan U., Gungor M.// *European Research on Management and Business Economics*. — 2019. — 25. — P. 1–7.

Розвиток глобальних і міжнародних ланцюжків вартості має безпосередній зв'язок із захистом прав інтелектуальної власності, як одним з ключових джерел конкурентних переваг, та, особливо, з використовуваними ними брендами. Розгортання процесів інтелектуалізації економічної діяльності, подальшого розвитку міжнародного поділу праці на основі фрагментації виробництва, поширення економіки знань і сервізації стали тими ключовими чинниками, що обумовлюють необхідність управління інтелектуальною власністю в національних масштабах і в процесі транснаціоналізації бізнес-діяльності. Разом з тим, слід усвідомлювати довгостроковість впливу інтелектуального капіталу (об'єкти інтелектуальної власності є його невід'ємною складовою) на розвиток як бізнесу, так і національних економік. Тому інвестиції у їх створення, захист та комерціалізацію є довгостроковими, а у короткостроковому періоді навіть можуть навіть не демонструвати значного впливу на бізнес та економічний розвиток країн походження³¹. Більш того, як демонструють публікації у провідних виданнях, розвитком теорії та вивченням проблемами розвитку, наприклад бренду займаються не лише у мікроекономіці, але і макроекономіці, соціології, антропології та навіть нейрології.

Аналіз звітів про світові інвестиції, що багато років складаються ЮНКТАД, дає підстави говорити, що розвитку МНК притаманна певна циклічність. Разом з тим, загальний тренд за останні 25 років демонструє поступальне зростання індексу транснаціоналізації з 50 до 65 % (рис. 2). Факторами, що закладені в методику побудови індексу транснаціоналізації, є частка зарубіжних продажів, активів і працівників компанії. Однак слід визнати, що не лише ці три аспекти дають можливість говорити про розвиток процесів транснаціоналізації та уможливають його вимірювання. Якщо дати їм узагальнену характеристику, то можна говорити, що ці три показники говорять про кількісний вимір транснаціоналізації. Саме тому робляться спроби удосконалити методику транснаціоналізації. Зокрема вітчизняні вчені пропонують якісно покращити індекс за рахунок запровадження двох додаткових компонентів — субіндексу товарної (галузевої) диверсифікації та субіндексу географічної диверсифікації³².

Крім того, експерти ЮНКТАД, ОЕСР та інших міжнародних організацій регулярно у своїх публікаціях привертають увагу до чинників розвитку транснаціоналізації бізнес-діяльності та взаємного впливу на національні політики й світогосподарський розвиток. Зокрема, за останні 25 років предметом підвищеної уваги Звітів про світові ін-

³¹ World investment report 2017: Investment and the Digital Economy. UNCTAD. — 252 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

³² World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018. UNCTAD. — 213 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

вестиції ставали такі тренди та виклики, як трансформація політик країн походження та приймаючих, реформування системи міжнародного врядування інвестиційною діяльністю, формування глобальних ланцюжків вартості, немайнові форми інвестиційної діяльності, інтернаціоналізація ринків товарів і послуг, конкурентоспроможність національних економік, розвиток економічних зв'язків, міжнародні злиття та поглинання, динаміка зайнятості, міжнародна інтеграція виробництва тощо³³.

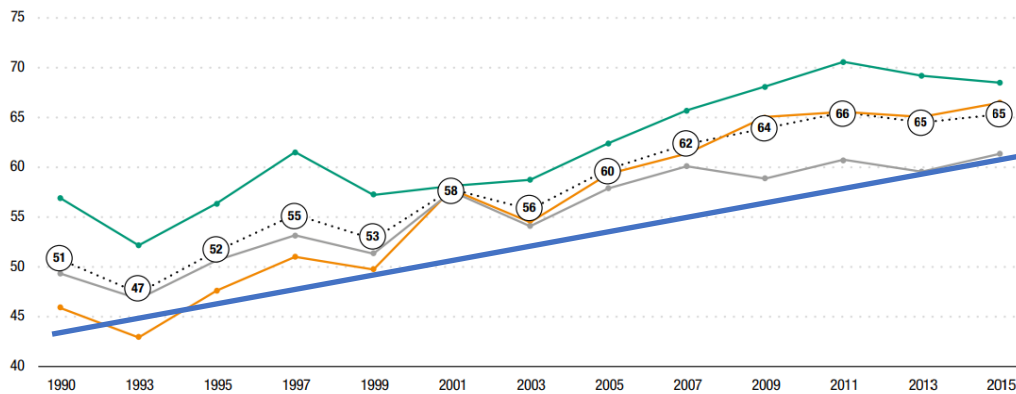


Рис. 2. Динаміка транснаціоналізації 100 найбільших МНК, %

- де
- — частка зарубіжних продажів
 - — частка зарубіжних активів
 - — частка зарубіжних працівників
 - — індекс транснаціоналізації

Джерело: розроблено автором за даними³⁴

Крім індексу транснаціоналізації, який є ключовим для дослідження процесів транснаціоналізації, вчені пропонують різноманіття інших індикаторів. Залежно від усвідомлення змісту, ролі, особливостей транснаціоналізації бізнес-діяльності можуть застосовуватись такі індекси концентрації ринкової влади (Херфіндаля-Хіршмана, тощо), структурної зміни, структури і динаміки експортно-імпортних операцій та платіжного балансу. Крім того, мережевізація, фрагментація та сегментація виробництва актуалізує використання таких індикаторів як індекс кількості стадій виробництва, індекс відстані до

³³ World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018. UNCTAD. — 213 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

³⁴ World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018. UNCTAD. — 213 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

кінцевого попиту, індекс участі та індекс залученості в глобальні ланцюги³⁵.

Аналіз досліджень питань розвитку МНК і транснаціоналізації виявив, що в останні роки відбувається розширення коло аспектів дослідження впливу транснаціоналізації на продуктивність компаній. Хоча слід визнати, що в цілому дослідники погоджуються, що транснаціоналізація та продуктивність мають прямий кореляційний взаємозв'язок³⁶. Разом з тим, основна маса досліджень стосується підтвердження існування взаємозалежності між фактом транснаціоналізації та підтверженої звітною документацією прибутковістю діяльності або ринкової вартості бізнесу. Натомість такі виміри, як глибина транснаціоналізації (як частка зарубіжних операцій бізнесу) та її широта (як географічна дисперсія багатонаціональної діяльності) не знаходять достатньої популярності, що, ймовірно, пояснюється складністю отримання достатньої вибірки достовірних даних. Це також пояснює складність запровадження удосконалених методик обрахунку індексу транснаціоналізації.

В умовах розгортання економіки, що спирається на знання, підвищеної актуальності набуває вивчення впливу на продуктивність МНК таких чинників, як досліджень і розробки (ДіР) та інших, які пов'язані з генеруванням нових та управлінням створених знань і пов'язаних складових (людського капіталу, інфраструктури тощо). Досі поширеною практикою є розгляд ДіР в якості допоміжного чинника, що сприяє посиленню ефективності транснаціоналізації³⁷. Очевидно, що транснаціоналізація справляє прямий, зворотній та опосередкований вплив на результативність діяльності корпорацій, не говорячи про те, що як підприємницька діяльність вона може зазнавати негативного впливу ризиків і мати наслідки для майбутнього бізнесу в цілому. Зокрема, на основі вивчення показників 2124 МНК з 16 ключових секторів глобальної економіки було виявлено, що глибина транснаціоналізації має позитивний вплив на результативність, а широта — негативний; обидва виміри транснаціоналізації позитивно впливають на активізацію ДіР МНК, що в результаті має опосередкований вплив на продуктивність, який, втім є меншим за негативний вплив розширення географії діяльності³⁸.

Транснаціоналізація бізнес діяльності в умовах міжнародного конкурентного тиску все частіше вимагає від компаній тотального, холістичного підходу щодо врахування фактично всіх аспектів діяльності,

³⁵ Pires G. Multinationals, R&D and endogenous productivity asymmetries // *International Economic Journal*. — 2015. — 29(1). — P. 95–119.

³⁶ Muratovski G. Paradigm Shift: Report on the New Role of Design in Business and Society // *The Journal of Design, Economics, and Innovation*. Winter 2015. — Vol. 1, No. 2. — P. 118–139

³⁷ Thamhain H. Building a Collaborative Climate for Multinational Projects // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*: 26th IPMA World Congress, Crete, Greece. — 2013. — 74 — P. 316–328.

³⁸ Mossolly M. Global Projects: A Conceptual Review on Execution Attitude in Multinational Corporations // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. — 2015. — 194. — P. 125–133.

що обумовлюється вичерпуванням продуктивності чинників конкурентоспроможності. Зокрема, з розвитком економіки знань відбувається трансформація парадигми та одним з вимірів розвитку процесів транснаціоналізації стають проектування, дизайн, які набувають нового змісту останніми роками. Питання дизайну більше не варто розглядати вузько як проектування об'єктів, просторів чи зображень. Однак до кола завдань цієї діяльності додаються проектування корпоративних систем, стратегій і досвідів³⁹. Його ефективне використання дозволяє перетворити на стратегічний ресурс, базис розвитку внутрішніх і зовнішніх відносин, розширення векторів підприємництва, соціальних інновацій та сталого розвитку, розв'язання проблем та попередження викликів. В окремих випадках можна навіть говорити про дизайн як окремий напрям бізнес-діяльності.

Одним з найбільш перевірених часом та актуальних для розгортання транснаціоналізації бізнес-діяльності слід визнати проектний підхід. Він з одного боку є добре вивченим у світовій науковій літературі, однак у вітчизняній теорії та практиці почав розвиватись лише в останні десятиліття. Крім підвищеної ризикованості у порівнянні з проектами в національних межах виокремлюють ряд інших важливих ознак — комплексність, технологічність, динамічність, необхідність лідерських та управлінських навичок. Останнє, зокрема, відноситься передусім до сфери інтересів економістів та управлінців. Їх ефективне використання в інтересах успішної реалізації проектів транснаціоналізації потребує розбудови клімату співробітництва учасників проектних команд⁴⁰. Глобальні проекти є найвищою формою проектного підходу, що характерна не лише транснаціоналізації бізнес-діяльності підприємств, але і національних економік у співробітництві з підприємствами (прикладом чого є реалізація Китаєм проекту «Один пояс, один шлях»). Останнє десятиліття засвідчує поширення реалізація глобальних проектів, різноманіття яких характеризується значною диверсифікованістю, адже вони можуть бути як надкомплексними та досить простими, стосуватись широкого кола стейкхолдерів та обмеженого кола зацікавлених бенефіціарів, реалізовуватись на мегарівні (наприклад, у нафтогазовому секторі) та мікро рівні (наприклад, специфічні ДіР) або мати полірівневий характер (проекти з ІКТ)⁴¹. До чинників, що обумовили активізацію реалізації глобальних проектів, найчастіше відносять глобалізацію бізнес-середовища, реалізацію конкурентних стратегій управління ви-

³⁹ *Fleury, A., & Fleury, M. T. L.* Brazilian multinationals — Competences for internationalization. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2011.

⁴⁰ *John E.-M., West-Leuer B.* Coaching in Multinational Companies an Interdisciplinary Analysis of a Management Consultant Case Narrative // *Procedia - Social and Behavioral Sciences.* — 2013. — 82. — P. 628–637.

⁴¹ *Girdzijauskaite E., Radzeviciene A.* International branch campus: Framework and strategy // *Procedia - Social and Behavioral Sciences.* — 2014. — 110. — P. 301–308.

тратами, національні вимоги місцевої участі, поширення досвіду та знань, формування спільних підприємств, корпоративні злиття та поглинання.

Різноманіття аспектів діяльності сучасних підприємств обумовлює доцільність належної підготовки як працівників, так і розбудови відповідних інституційних політик і процедур. На основі дослідження бразильських МНК дослідники виявили, що в системі чинників успішної транснаціоналізації бізнес-діяльності має бути ідентифікований компетентнісний вимір⁴². Йдеться не лише про навички працівників, але і про розбудову систем управління знаннями, формування компетентнісних моделей бізнесу, захист прав інтелектуальної власності, удосконалення корпоративної культури тощо. Міжнародне підприємництво, як компетенція, цінність, форма діяльності та джерело конкурентоспроможності, має стати ядром функціонування таких компаній. Саме тому успішні ТНК з країн, що розвиваються, часто вдаються до поглинання компаній з більш розвинених країн, адже ці аспекти є більш організаційно розвиненими та більш важливими ніж простий контроль дешевих ресурсів. Важливість якісного компетентнісного розвитку компаній підтверджують німецькі дослідники, які на прикладі психоаналізу команд та організаційного лідерства в МНК доводять необхідність опанування інструментарієм коачингу для розвитку відносин працівників⁴³. Трансформаційне, ситуаційне, аутентичне лідерство та етична і емоційно-інтелегентна поведінка доповнюють ці компетенції.

Особливе місце процеси транснаціоналізації займають щодо розвитку бізнес-діяльності інституцій вищої освіти. Очевидно, що галузеві особливості мають місце. Концентровано їх можна викласти як сукупність трьох ознак — повне або часткове володіння закладом вищої освіти іноземним(и) інституціями, здійснення діяльності під найменуванням іноземної інституції та отримання послуг і документів від імені іноземної інституції⁴⁴. Крім того, можна спостерігати, що до транснаціоналізації вдаються або приватні інституції вищої освіти, або вона є результатом реалізації цілеспрямованих національних стратегій, наприклад, міжнародна діяльність American University з США, British Council з Великобританії та Національної агенції з питань вищої освіти у Франції. В цілому складається враження, що транснаціоналізація у цьому секторі (та

⁴² Dimitratos P. A Missing Operationalization: Entrepreneurial Competencies in Multinational Enterprise Subsidiaries / Dimitratos P., Liouka I., Young S. // *Long Range Planning*. — 2014. — 47. — P. 64–75.

⁴³ Ilnytskyi D. Competitive Advantages of Transnational Corporations under the Global Economy Conditions / D. Ilnytskyi, N. Bezrukova, V. Svichkar // *Economics and Region: scientific journal*. PoltNTU. — 2018. — Т. 1 (68), № 15. — P. 118–126. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://doi.org/10.26906/eir.2018.68.1023>.

⁴⁴ Ilnytskyi D. Competitive Advantages of Transnational Corporations under the Global Economy Conditions / D. Ilnytskyi, N. Bezrukova, V. Svichkar // *Economics and Region: scientific journal*. PoltNTU. — 2018. — Т. 1 (68), № 15. — P. 118–126. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://doi.org/10.26906/eir.2018.68.1023>.

ймовірно у багатьох інших) стає результатом вдалого поєднання інтересів інституцій та державних фінансових ресурсів.

Перенесення компетентнісного підходу з працівників на інших суб'єктів дає можливість поєднувати та розкривати конкурентні переваги підприємств і країн. Зокрема, аналіз літературних джерел з питань розвитку МНК виявив, що основними компонентами підприємницької компетенції називаються інноваційність, прийняття ризику, проактивність, навчання, мереживізація та автономність. При цьому переваги від їх ефективної демонстрації відчувають як самі підрозділи МНК, так і їх материнська компанія⁴⁵. Поширення набутих ключових переваг у мережі МНК сприяє подальшому покращенню конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішніх ринках. Імплементация компетентнісного підходу тісно взаємопов'язана з такими чинниками транснаціоналізації бізнес-діяльності як концентрація ресурсів, гнучкість інвестиційної політики, спроможність до ефективної участі в стратегічних альянсах, використання потенціалу стандартизації.

Глобальні доміанти транснаціоналізації бізнесу

Сучасні тенденції розвитку міжнародної бізнес-діяльності об'єктивно вимагають розробки нових підходів до її організації. Підтримка конкурентоспроможності компаній у сучасному світі значною мірою залежить від швидкості обміну інформацією та швидкості прийняття рішень. Електронні технології ведення бізнесу допомагають підвищити ефективність цих процесів. Іншими словами, застосування Інтернет-технологій у поєднанні з формуванням електронних ринків та різноманітних віртуальних форм підприємництва трансформує сьогодні весь спектр фінансових послуг і закладає фундамент для більш швидкого розвитку економічних процесів. Онлайн-фінансові послуги, що відрізняються характерною для них швидкістю, ефективністю і прозорістю, в рамках електронних ринків здатні стати одними з принципових прискорювачів розвитку бізнесу і зростання добробуту. Тому розгортанню і вдосконаленню цього елемента інфраструктури електронного бізнесу треба приділяти особливу увагу⁴⁶.

Перехід світової економіки до шостого технологічного укладу з її системною цифровізацією обумовлений реалізацією інформаційної складової функціонування міжнародного бізнесу. При цьому основним механізмом реалізації виступають цифрові технології, цифрова економіка та інші, що реалізуються на платформі міжнародної інформаційної мережі Інтернет. Дж. Гелбрэйт, Г. Перлмуттер, С. Браун, Р. Верной класифікували принципи взаємовідносін між материнською

⁴⁵ Okten N. The effect of brand value on economic growth: A multinational analysis / Okten N.Z., Okan E., Arslan U., Gungor M. // *European Research on Management and Business Economics*. — 2019. — 25. — P. 1–7.

⁴⁶ World investment report 2017: Investment and the Digital Economy. UNCTAD. — 252 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

компанією та дочірніми підрозділами МНК⁴⁷. Виділяють їх етноцентричні, поліцентричні, регіоцентричні і геоцентричні типи.

Необхідно підкреслили, що етноцентризм більш притаманний американським та японським корпораціям, а поліцентризм і геоцентризм — для західноєвропейських МНК. Узагальнено дана гіпотеза транснаціоналізації бізнес-діяльності під впливом домінант може бути візуалізована у вигляді пеної системи (рис. 3).



Рис. 3. Система домінант та форм взаємодії бізнес-діяльності в умовах глобалізації

Джерело: розроблено автором

Виділені принципи сформовані, певним чином, під впливом домінант транснаціоналізації бізнес-діяльності, якими є:

- диверсифікація країнової структури транснаціонального капіталу з деперсоніфікацією 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.

⁴⁷ *Castellani D. Multinationality, R&D and productivity: Evidence from the top R&D investors worldwide /Castellani D., Montresor S., Schubert T., Vezzani A.// International Business Review. 26. — 2017. — 26. — 405–416.*

Глобалізація характеризується тим, що транснаціоналізація бізнес-діяльності охопила практично всі країни і кожна з них залежить від ступеню інтегрованості в глобальну економіку. В умовах глобалізації транснаціоналізація бізнес-діяльності набуває принципово нових рис, які визначаються характером і специфікою сучасного етапу розвитку та функціонування. Важливий інструмент економічної інтеграції країни в світову економіку, а відповідно — інструмент глобалізації як такої, транснаціоналізація бізнес-діяльності в умовах глобалізації визначається певними рисами.

При цьому домінанти транснаціоналізації мають певні характеристики та механізми реалізації, економічна оцінка яких дозволить реалізувати комплексний підхід щодо підвищення рівня ефективності інтеграційних процесів транснаціоналізації (рис. 4).

Домінанти транснаціоналізації бізнес-діяльності, з одного боку, є результатом сучасних інтеграційних та глобалізаційних процесів, з іншого, виступають в якості керуючих систем, що формують сучасний вектор розвитку. Вплив на процес функціонування домінант транснаціоналізації дозволить підвищити рівень менеджменту бізнес-діяльності як на рівні національних економік, так і на глобальному рівні. При цьому, виокремлюючи домінанти транснаціоналізації, слід зазначити, що вплив кожної з них обумовлений еволюційними процесами глобалізації бізнес-діяльності.

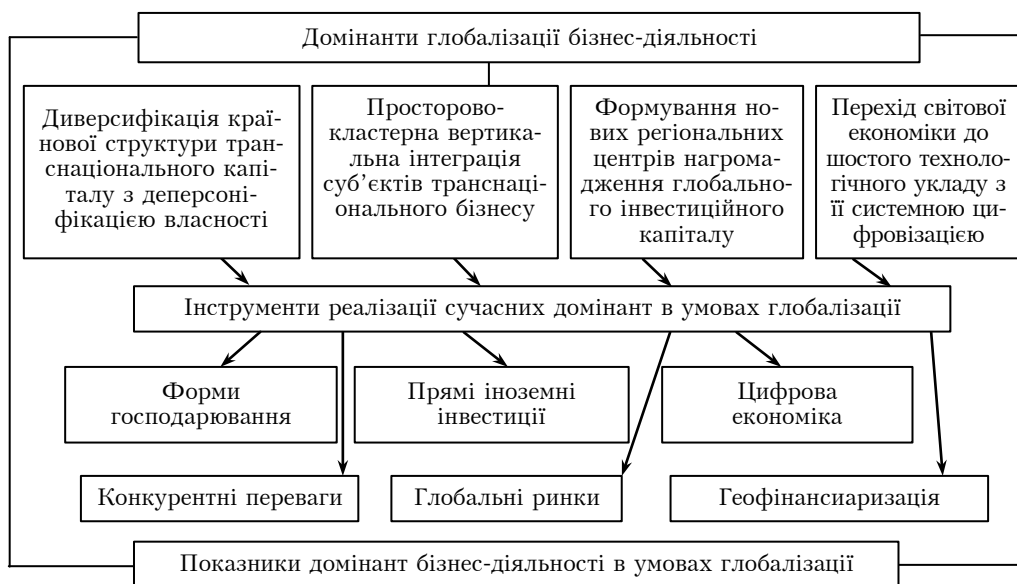


Рис. 4. Гіпотеза функціонування бізнес-діяльності під впливом домінант в умовах глобалізації

Джерело: розроблено автором

Поширення знань щодо переваг транснаціоналізації та можливостей глобалізації призвело до зростання чисельності МНК навіть не дивлячись на загострення конкуренції на світовому ринку. За останні 20 років чисельність транснаціональних корпорацій і їх дочірніх підрозділів різко збільшилась. У 2015 р. у світовій економіці функціонувало близько 82 тис. МНК. Їх скупність є гігантською монополією, яка, функціонуючи у світовому масштабі, контролює значну частку світового виробництва товарів, послуг, процесу ціноутворення і привласнюють монополю високих прибутків. Інакше кажучи, МНК — це міжнародні концерни, тобто група підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції підприємств, для контролю яких головному підприємству достатньо володіти часткою від 20 % до 40 %.

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили МНК у центр світового економічного порядку. Їх структура має галузеві особливості. Нефінансові МНК 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 МНК у ній з 2010 по 2017 рр. зростає більше, ніж у 2 рази, а їх зарубіжних підрозділів — більше, ніж у 5 разів (табл. 1). 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 1

**ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ МНК І ЇХ ДОЧІРНІХ ПІДРОЗДІЛІВ
за 2010—2017 рр.**

Рік	Кількість материнських компаній, од.	Кількість дочірніх компаній (філій), од.
2010	35 000	150 000
2011	39 000	270 000
2012	52 000	510 000
2013	63 000	630 000
2014	64 000	670 000
2015	77 175	773 019
2016	79 000	790 000
2017	82 000	860 000

* Джерело: розроблено автором за даними⁴⁸

⁴⁸ UNCTAD official website. <http://www.unctad.org>.

Диверсифікація країнової структури транснаціонального капіталу з деперсоніфікацією власності є логічним розгортанням принципів етноцентризму та поліцентризму (рис. 5). Необхідно зазначити, що механізм впливу виделеної домінанти імплементується шляхом інвестуванням у сировинні галузі іноземних економік, що обумовило генезу процесу транснаціоналізації за формами власності (горизонтально інтегровані міжнародні організації).

Таблиця 2

10 НАЙБІЛЬШИХ МНК СВІТУ ЗА ВЕРСІЄЮ ЖУРНАЛУ FORTUNE, 2017 р.

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

Джерело: розроблено автором за даними⁴⁹

У світі за даними UNCTAD, налічується близько 85 тис. МНК з 810 тис. зарубіжних підрозділів. За останні 30 років кількість МНК збільшилась у 12 разів (у 1970 р. було зареєстровано 7 тис. таких фірм, у 1990 р. — 24 тис., у 2016 р. — 85 тис. МНК), 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 %^{50 51}. Десять найбільших МНК світу за версією журналу Fortune станом на 2017 рік представлено в табл. 2. Темпи і структура

⁴⁹ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

⁵⁰ Офіційний сайт ЮНКТАД. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctad.org>.

⁵¹ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

транснаціоналізації бізнес-діяльності під впливом даної доміанти набувають динамічного характеру та трансформуються в контексті пріоритетного нарощення капіталу національних компаній, які в результаті підвищення рівня конкурентоздатності закріплюють свої позиції на міжнародному рівні.

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 2018 році кількість операцій скоротилася на 8% до 49 000 транзакцій, а їх вартість збільшилася на 4% до 3,8 трлн доларів США (рис. 5)⁵².

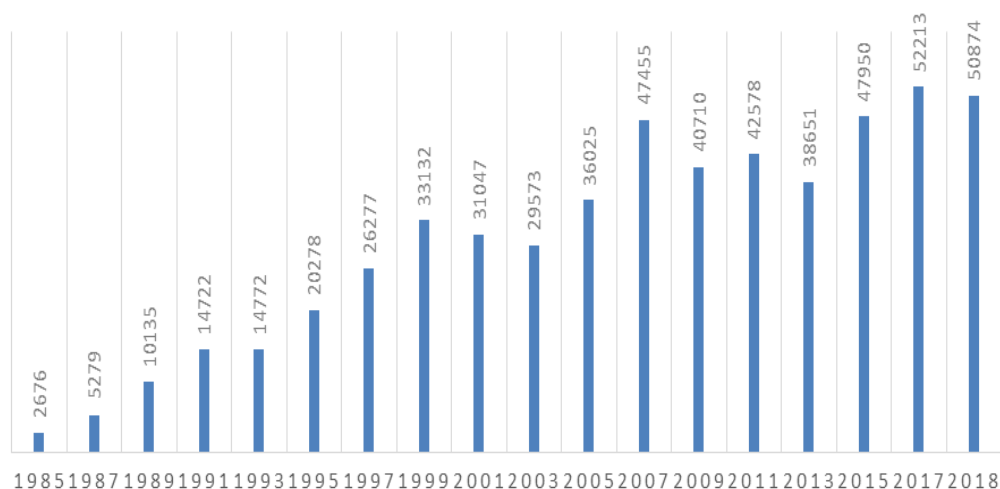


Рис. 5. Динаміка кількості операцій ЗіП в глобальному середовищі, 1985–2018 рр.⁵³

Важливим аспектом формування геоекономічної моделі державно-монополістичного капіталізму слід виокремити недружні поглинання (табл. 3).

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

⁵² World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

⁵³ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

вдаються до транснаціоналізації, оскільки набули необхідних знань і навичок на внутрішньому ринку.

Таблиця 3

**ДИСПОЗИЦІЯ КРАЇН ЗА НЕДРУЖНИМИ ПОГЛИНАННЯМИ
У 1985–2018 рр.**

№	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

Джерело: розроблено автором за даними⁵⁴

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 МНК, «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 МНК, інтенсифікація руху фіктивного капіталу — це основні складові, які формують «соціальну ціну» глобалізації.

Таким чином, найбільш розвиненим країнам світу відповідають найбільші транснаціональні компанії, структура яких демонструє ключові сфери їх спеціалізації. Капітал, що мають МНК (транснаціональний капітал), залучається в інші країни для розвитку систем виробництва та збуту, для реалізації ресурсної бази (в тому числі дешевшої, ніж у країні базування робочої сили). Робимо висновок,

⁵⁴ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

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 у 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 %⁵⁵. При цьому для МНК із країн ЄС і 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 МНК 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 розширення і 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. 4). В умовах глобалізованої економіки основною господарською одиницею стають крупні міжнародні компанії, які мають мережі філій і дочірніх організацій у багатьох країнах, зі співробітниками різного походження. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми закордонними партнерами стаючи головним джерелом і генератором глобалізації.

Використання переваг концентрації та мобілізації капіталу у формі ПП зумовлює домінуючі позиції МНК на національному та міжнародному рівні. Масштаби транснаціоналізації валютно-фінансових ресурсів яскраво ілюструє той факт, що станом на 01.04.2017 року сукупні банківські активи України відповідали лише 0,47 % активів найбільшого банку світу Industrial & Commercial Bank of China Limited⁵⁶. Аналіз тенденцій функціонування міжнародного бізнесу до-

⁵⁵ Yan L., Ming L. The Analysis on Non-Economic Influencing Factors in Transnational Mergers Made by Chinese Energy Firms Based on ESP Paradigm // *Energy Procedia*. — 2011. — 5. — P. 69–73.

⁵⁶ P. Gourevitch, R. Bohn, D. McKendrick, Globalization of production: insights from the hard disk drive industry // *World Development*. — 2000. — 28. — P. 301–317. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00122-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00122-9).

водить, що одним з чинників залучення в країну іноземних інвестицій є стимулювання діяльності ТНК, що резульатує 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 країн⁵⁷. 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.

Таблиця 4

**РЕЙТИНГ 10 НАЙБІЛЬШ ПЕРСПЕКТИВНИХ ПРИЙМАЮЧИХ ПІІ КРАЇН
у 2011–2017рр.**

Країна	Тип економіки	Місце на 2011р.	Місце на 2017р.
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

Джерело: розроблено автором за даними⁵⁸

Просторово-кластерна інтеграція суб'єктів транснаціонального бізнесу підвищує ефективність і результативність діяльності та призводить до того, що багатонаціональні компанії лідирують у світовій економіці за різними показниками. Вже у 1996 році загальний обсяг їхніх продажів склав 5,5 трлн дол. США або 25 % світового ВВП, а активи п'ятисот найбільших небанківських МНК перевищили 30 трлн дол., а 40 % активів було розміщено за межами країн, в яких розміщено

⁵⁷ Wells P. Sustainable business models and the automotive industry: A commentary // *IMB Management Review*. — 2013. — 25. — P. 228–239.

⁵⁸ Wells P. Sustainable business models and the automotive industry: A commentary // *IMB Management Review*. — 2013. — 25. — P. 228–239.

головні офіси компаній. Нині на МНК припадає, за різними оцінками, від 1/4 до 1/3 світової торгівлі. Загальна чисельність зайнятих в МНК перевищує 70 млн чоловік. Особливо яскраво такий стан спостерігається в фінансово-банківській сфері, де з трьохсот найбільших банків світу понад сто є транснаціональними, а близько 1/3 операцій здійснюються ними за кордоном⁵⁹. Це є свідченням формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу, що додатково можна спостерігати за результатами складання рейтингів світових фінансових центрів, обсяги діяльності яких щорічно зростають темпами, що перевищують середній приріст ВВП⁶⁰.

Під впливом даної домінанти відбувається посилення ролі інновацій та науково-технічних досягнень, трансформація організаційної структури міжнародних корпорацій, особливо вертикально інтегрованих. Формуються міжнародні холдингові компанії (різновид мультинаціональних корпорацій), що здійснює господарську діяльність на різних національних ринках і має на меті через менеджерів дочірніх підрозділів адаптувати свої продукти та маркетингову стратегію до місцевих особливостей. На цьому тлі відбувається інтенсифікація процесу транснаціоналізації бізнес-діяльності, формування передумов для функціонування єдиного світового ринкового та інформаційного простору.

Більш того, зростають асиметрії між національно-суспільним характером витрат на відтворення транснаціональної робочої сили та міжнародним приватномонополістичним характером привласнення результатів її праці. Наприклад, фонду заробітної плати найманих працівників має тренд до стабілізації при одночасному нарахуванні значних бонусних виплат топ-менеджерам компаній. Домінантою формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу обумовлені регіоцентричні та геоцентричні форми взаємовідносин і бізнес-діяльності. При цьому в умовах загострення конкурентної боротьби відбувається трансформація масштабів утворення систем внутрішньофірмових зв'язків, які набувають статусу регіональних (глобальних). Аналіз праць вітчизняних дослідників виявив численні підтвердження наших висновків^{61, 62}. Даною домінантою обумовлена активізація процесів інтернаціоналізації міжнародної бізнес-діяльності на платформі інтеграції інноваційних розробок, матеріально-технічного забезпечення виробництва, торговельно-збутових систем.

⁵⁹Thamhain H. Building a Collaborative Climate for Multinational Projects // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*: 26th IPMA World Congress, Crete, Greece.—2013. — 74 — P. 316–328.

⁶⁰Mossolly M. Global Projects: A Conceptual Review on Execution Attitude in Multinational Corporations // *Procedia — Social and Behavioral Sciences*. — 2015. — 194. — P. 125–133.

⁶¹P. Gourevitch, R. Bohn, D. McKendrick, Globalization of production: insights from the hard disk drive industry // *World Development*. — 2000. — 28. — P. 301–317. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00122-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00122-9).

⁶²Lacal-Arantegui R. Globalization in the wind energy industry: contribution and economic impact of European companies // *Renewable Energy*. — 2019. — 134. — P. 612–628.

МНК нині перетворились у транснаціональні групи компаній виробничого, торговельного, фінансового та науково-дослідного профілю, і не тільки залишаються стрижнем економіки розвинутих країн, але перетворились в одну з головних сил світового господарства. Про це свідчить передусім їх динаміка: в 1976 гр. кількість МНК нараховувалась в 11 тис. (з більш ніж 86 тис. закордонних підрозділів), на початок 1990-х рр. їхня кількість перевищила 35 тис. (147 тис. закордонних підрозділів). Налічують біля 40 тис. МНК, що мають близько 200 тис. підрозділів у 150 країнах⁶³. Саме МНК перетворили світову економіку в дійсно міжнародне виробництво, дали імпульс розвитку науково-технічному прогресу в різноманітних його проявах, забезпечили технічного рівня і якості продукції, зростання ефективності виробництва. Особливо варто виділити значення МНК з позиції удосконалення форм менеджменту та організації підприємства, управління його комерційним, виробничо-технологічним і кадровим потенціалом. З цим пов'язане значення, яке надається вивченню особливостей організації та управління створюваних МНК інтегрованих структур у контексті міжнародного менеджменту. Таким чином, глобальний етап транснаціоналізації бізнес-діяльності призвів до формування якісно нової матриці співвідношення двох основних виробничих ресурсів — капіталу та робочої сили.

Інвестиційні потоки, що надходять з міжнародних компаній для модернізації чи розвитку будь-якої сфери — є одним з перших кроків експансії національної економіки та реалізації зовнішньої політики МНК. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій акумульованих у міжнародному бізнесі склав 534,14 млрд дол. у 2017 році порівняно з 458,296 млрд дол. у 2016. За 2017 рік у глобальна економіка акумулювала ПІІ в розмірі 753,84 млрд дол.⁶⁴ З одного боку, прямі іноземні інвестиції дають поштовх до розвитку промислових галузей, з іншого — отримані прибутки надходять до материнських компаній, виснажуючи ресурси приймаючих країн. Навіть десять найбільших приймаючих ПІІ країн демонструють активізацію процесів формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу (табл. 2 і 3).

Формування нових регіональних центрів нагромадження глобального інвестиційного капіталу забезпечує трансформацію міжнародного інвестиційного середовища, що забезпечує довгострокові перспективи використання дешевих джерел сировини і паливно-енергетичних ресурсів, робочої сили для іноземного інвестора та підвищує рівень

⁶³ Pires G. Multinationals, R&D and endogenous productivity asymmetries // *International Economic Journal*. — 2015. — 29(1). — P. 95–119.

⁶⁴ Muratovski G. Paradigm Shift: Report on the New Role of Design in Business and Society // *The Journal of Design, Economics, and Innovation*. Winter 2015. — Vol. 1, No. 2. — P.118-139

його конкурентоспроможності. З іншого боку відбувається трансформація концепції міжнародних відносин, у контексті загострення національного протекціонізму (посилення економічного націоналізму і неопротекціонізму та загостренням суперечностей між національними і бізнес-інтересами глобального капіталу).

В умовах глобалізації перехід світової економіки до шостого технологічного укладу з її системною цифровізацією можна виділити як наступну домінуючу транснаціоналізацію. Технологічна глобалізація, особливо можливості комп'ютеризації, інформатизації та телекомунікацій, вже принципово змінили характер міжнародного бізнесу, який в сучасних умовах набув трьох принципово нових рис: ефективно здійснюватись «не виходячи з офісу»; відбуватися в режимі реального часу; охоплювати всі актуальні для бізнесу ринки товарів, капіталів, робочої сили, інформації і т.ін. за допомогою телекомунікацій. Системна цифровізація досить точно відображає найважливішу рису транснаціоналізації бізнес-діяльності в умовах глобалізації: зміст міжнародних ділових операцій набуває форм системної цифровізації саме, починаючи від їх ідеї і закінчуючи реальним результатом, стає серцевиною міжнародного бізнесу, тим своєрідним центром, навколо якого обертаються всі інтереси, рішення, стратегії.

Аналіз ринку інформаційних технологій у контексті дослідження динаміки розвитку ринку ІТ та використання його продуктів виступає одним з ключових аспектів дослідження глобальних тенденцій транснаціоналізації бізнес-діяльності. До основних показників, що використовуються у багатьох методиках міжнародних досліджень, є питома кількість телекомунікаційних пристроїв за різними технологіями (рис. 6).

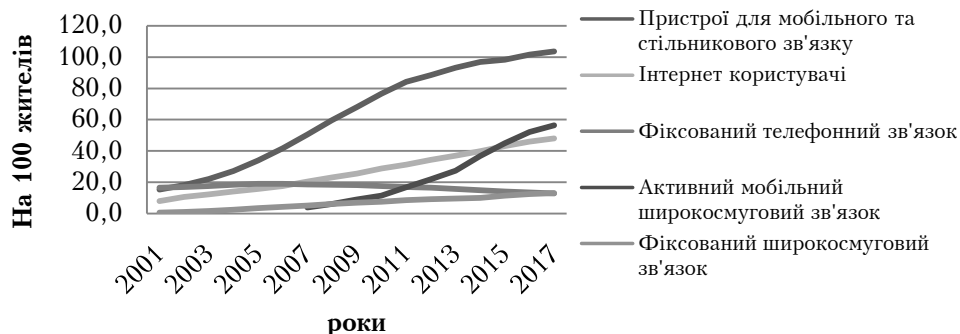


Рис. 6. Глобальні тенденції у сфері доступу та використання ІТ на 100 жителів, у 2001—2017 рр.

Джерело: розроблено автором за даними^{65 66}.

⁶⁵ World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. — 271 p.

⁶⁶ World investment report 2017: Investment and the Digital Economy. UNCTAD. — 252 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

Аналіз динаміки показників доступу та використання ІТ свідчить про активну тенденцію зростання за усіма показниками (за виключенням фіксованого телефонного зв'язку). Така тенденція демонструє значимість сегменту апаратного забезпечення на світовому ринку інформаційних технологій з позиції особистісного використання ІТ. Крім того, необхідно відзначити сталу позитивну динаміку розширення інфраструктури інформаційних технологій і зростання обсягів їх використання. Зокрема, мережа Інтернет трансформує суспільні зв'язки в глобальну спільноту, інтернаціоналізуючи їх, збільшуючи можливості та покращуючи якість доступу до ІТ-продуктів (рис. 7).

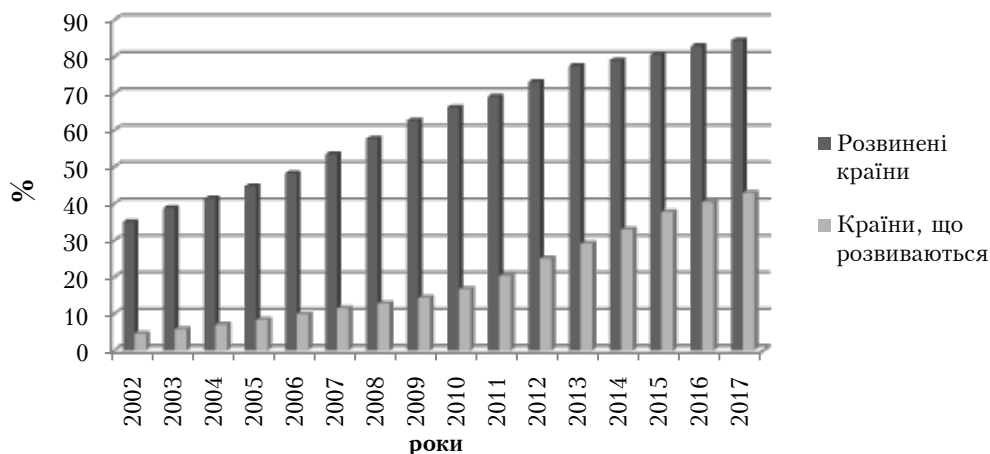


Рис. 7. Динаміка доступу країн до світового ІТ-ринку у 2002—2017рр.

Джерело: розроблено автором за даними⁶⁷

Не дивлячись на те, що доступність Інтернет-ресурсів має позитивну динаміку зростання, однак рівень доступності до Інтернет у розвинених країнах удвічі більший, ніж цей показник у країнах, що розвиваються, що свідчить про продовження цифрового розриву. В той же час за період 2015—2017 рр. рівень інтенсивності використання Інтернет-ресурсів зріс за всіма аналізованими групами: для розвинених країн — 84,4 %, для країн, що розвиваються, — 42,9 %. Динамічний розвиток ІТ-технологій є ключовим і вирішальним показником системної цифровізації світового ринку, обумовлюючи глобальні аспекти транснаціоналізації бізнес-діяльності.

⁶⁷World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018. UNCTAD. — 213 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

Пошук і використання міжнародних конкурентних переваг у впровадженні ІТ інновацій стали жорстко спиратися на уречевлення системної цифровізації фінансового менеджменту, новітні і численні фінансові інструменти, що виростають з гігантських можливостей світового фінансового ринку. У поєднанні з унікальними можливостями комп'ютеризації і телекомунікацій пріоритети емітентів численних фінансових інструментів сприяють переходу світової економіки до шостого технологічного укладу з його системною цифровізацією, а також транснаціоналізації діяльності корпорацій, інтеграції національного й інтернаціонального секторів.

Складний вплив на транснаціоналізацію бізнес-діяльності здійснюють конвергентні та дивергентні процеси у сфері національних культур. З одного боку, глобалізація приводить до виключно конвергентних процесів, що обумовлює формування мультинаціональної ділової культури, певні принципи і правила якої реалізує глобальна економіка. З іншого боку, зростає національна і культурна диференціація, яка в крайніх формах націоналізму і релігійної нетерпимості проявляється в складних конфліктних формах. Як показали результати дослідження, зміни не відбуваються однаково для всіх сегментів міжнародного ринку. Очікуємо, що в подальшому найбільше значення матимуть наступні сегменти глобального ІТ ринку: конвергентні рішення; флеш-пам'ять для систем зберігання даних; рішення для хмарних дата-центрів (рис. 8).

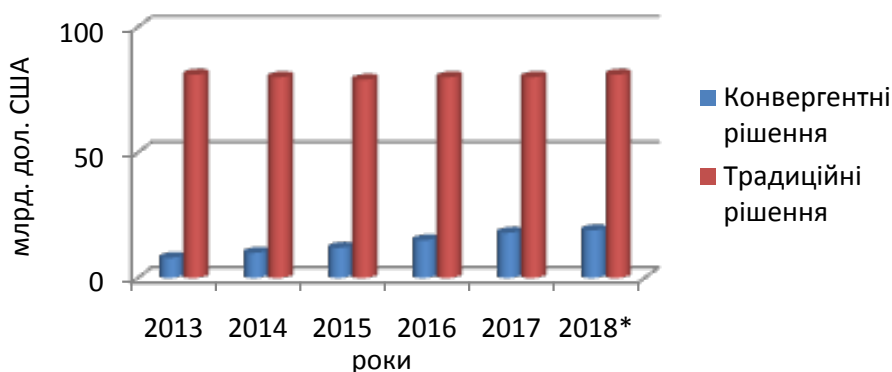


Рис. 8. Динаміка інвестування в традиційні і конвергентні рішення в контексті транснаціоналізації бізнес-діяльності, 2013—2018 рр., млрд дол. США*

* прогнози значення

Джерело: розроблено автором за даними^{68 69}

⁶⁸ World investment report 2017: Investment and the Digital Economy. UNCTAD. — 252 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

⁶⁹ World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018. UNCTAD. — 213 p. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.

Таким чином, доміанти транснаціоналізації бізнес-діяльності за своєю економічною природою представляють систему пануючих у світовій економічній системі трендів, що детермінують структурні трансформації економік і бізнес-діяльності як на рівні базисних, так і надбудовних відносин з її переорієнтацією на якісно нову технологічну, інноваційну, інформаційну, фінансову, виробничу та управлінську платформи. В свою чергу, глобальний етап транснаціоналізації бізнес-діяльності призвів до формування якісно нових пропорцій між факторами виробництва, що особливо виразно на прикладі основних виробничих ресурсів – капіталу та робочої сили, диспропорції та особливості відтворення яких справляють тиск на світові ринки праці та капіталів.

Висновки

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 ступеню інтегрованості національних економік у глобальну. 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 системою цифровізації.

Домінанти транснаціоналізації бізнес-діяльності, з одного боку, є результатом сучасних інтеграційних та глобалізаційних процесів, з іншого, виступають в якості керуючих систем, що формують сучасний вектор розвитку. Усвідомлене управління впливом домінант транснаціоналізації дозволить підвищити рівень якості та результативності менеджменту міжнародного бізнесу як на рівні національних економік, так і на глобальному.

Оцінка ступеню впливу домінант на процес транснаціоналізації бізнес-діяльності дозволив оцінити як 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.

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 МНК, а також зміцнення їх глобального конкурентного лідерства на відповідних сегментах світового ринку. Динамічна трансформація зовнішнього середовища, особливо глобальні кризи та глобалізація ринків, а також високі темпи розвитку науково-технологічного прогресу дестабілізують позиції МНК, що обумовлює актуальність становлення моделі державно-монополістичного капіталізму.

Стрімка глобалізація в усіх галузях світової економіки спонукає МНК 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. Формування глобалізованого підприємницького середовища призводить, що все більшого значення для розвитку транснаціональних корпорацій набувають глобальні макроекономічні тенденції розвитку, особливо глобальні економічні кризи.

Список літератури

1. *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, 2008. — 420 с.
2. *Мережа Інтернет — сучасний канал і середовище надання фінансових послуг* // Вісник Національного банку України. — 2002. — №6. — С. 23–29.
3. *Михайловська О. В.* Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів : монографія. — К. : Дакор, Видавничий дім «Скіф», 2009. — 424 с.
4. *Ненно І. М.* Виміри транснаціоналізації / І. М. Ненно // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. — 2014. — Т. 1, вип. 2. — С. 58–69. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_9.

5. *Офіційний сайт ЮНКТАД*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unctad.org>.
6. *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.
7. *Casella B., Formenti L.* FDI in the digital economy: a shift to asset-light international footprints // *Transnational Corporations*. – 2018. – № 25(1).
8. *Castellani D.* Multinationality, R&D and productivity: Evidence from the top R&D investors worldwide / Castellani D., Montresor S., Schubert T., Vezzani A. // *International Business Review*. 26. – 2017. – 26. – 405–416.
9. *Chandran S., Nathan K.* Malaysia-India Economic Cooperation: Fixing the Jigsaw Puzzle // *Procedia – Social and Behavioral Sciences: GCBSS-2014, 15-16th December, Kuala Lumpur*. – 2015. – 172.C. 359–366.
10. *Chatterjee C.* Innovation and internationalisation in the Indian software industry // *IIMB Management Review*. – 2014. – 26. – P. 59–64.
11. *Chen J.* Holistic Innovation: An Emerging Innovation Paradigm / Jin Chen, Ximing Yin, Liang Mei // *International Journal of Innovation Studies*. – 2018. – 2. – С. 1–13.
12. *Ciarniene R., Stankeviciute G.* Theoretical Framework of E-Business Competitiveness // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2015. – 213. – С. 734–739.
13. *Dimitratos P.* A Missing Operationalization: Entrepreneurial Competencies in Multinational Enterprise Subsidiaries / Dimitratos P., Liouka I., Young S. // *Long Range Planning*. – 2014. – 47. – P. 64–75.
14. *Ferreira M.P.* Culture and Hofstede (1980) in international business studies: a bibliometric study in top management journals / Manuel Portugal Ferreira, Fernando Antonio Ribeiro Serra, Cláudia Safia Frias Pinto // *REGE, Sro Paulo – SP, Brasil*. – 2014. – v. 21. – n. 3. – P. 379-399. DOI: 10.5700/rege536
15. *Fleury, A., & Fleury, M. T. L.* Brazilian multinationals – Competences for internationalization. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2011.
16. *Gilmore E., Andersson U., Memar N.* How subsidiaries influence innovation in the MNE value chain // *Transnational Corporations*. 2018. – № 25(1). – С. 73–100.
17. *Girdzijauskaite E., Radzeviciene A.* International branch campus: Framework and strategy // *Procedia - Social and Behavioral Sciences*. – 2014. – 110. – P. 301 – 308.
18. *Gourevitch, P., Bohm, R., McKendrick, D.*, Globalization of production: insights from the hard disk drive industry // *World Development*. – 2000. – 28. – P. 301-317. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(99\)00122-9](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(99)00122-9).
19. *Hamilton L., & Wepster Ph.* The International Business Environment. New York: Oxford University Press, 2009.
20. *Hofstede, G.* Culture's consequences: International differences in work-related values. Beverly Hills; London: Sage Publications, 1980.
21. *Ilnytsky D.* Competitive Advantages of Transnational Corporations under the Global Economy Conditions / D. Ilnytsky, N. Bezrukova, V. Svichkar //

Economics and Region: scientific journal. PoltNTU, – 2018. – Т. 1 (68), № 15. – P. 118-126. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.26906/eir.2018.68.1023> *World Development Report 2016: A Better Investment Climate for Everyone* / A Copublication of The World Bank and Oxford University Press, 2016. – 271 p.

22. *John E.-M., West-Leuer B.* Coaching in Multinational Companies an Interdisciplinary Analysis of a Management Consultant Case Narrative // *Procedia - Social and Behavioral Sciences.* – 2013. – 82.– P. 628 – 637.

23. *Kogut, B.; Singh, H.* The effect of national culture on the choice of entry mode. *Journal of International Business Studies.* – 1988. – v. 19, n. 3. – p. 411-432. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490394>.

24. *Lacal-Arantequi R.* Globalization in the wind energy industry: contribution and economic impact of European companies // *Renewable Energy.* – 2019. – 134. – С. 612-628

25. *Lynch R., Jin Z.* Knowledge and innovation in emerging market multinationals: The expansion paradox // *Journal of Business Research.* – 2016. – 69. – С. 1593–1597.

26. *Mossolly M.* Global Projects: A Conceptual Review on Execution Attitude in Multinational Corporations // *Procedia – Social and Behavioral Sciences.* – 2015. – 194. – P. 125 – 133.

27. *Muratovski G.* Paradigm Shift: Report on the New Role of Design in Business and Society // *The Journal of Design, Economics, and Innovation.* Winter 2015. – Vol. 1, No. 2. – P.118-139

28. *Odina A. N.* Some consequences of markets' transnationalisation on the protection of subjective rights // *Procedia Economics and Finance: Emerging Markets Queries in Finance and Business.* –2015. – 32. – С. 642 – 648.

29. *Okten N.* The effect of brand value on economic growth: A multinational analysis // *Okten N.Z., Okan E., Arslan U., Gungor M.* // *European Research on Management and Business Economics.* – 2019. – 25. – P. 1–7.

30. *Paul A.* A multilevel approach for assessing business strategies on climate change // *Paul A., Lang J., Baumgartner R.* // *Journal of Cleaner Production.* – 2017. – 160. – С. 50-70.

31. *Pires G.* Multinationals, R&D and endogenous productivity asymmetries // *International Economic Journal.* – 2015. – 29(1). – P. 95–119.

32. *Robinson W. I.* A theory of global capitalism: Production, class, and state in a transnational world. Johns Hopkins University Press, 2004. – 224 c.

33. *Thamhain H.* Building a Collaborative Climate for Multinational Projects // *Procedia - Social and Behavioral Sciences: 26th IPMA World Congress, Crete, Greece.* –2013. – 74 – P. 316 – 328.

34. *Thomas Donaldson, James P. Walsh* Toward a theory of business // *Research in Organizational Behavior.* –2015. – 35. – P. 181–207.

35. *Tunisini, A., Bocconcelli, R., Pagano, A.* Is local sourcing out of fashion in the globalization era? Evidence from Italian mechanical industry // *Industrial Marketing Management.* – 2011. – 40. – P.1012e-1023. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2011.06.011>.

36. *Wells P.* Sustainable business models and the automotive industry: A commentary // *IIMB Management Review*. – 2013. – 25. – P. 228-239.
37. *World investment report 2017: Investment and the Digital Economy.* UNCTAD. – 252 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.
38. *World investment report 2018: investment and new industrial policies. 2018.* UNCTAD. – 213 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf.
39. *Yan L., Ming L.* The Analysis on Non-Economic Influencing Factors in Transnational Mergers Made by Chinese Energy Firms Based on ESP Paradigm // *Energy Procedia*. – 2011. – 5. – P. 69–73.

Стаття надійшла до редакції 05.08.2019.

Глобальна економічна мережевізація у конкурентному зростанні країн

АНОТАЦІЯ. У роботі виокремлено головні детермінанти глобальної конкурентоспроможності країн в умовах мережевізації виробництва. Проаналізовано економічний вимір участі країн у глобальних ланцюгах вартості та оцінено ефективність інтернаціоналізації та інтеграції суб'єктів міжнародних економічних відносин до глобальних виробничих мереж і ланцюгів вартості на основі показників форвардної над зворотної участі. Здійснено оцінку створення доданої вартості продукції у глобальних мережах в умовах фрагментації виробництва, що дозволило визначити траєкторію переходу економіки у глобально-інтегровану сферу послуг і виробництва продукції з високою часткою доданою вартістю. Визначено вплив бізнес-середовища на виробництво продукції з високою часткою доданої вартості і міжнародну конкурентоспроможність на основі аналізу панельних даних у країнах Європи. Доведено, що висока частка доданої вартості залежить від покращення сальдо бюджету, якості людського капіталу, прозорості роботи державних інституцій та поміркованого зміцнення грошової одиниці; технологічний трансфер відбувається, передусім, через імпорт технологій; євроінтеграція підвищує нецінову конкурентоспроможність країн Центрально-Східної Європи на світовому ринку високотехнологічної продукції. Доведено, що вагомим чинником нарощення глобальної конкурентоспроможності компаній є розширення їх присутності у міжнародних ланцюгах вартості, а також фінансова дисципліна, збільшення витрат на дослідження та розробки, інвестиції у розвиток людського капіталу, зростання частки внутрішньої доданої вартості та розвиток сектору послуг. Розкрито імператив досягнення модернізації виробництва в умовах глобальної мережевізації та визначено концептуальні положення щодо подолання «пастки середнього рівня доходу», яка виникає внаслідок сповільнення залучення технологічних виробництв в умовах недостатньої абсорбційної здатності. Обґрунтовано стратегічні пріоритети політики інтеграції країн у глобальні виробничі мережі, що передбачають приєднання до глобальних ланцюгів вартості; розширення і зміцнення власних позицій та отримання максимальних переваг від цієї участі з урахуванням збалансованого розвитку країни. Проведена оцінка конкурентного потенціалу національної економіки та ступеня його реалізації у глобальних ланцюгах вартості. Обґрунтовано стратегічні напрями підвищення міжнародних конкурентних позицій економіки України в умовах глобальної мережевізації. Досліджено вплив бізнес-середовища на підвищення конкурентоспроможності економіки України та доведено вагомність технологічного експорту як чинника зміцнення грошової одиниці та підвищення заробітної плати, що одночасно дозволяє розвивати технологічні сектори.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: глобальна мережевізація, міжнародна конкурентоспроможність, глобальні ланцюги вартості, глобальні виробничі мережі, додана вартість, фрагментація виробництва, бізнес-середовище, структура зовнішньої торгівлі.

¹ **Антонюк Лариса Леонтіївна** — доктор економічних наук, професор, проректор з наукової роботи ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: конкурентоспроможність національної економіки, венчурний капітал, університетська освіта, соціально-економічне підприємництво. Електронна адреса: antoniuk@kneu.edu.ua

Черкас Наталія Ігорівна — доктор економічних наук, доцент, старший науковий співробітник Науково-дослідного інституту економічного розвитку ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: міжнародна конкурентоспроможність, глобальні ланцюги вартості, глобальні виробничі мережі, структурні зрушення у зовнішній торгівлі. Електронна адреса: cherkas@kneu.edu.ua

Вступ

Останні десятиліття характеризуються якісною трансформацією та диверсифікацією інституційних форм міжнародної бізнес-діяльності, що виражається передусім у передислокації виробничих майданчиків транснаціональних корпорацій та їх інтеграцією у виробничі мережі та ланцюги вартості з метою забезпечення глобального конкурентного лідерства. Ці зрушення яскраво виявляються у процесі глобального відтворення суспільного продукту — від зміни структурних параметрів і географічної фрагментації виробництва із нарощуванням обсягів зарубіжного інвестування, інтернаціонального розподілу і споживання вироблених товарів і послуг до автоматизації та цифровізації виробничо-логістичних операцій із впровадженням децентралізованих систем управління мережевого типу. Завдяки цьому докорінно змінюється ландшафт глобальної економіки, у якій глобальні виробничі мережі та ланцюги вартості перетворюються у фінансово-технологічне ядро та генератора динамізації руху товарів, послуг, інвестицій, інновацій. Концентрація цих стратегічних ресурсів у структурних підрозділах транснаціональних корпорацій є запорукою глобального конкурентного лідерства ТНК у всіх сегментах глобального ринку з формуванням динамічних конкурентних переваг національних економік країн-базування їх материнських компаній.

Нарощування міжнародної конкурентоспроможності країн передбачає розробку національних економічних стратегій із урахуванням секторальної участі суб'єктів бізнесу у глобальних ланцюгах вартості та їх функціональної інтеграції². У досягненні цієї стратегічної мети ключову роль відіграють технологічні зрушення Індустрії 4.0, цифрова трансформація бізнес-процесів і моделей, поглиблення спеціалізації і регіонального решорингу бізнес-операцій, географічна консолідація і концентрація транснаціональних збутових мереж із співробітництвом з малим і середнім бізнесом у конкурентному форматі та відповідним корпоративним контролем³.

Глибоке розуміння сутності і філософії розвитку глобальних виробничих мереж дає можливість здійснити комплексну оцінку торговельних дисбалансів, напрямів потоків капіталу, змін обмінного курсу та обґрунтування шляхів оптимізації мікро- та макростратегій інтернаціоналізації⁴. У цьому контексті інтеграція України у глобальні ланцюги вартості з ефективним використанням внутрішнього потенціалу є необхідною умовою її інноваційно-інвестиційного розвитку. Ваго-

² Baldwin R. *The Great Convergence* // *Harvard University Press*. — 2016. — 329 p.

³ Черкас Н.І. Трансформаційний вплив Індустрії 4.0 на глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості // *Економіка промисловості*. — 2018. — №1(81). — С. 5–20.

⁴ Cingolani I., Iapadre L., Tajoli L. International production networks and the world trade structure // *International Economics*. — 2018. — №153. — P. 11–33.

мий внесок у розвиток концепцій глобальних ланцюгів вартості у контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн здійснили у теоретичних та емпіричних працях Р. Балдвін, М. Бланчет, Дж. Гамфрі, М. Грановеттер, П. Дікен, Г. Джереффі, Р. Каплінські, О. Катанелло, Ф. Кімура, О. Контрерас, П. Кругман, Дж. Манійка, Д. Месснер, М. Портер, В. Ростю, Т. Старджеон, Д. Тагліоні, М. Хесс, Е. Хелпман, Т. Хопкінс, Д. Хюмелс, І. Бураковський, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Гужва, К. Жиленко, Д. Ільницький, Д. Лук'яненко, Т. Мельник, Т. Орехова, А. Поручник, О. Рогач, Я. Столярчук, Т. Циганкова, І. Чужиков, О. Швиданенко, В. Шевчук. Однак у зарубіжній і вітчизняній літературі недостатньо розкритими залишаються проблеми оцінки ефективності інтеграції країн до глобальних мереж і ланцюгів вартості. Потребують комплексного аналізу механізми підвищення конкурентного потенціалу національної економіки для інтеграції у глобальні ланцюги вартості, що базуються на траєкторії технологічного ускладнення з урахуванням наявних конкурентних переваг. Крім того, вельми актуальними залишаються емпіричні дослідження впливу бізнес-середовища на формування експортної конкурентоспроможності в умовах фрагментації виробництва у глобальних мережах.

Метою статті є комплексне дослідження напрямів, форм і механізмів ефективного їх залучення суб'єктів міжнародних економічних відносин до глобальних ланцюгів вартості та виробничих мереж та обґрунтування стратегічних пріоритетів нарощування конкурентоспроможності економіки України.

Теоретичні засади дослідження глобальних виробничих мереж та ланцюгів вартості

Пришвидшення глобалізації і пов'язані з цим динамічні потоки капіталу, товарів, послуг, матеріальних, інформаційних та інтелектуально-кадрових ресурсів є характерною рисою сучасного розвитку світової економіки. Поширення процесів інтернаціоналізації та фрагментації виробництва із середини 1970-х рр. призвели до формування глобальних мереж і ланцюгів вартості, що охоплюють комплекс транснаціональних виробничо-посередницьких операцій для виробництва продукції та надання послуг⁵. Наукове осмислення цього напрямку бере початок із класичних і неокласичних теорій міжнародної торгівлі, концепції міжнародної конкурентоспроможності, і базується на попередніх дослідженнях глобальних товарних ланцюгів у транскордонних мережах виробництва та моделей промислової реорганізації роз-

⁵ *Global Value Chain Development Report* // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. — 2017. — 190 p.

винених країн⁶. Нами здійснено концептуалізацію глобальної економічної мережевізації як процесу координованої взаємодії компаній у ланцюгах вартості на основі міжнародного поділу праці та їх функціональної спеціалізації на різних етапах технологічних процесів виробництва продукції та надання послуг з метою нарощування їх міжнародної конкурентоспроможності.

У глобальних ланцюгах вартості та виробничих мережах відбувається координація світового виробництва, торгівлі та інвестицій внаслідок фрагментації виробничих процесів у країни/ регіони із динамічними порівняльними перевагами⁷. Аналіз детермінант збалансованого економічного зростання підтвердив, що глобальні ланцюги вартості становлять імператив підвищення експортної конкурентоспроможності країн та формування їх високого конкурентного статусу. Спостерігається значне зростання частки торгівлі проміжною продукцією в останні десятиліття (імпортна складова експорту у 1990 р. становила 20 %, у 2018 р. — 51 %, а у 2030 р. прогнозується 60 %)⁸. Особлива увага дослідженню глобальних ланцюгів вартості, починаючи з 2009 р., приділяється у стратегіях розвитку міжнародних організацій, таких як Світовий банк, Світова організація торгівлі, ЮНКТАД, ЮНІДО, Міжамериканський банк розвитку, Азійський банк розвитку та інші⁹.

Функціонування глобальних ланцюгів вартості та виробничих мереж відбувається у середовищі інституцій і допоміжних секторів із залученням комплексу критичних ресурсів (людський капітал, інфраструктура, капітальні інвестиції, сфера послуг та інші) (рис. 1).

Структура менеджменту глобальних ланцюгів вартості формує ієрархію учасників і спосіб залучення фінансових, матеріальних ресурсів і людського капіталу у систему взаємовідносин між суб'єктами транснаціонального бізнесу, що містить ринкові, модульні, відносні, замкнуті та ієрархічні типи управління¹⁰. Базуючись на теорії міжнародного поділу праці та узагальненні звітів і аналітичних публікацій СОТ та ОЕСР¹¹, визначено, що концепція глобальних виробничих мереж як вищий рівень організації ланцюгів вартості складається із взаємопов'язаних економічних і неекономічних суб'єктів, які коорди-

⁶ *Hernández V., Pedersen T. Global value chain configuration: A review and research agenda // Business Research Quarterly.* — 2017. — № 20(2). — P. 137–150.

⁷ *Horner R., Nadvi K. Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade // Global Networks.* — 2018. — № 18(2). — P. 207–237.

⁸ *WIOD, World Input-Output Database.* URL: <http://www.wiod.org>

⁹ *Johnson R.C., Noguera G. A Portrait of Trade in Value-Added over Four Decades // Review of Economics and Statistics.* — 2017. — № 99(5). — P. 896–911.

¹⁰ *Global Value Chain Development Report // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank.* — 2017. — 190 p.

¹¹ *OECD — WTO Trade in Value-Added (TiVA) initiative.* URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.

нуються провідною компанією у здійсненні транснаціональної бізнес-діяльності для глобальних ринків; вони конкурують та співпрацюють з метою створення, трансформації та управління доданою вартістю. У теорії глобальних виробничих мереж 1.0 ключовими є три взаємопов'язані концептуальні категорії: додана вартість, вбудованість та ієрархія управління, що визначають динаміку економічного розвитку територій¹². Теорія глобальних виробничих мереж 2.0 стосується структурної конкурентної динаміки та стратегій організації мережі (внутрішньої координації, контролю, партнерства та обміну між компаніями)¹³.



Рис. 1. Компоненти виробничого ланцюга створення доданої вартості

Джерело: складено автором

В умовах функціонування глобальних ланцюгів вартості виникає різниця, між транскордонними валовими потоками товарів і послуг (імпорт/експорт) та реальним створенням доданої вартості у країні. Експорт кінцевої продукції споживається у країні призначення, на відміну від проміжних товарів. Варто зазначити, що відмінності між кінцевою та проміжною продукцією важко прослідкувати з офіційних статистичних джерел, оскільки кінцеве споживання не зазначається у

¹² Dicken P., Kelly P.F., Olds K., Wai-Chung Yeung H. Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy // *Global networks*. — 2001. — № 1(2). — P. 89–112.

¹³ Coe N.M., Yeung H.W.C. Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world // Oxford University Press. — 2015. — 266 p.

митній статистиці¹⁴. Левова частина світової торгівлі проміжною продукцією організована навколо трьох потужних регіональних кластерів — Східна Азія, із центром у Китаї; Європа, із домінуванням ланцюгів постачань переважно німецьких компаній; та Північна Америка, орієнтована на США (рис. 2).

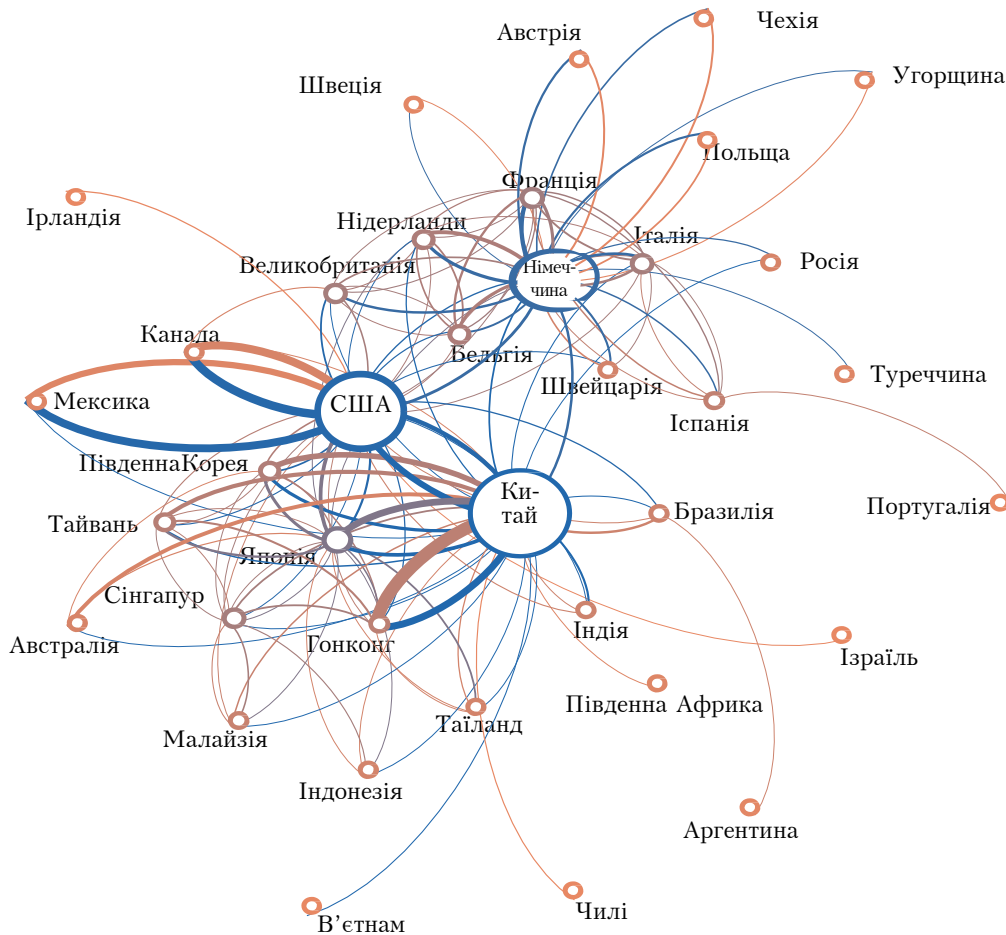


Рис. 2. Двосторонні потоки основних суб'єктів глобальної торговельної мережі проміжної продукції, 2017 р.

Джерело: побудовано за Unctad Statistics Data Centre, Global Value Chain Development Report 2017

¹⁴ Nielsen P.B. The puzzle of measuring global value chains — The business statistics perspective // *International Economics*. — 2018. — №153. — P. 69–79.

Таким чином, більшість країн, що розвиваються, знаходяться на периферії процесів глобальної економічної мережевізації. Країни центру забезпечують передачу знань і ноу-хау лише у межах своїх виробничих мереж і ланцюгів вартості і контролюють їх збереження, що становить значні виклики для країн, які спеціалізуються на сировинних, низькотехнологічних і складальних виробництвах. Водночас, у міжнародних потоках товарів, послуг, капіталу і робочої сили зберігається висока концентрація у межах невеликої групи країн-лідерів (15 країнам — світовим експортерам належить 63 % загального експорту; 62 % торгівлі послугами та 79 % світових прямих іноземних інвестицій)¹⁵. Участь у глобальних мережах є домінантним фактором у зростанні доходів ТНК, адже продажі проміжної продукції через ланцюги постачань забезпечують близько 50 % глобального корпоративного доходу.

Світова економічна криза 2008–2009 рр. спричинила помітне сповільнення динаміки світової торгівлі: впродовж останнього десятиліття темпи зростання глобального ВВП і експорту становили 2,4 % та 1,4 % відповідно¹⁶. Глобальна мережевізація була вагомим причиною зниження темпів зростання світової торгівлі, оскільки експансія глобальних ланцюгів вартості стабілізувалась ще до початку кризи, що обмежило еластичність торгівлі внаслідок підвищення спеціалізації, модульного виробництва, рещорингу та орієнтації на регіональні виробничі мережі.

Оцінка торгівлі доданою вартістю передбачає декомпозицію загального експорту із виокремленням внутрішньої та зовнішньої компонент доданої вартості на основі індексу участі у глобальних ланцюгах вартості (GVCs participation index), що складається з форвардної участі (Forward participation) та зворотної участі (Backward participation)¹⁷. Комплексний аналіз показників участі у глобальних ланцюгах вартості провідних економік світу дозволив визначити, що висока частка внутрішньої доданої вартості в експорті є характерною для економік з високим ВВП на особу та/або країн-експортерів сировини (понад 70 %) (рис. 3). Частка зовнішньої доданої вартості в експорті країн ЄС становила близько 30 % у 2018 р. (Норвегія — 17 %, Німеччина — 25 %, Угорщина — 49 %).

¹⁵ West J. Getting Better Value Out of Global Value Chains // In *Asian Century... on a Knife-edge*. Palgrave Macmillan, Singapore. — 2018. — P. 91–123.

¹⁶ UNCTAD Statistics Data Centre. "International trade". URL: <http://unctadstat.unctad.org>.

¹⁷ Koopman R., Wang Z., Wei S.J. Tracing value-added and double counting in gross exports // *The American Economic Review*. — 2014. — № 104(2). — P. 459–494.

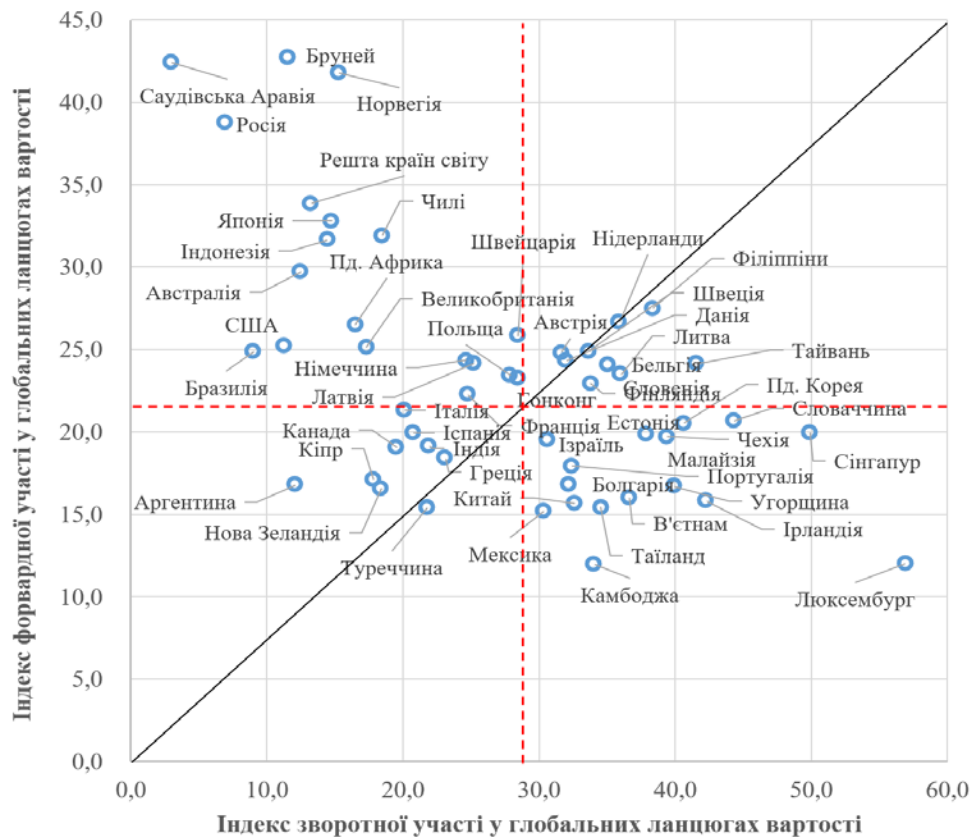


Рис. 3. Форвардна та зворотна участь у глобальних ланцюгах, 2018 р.

Джерело: побудовано за даними OECD – WTO Trade in Value-Added database

Глобальні ланцюги вартості значною мірою залежать від сектору послуг (комунікаційні, транспортно-логістичні, інформаційні, фінансові тощо), який становить понад 65 % ВВП у більшості країн із високим рівнем доходів, і водночас менше 25 % експорту, оскільки значна частина послуг не належить до товарів зовнішньої торгівлі¹⁸. Близько 50 % усієї глобальної доданої вартості генерується у п'яти країнах (США, Китай, Японія, Німеччина та Франція), що залишаються осередками концентрації транснаціонального капіталу.

Розподіл створення доданої вартості у глобальних ланцюгах відтворює параболічну залежність («усміхнена крива»), яка передбачає,

¹⁸ Ernst D., Center E.W. Beyond Value Capture—Exploring Innovation Gains from Global Networks // Megaregionalism 2.0: Trade And Innovation Within Global Networks. –2018. — № 67. — 55 p.

що під час виробництва або комплектації продукту створюється менше доданої вартості, ніж на початкових (дослідження, інноваційна діяльність, дизайн) чи прикінцевих етапах (логістика, маркетинг, післяпродажне обслуговування)¹⁹. На основі аналізу ланцюгів вартості ТНК визначено, що ефективна участь у процесах глобальної мережевізації залежить від освоєння завдань із вищих сегментів ланцюгів вартості та переходу у глобально-інтегровану сферу послуг. У приймаючих країнах інвестиційні стратегії ТНК базуються на отриманні доступу до сировини, ринків збуту та оптимізації трансакційних витрат, що загрожує залишитися виконавцями операцій із низькою доданою вартістю. Варто відзначити, що частка світового експорту готової продукції високотехнологічного електронного обладнання Китаю зросла із 3,4 % у 1995 р. до 38,9 % у 2018 р., а імпорту проміжної технологічної продукції — з 3 % до 20,1 % відповідно²⁰, однак КНР належить лише 18 % внутрішньої доданої вартості експорту високотехнологічної продукції, оскільки виробнича мережа найчастіше координується іноземними компаніями.

На основі дослідження глобального ланцюга вартості технологічної корпорації на прикладі Apple Inc. у виробництві смартфонів визначено, що глобальна мережа її постачальників становила 287 основних фірм і 770 їх філій на початку 2019 р., з яких близько 60 % розташовані у Китаї²¹. При цьому у Східноазійському регіоні зосереджена лівова частка сировини, матеріалів і комплектуючих, що знижує логістично-транспортні витрати. Зазначимо, що у структурі вартості виробництва iPhone частка оплати праці працівників, що здійснюють кінцеву комплектацію, становить 2 %, вартість матеріалів — 22 %, дохідність корпорації — 58 %. Негативне двостороннє сальдо США та Китаю у 2018 р. становило 46,1 % загального торговельного балансу США (398,13 млрд дол. США), однак на основі оцінки потоків доданої вартості у торгівлі смартфонами досліджено, що основна її частка генерується у США, а з Китаєм виникає позитивне сальдо (3,32 млрд дол. США)²². Відповідно, зниження торговельних бар'єрів сприяє економічному зростанню внаслідок загострення конкуренції на внутрішньому ринку.

Стрімкий розвиток інформаційних технологій дав змогу істотно вдосконалити процес управління виробництвом, оптимізувати і автоматизувати його окремі ланки, а також підвищити ефективність контролю за якістю. Впровадження технологій, які здатні радикальним чином трансформувати моделі ведення бізнесу, наприклад нанотехно-

¹⁹ *Global Value Chain Development Report* // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. — 2017. — 190 p.

²⁰ UNCTAD Statistics Data Centre. "International trade". URL: <http://unctadstat.unctad.org>.

²¹ *Apple's Supplier Responsibility*. URL: <https://www.apple.com/supplier-responsibility>.

²² WIOD, *World Input-Output Database*. URL: <http://www.wiod.org>.

логії, адитивні (3D-друк), робототехніка та інші інновації, спричиняє істотне переформатування структури світової економіки та глобальних ланцюгів вартості і призводить до їх скорочення внаслідок решорингу. Оскільки додана вартість у промисловості країн ЄС знизилась із 22 % до 15 % у 1990-2018 рр., Єврокомісія встановила мету до 2022 р. збільшити частку промислового виробництва у ВВП до 20 %²³. Успішна реалізація ініціатив Індустрії 4.0 нівелює відмінності у вартості робочої сили між країнами, сприяє розміщенню виробничих одиниць поряд із основними споживачами та розвитку кастомізованого виробництва, що розширює можливості реіндустріалізації країн Європи.

Ефективне бізнес-середовище у формуванні доданої вартості та міжнародної конкурентоспроможності

Стрімкий розвиток інформаційних технологій і логістики значно прискорив темпи глобалізації, спростив обмін інформацією та зменшив значення географічних відстаней між країнами як чинника економічної діяльності. Упродовж останнього десятиліття поширення глобальних ланцюгів вартості відіграє дедалі важливішу роль у формуванні бізнес-стратегій, трансформує структуру міжнародної торгівлі та впливає на політику, що спрямована на економічний розвиток багатьох країн²⁴. У контексті сучасної економічної ситуації України та намагання провести її реформування, надзвичайно важливим є досвід використання інструментів макроекономічної політики країн-нових членів ЄС і порівняння відповідних взаємозв'язків серед країн Європи²⁵. Це зумовило доцільність проведення емпіричного аналізу панельних даних для вивчення впливу низки макроекономічних показників (обмінний курс — E_{it} , сальдо бюджету — BB_{it} , прямі іноземні інвестиції — FDI_{it} , високотехнологічний імпорт — $M_{ht_{it}}$, внутрішньогалузева торгівля — $IIT_{ht_{it}}$, якість людського капіталу — HC_{it} , індекс сприйняття корупції — $Cor_{PI_{it}}$, державний борг — $Debt_{it}$, темпи зростання ВВП — $GDP_{g_{it}}$ та кризові явища — $Crisis_{it}$) на додану вартість (VA_{it}) і конкурентоспроможність у країнах Європи. Вибірка містить річні дані 27 європейських країн за період 2006–2018 рр, які, враховуючи географічну гетерогенність країн ЄС, було класифіковано на три групи: розвинені економіки, країни GIISP (Греція, Італія, Ірландія, Іспанія та Португалія) та країни ЦСЕ. Використано статистичну програму *STATA.14*. Дослідження проведено з допомо-

²³ Ceglowski J. Assessing export competitiveness through the lens of value added // *The World Economy*. — 2017. — № 40(2). — P. 275–296.

²⁴ Antoniuk L., Cherkas N. Macro level analysis of factors contributing to value added: technological changes in European countries // *Problems and Perspectives in Management*. — 2018. — №16(4). — С. 417–428.

²⁵ Черкас Н.І. Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України // *Економіка і прогнозування*. — 2013. — №2. — С. 128–139.

гою методу найменших квадратів (ordinary least squares — OLS), панельних даних з фіксованими ефектами (fixed effects — FE), випадковими ефектами (random effects — RE) та динамічної панельної моделі (dynamic panel data — DPD). Виконано аналіз описової статистики, оцінку якості моделей, логарифмічну трансформацію, тестування причинності та регресійний аналіз. До основних детермінант доданої вартості для загальної вибірки належать: зміцнення грошової одиниці, зменшення дефіциту бюджету, імпорт високотехнологічної продукції, якість людського капіталу, скорочення корупції та зростання ВВП (рівняння (1))²⁶. Встановлено, що політика підвищення конкурентоспроможності шляхом знецінення грошової одиниці є неефективною з огляду на те, що основні переваги отримують споживачі або виробники кінцевої продукції.

$$\begin{aligned}
 VA_{it} = & -1,211 & +0,516E_{it} & +0,199BB_{it} & -0,002FDI_{it} & +0,586M_{ht_{it}} & -0,128IIT_{ht_{it}} & + \\
 & (-2,52^{**}) & (9,88^{***}) & (2,14^{**}) & (-1,15) & (18,99^{***}) & (-2,21^{**}) & \\
 & +1,573HC_{it} & +0,226Cor_PI_{it} & -0,004GDP_{growth_{it}} & +0,018Crisis_{it} & & & \\
 & (4,97^{***}) & (3,78^{***}) & (2,17^{**}) & (1,46) & & &
 \end{aligned} \tag{1}$$

$$\begin{aligned}
 R^2 = 0,612 & \quad Hausman (\chi^2) = 143,00 & \quad Breusch-Pagan (\chi^2) = 250,54 \\
 F test = 35,09 & \quad Prob > \chi^2 = 0,000 & \quad Prob > \chi^2 = 0,000
 \end{aligned}$$

Результати аналізу для країн ЦСЄ та розвинених економік співпадають із результатами для загальної вибірки, однак не підтверджують зв'язок з високотехнологічним імпортом. Чинниками конкурентоспроможності для загальної вибірки визначено: зростання доданої вартості, девальвацію грошової одиниці, зменшення дефіциту бюджету, якість людського капіталу, зниження рівня корупції та зростання ВВП. Для підгрупи країн ЦСЄ не виявлено достовірного впливу обмінного курсу та доданої вартості на міжнародну конкурентоспроможність, однак отримано позитивний ефект від доданої вартості у промисловості (провідний експортний сектор у країнах ЦСЄ). Таким чином, результати емпіричного дослідження підтверджують, що для стимулювання зростання доданої вартості економічне регулювання повинне орієнтуватися на збалансування бюджету, розвиток людського капіталу, підтримку стабільної валюти та усунення корупції.

^{26***, ** та *} — рівень статистичної значущості 1 %, 5 % та 10 % відповідно. У дужках подано t-статистику. Розраховано за даними: World Bank; WEF; WIOD; UnctadStat; The Lisbon Council; Transparency International.

Глобальні ланцюги вартості у конкурентному зростанні країн

До ключових чинників економічного розвитку країн належить модернізація промисловості, що відбувається на рівні виробничих процесів (підвищення ефективності та продуктивності); товарів/послуг (перехід до виробництва технологічно складнішої продукції в наявних ланцюгах вартості); функціональному (збільшення частки доданої вартості внаслідок орієнтації на виконання складніших завдань) та міжгалузевому (перехід у нові ланцюги вартості з вищим рівнем технологічності)²⁷.

Динаміку конкурентоспроможності країн ЄС доцільно розглядати в координатах відносин між Центром і Периферією, в умовах яких характер торговельних та інвестиційних потоків визначають міркування мінімізації витрат і максимізації доданої вартості за допомогою використання переваг диверсифікованих мереж: «висхідних» (видобуток сировини, постачання, виробництво, логістика) та «низхідних» (продажі, маркетинг, обслуговування). До країн Східної Європи переміщується діяльність висхідних секторів, тоді як низхідні сектори залишаються у країнах ЄС-15, водночас проміжна продукція зі Східної Європи використовується для виробництва у країнах Центральної Європи. Реформи ринку праці Німеччини з початку 2000-х рр. (отримання грантів МСП для започаткування нового бізнесу, стимулювання пошуку робочих місць безробітними, практика соціального пакту між профспілками й організаціями працедавців і дуальна система освіти) значно підвищили ефективність економіки, сприяли зростанню частки висхідних секторів та регіоналізації низькотехнологічної промисловості в експортному секторі (офшоринг).

Сповільнення темпів залучення технологічних виробництв до країн ЦСЄ спричиняє виникнення «пастки середнього рівня доходу», яка є наслідком підвищення реальної заробітної плати у промисловості в урбанізованих локалізаціях, виснаження зростання продуктивності, зниження міжнародної конкурентоспроможності та сповільнення зростання ВВП. Головною перешкодою для переходу країн і регіонів на вищий рівень доходу стає низька абсорбційна здатність, зокрема, внаслідок недостатньої кваліфікації працівників, слабого розвитку інституцій, інфраструктури та несприятливого бізнес-середовища²⁸. На нашу думку, до шляхів подолання «пастки середнього рівня доходу» належать: розвиток інфраструктури; зниження витрат на здійснення виробничої діяльності; підвищення заробітної плати відповід-

²⁷ Frohm E., Gunnella V. Sectoral interlinkages in global value chains: spillovers and network effects // ECB Working Paper. — 2017. — No. 2064. — 38 p.

²⁸ Riaz M.F., Cherkas N., Leitzo J. Corruption and Innovation: Mixed Evidences on bidirectional Causality // *Journal of Applied Economic Sciences*. — 2018. — Vol. XIII, Issue 2(56). — P. 378–384.

но до зростання продуктивності праці; уникнення заниження обмінного курсу; становлення динамічного інноваційного малого і середнього бізнесу; переорієнтація системи вищої і середньої освіти на технічні спеціальності.

У роботі здійснено аналіз взаємозв'язків між показником участі національних компаній у ланцюгах вартості (індекс широти ланцюгів вартості²⁹, шкала від 0 до 7, найвищі позиції у 2017 р. — Швейцарія (5,8), Швеція (5,7), Великобританія (5,7), найнижчі — Румунія (3,6), Україна (3,5), Угорщина (3,4)) та національним доходом для країн Європи (рис. 4). Згідно отриманих результатів, на зростання національного доходу позитивно впливає активне залучення країн у глобальні ланцюги вартості, що залежить від рівня компліментарності секторів промисловості та розвитку внутрішньогалузевої торгівлі.

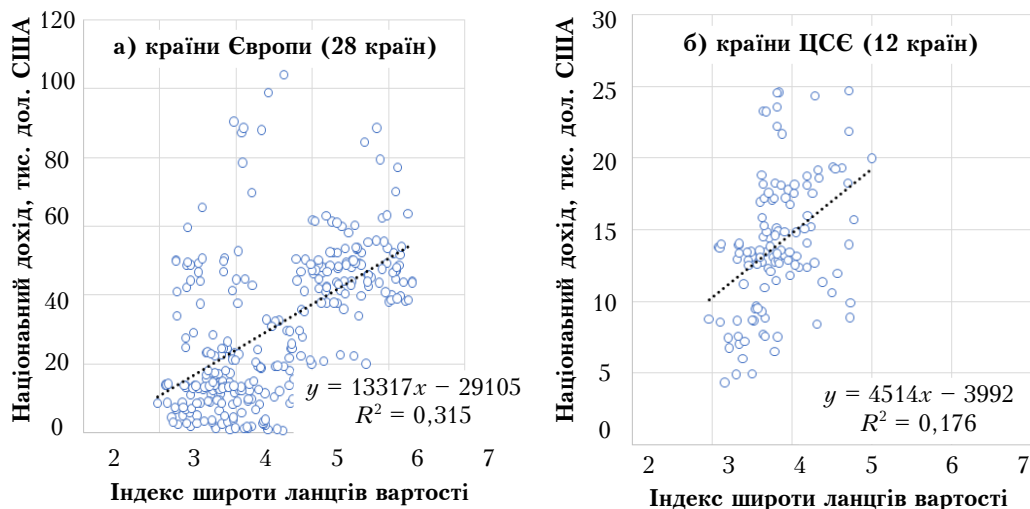


Рис. 4. Взаємозв'язок показника широти ланцюгів вартості та національного доходу, 2006–2016 рр.

Джерело: розраховано за даними WEF; World bank

Вплив глобальних ланцюгів вартості на внутрішню економіку здійснюється через трансмісійні канали економічної та соціальної модер-

²⁹ Показник, що характеризує концентрацію національних компаній вздовж ланцюга вартості (індекс широти ланцюгів вартості), враховується у базі даних Світового економічного форуму як компонент для розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності (входить у 11-й суб-індекс — складність бізнесу). Індекс широти ланцюгів вартості (його значення може бути у межах від 1 до 7) формується згідно з результатами спеціалізованого опитування щодо ступеня участі компаній країни глобальних ланцюгах (1 = незначна участь, передусім, пов'язана з окремими етапами, як наприклад, видобуток або нескладна переробка природних ресурсів; 7 = широка участь — присутність впродовж усього ланцюга вартості, наприклад, виробництво, маркетинг, менеджмент, наукові дослідження тощо).

нізації: зворотні та форвардні зв'язки; про-конкурентну реструктуризацію ринку; трансфер технологій; мінімальний ефект масштабу і ефект ринку праці, що включає попит на кваліфікованих працівників і підвищення їх рівня знань і компетенцій. Зворотні зв'язки створюють ефект попиту (високі стандарти якості у провідних компаній) та ефект підтримки (обмін технологіями, авансові платежі тощо). Трансфер технологій підвищує продуктивність національних компаній за допомогою ефектів дифузії (поширення знань у секторі через поставальників), якості та доступності (конкуренція на ринку ресурсів та проміжної продукції)³⁰.

Для країн, що розвиваються, розширення участі у глобальних ланцюгах вартості є пріоритетним завданням, оскільки дає змогу ефективно інтегруватися у світову економічну систему, залучати інвестиції, нарощувати виробництво і покращувати динаміку соціально-економічного розвитку³¹. Реалізація цього напряму передбачає приєднання до глобальних ланцюгів вартості; розширення і зміцнення власних позицій та отримання максимальних переваг від цієї участі з урахуванням збалансованого розвитку країн³². З цією метою уряду та бізнесу належить здійснити низку кроків: ідентифікувати сектори з найвищим рівнем конкурентних переваг; проаналізувати позиціонування експортних товарів/послуг у широкій мережі міжгалузевих виробничих зв'язків; визначити завдання, які створюють найбільшу внутрішню додану вартість або є перспективними для економічного зростання та збалансованого розвитку. Для розширення та зміцнення позицій компаній у глобальних ланцюгах необхідними є перехід до виробництва товарів із вищим рівнем технологічності в існуючому ланцюгу вартості (модернізація продукту), нарощування частки доданої вартості в кінцевому продукті в існуючих завданнях (функціональне оновлення); та перехід у нові глобальні ланцюги з вищими частками доданої вартості (міжсекторальне оновлення). Інвестиції у людський капітал доцільно реалізовувати через практичні знання (співпраця підприємств з університетами у комерціалізації проектів, стимулювання стартапів, інноваційних моделей бізнесу); сприяння соціальній модернізації (забезпечення мобільності працівників, підвищення стандартів та якості життя, покращення рівня соціального захисту); забезпечення справедливого розподілу можливостей і результатів (доступність освіти та створення умов для високої соціальної мобільності).

³⁰Hernández V., Pedersen T. Global value chain configuration: A review and research agenda // *Business Research Quarterly*. — 2017. — № 20(2). — P. 137–150.

³¹Шевчук, В., Атаманчук, З., Черкас, Н. Монетарні ефекти платіжного балансу і ремонетизація української економіки // *Стратегічні пріоритети*. — 2007. — № 3. — С. 67–75.

³²West J. Getting Better Value Out of Global Value Chains // In *Asian Century... on a Knife-edge*. Palgrave Macmillan, Singapore. — 2018. — P. 91–123.

Глобальна мережевізація в економічному зростанні та конкурентоспроможності економіки України

Важливим завданням уряду України має стати підтримка зусиль національних компаній для переміщення вгору глобальними ланцюгами у напрямі позицій із вищою часткою доданої вартості. З огляду на досвід країн ЄС щодо підтримки менш розвинених регіонів із застосуванням принципів «смарт»-спеціалізації, уряду доцільно визначити мультиплікативні ефекти з точки зору доданої вартості від можливої модернізації найбільших компаній України. Зокрема, слід стимулювати аграрні холдинги до експорту продукції із високими якісними характеристиками у напрямі освоєння вищих цінних сегментів, наприклад органічної продукції, що закладе передумови для поступового становлення високотехнологічних секторів (зокрема, нутрицевтика та біофармацевтика). В Україні лише незначна частка вітчизняних компаній контролює власні ланцюги вартості та/або інтегрується до міжнародних виробничих мереж з національними технологіями, інноваціями і брендами. Переважно відбувається офшоринг виробництв і надання послуг для внутрішнього ринку, а виробничі процеси залишаються у межах контролю міжнародної компанії, яка розширює глобальний ланцюг вартості. В українському контексті конкурентні переваги створює низька заробітна плата та відносна доступність кваліфікованої робочої сили³³, однак часто ці чинники нівелюються адміністративними перепонами і слабкістю державних інституцій, які не здатні забезпечувати правове поле, продуктивне бізнес-середовище та необхідні умови приваблення інвестицій.

Для планування дій уряду щодо приєднання та посилення позицій країни у глобальних виробничих мережах і ланцюгах вартості важливо є об'єктивна оцінка вихідного економічного потенціалу та використання статистики торгівлі на основі доданої вартості, що дозволяє прослідкувати динаміку торгівлі завданнями. Україні важливо приєднатися до міжнародних ініціатив і забезпечити включення показників системи національних рахунків у міжнародні бази даних «витрати-випуск» (зокрема COT-OECD і WIOD — World Input-Output Database).

У сучасних умовах для українських компаній з точки зору економічної доцільності та технологічної спроможності реалістичними стратегіями освоєння сегментів із вищою часткою доданої вартості є бренд-менеджмент (зокрема прав інтелектуальної власності) або контроль над інтерфейсом споживачів/користувачів програмних продуктів. У випадку промислового виробництва — управління критично-

³³ Cherkas N. Technological Exports and the Dynamics of Ukraine's Economic Growth // *International Economic Policy*. — 2006. — № 4. — P. 5–28.

важливою для кінцевого виробництва ланкою глобального ланцюга. В умовах глобального переходу до Індустрії 4.0. та цифрової економіки розвинений сектор інформаційних технологій України слугуватиме потужним чинником підвищення ефективності та економічної модернізації виробництва. Зокрема, для підвищення ефективності застосування кваліфікованого людського потенціалу перспективним напрямом є стимулювання підприємництва та підтримка ініціатив МСП. До завдань уряду належить створення ефективної системи комунікацій між підприємствами для полегшення ідентифікації потенційних партнерів; надання консультаційних та навчальних послуг і сприяння фінансуванню ланцюгів постачання шляхом безпосереднього субсидування, або у взаємодії з банками і страховими компаніями забезпечення державних гарантій і розподілу ризиків. Інтеграція у технологічні мережі європейської промисловості дозволяє підсилити тенденцію до покращення сальдо експорту-імпорту, яке абсолютно необхідне для зміцнення грошової одиниці, що запобігатиме еміграції кваліфікованої робочої сили.

Приєднання до глобальних ланцюгів вартості вимагає поєднання сприятливих для бізнесу чинників: належного рівня заробітної плати, високої продуктивності праці, помірної інфляції, якості бізнес-середовища, низького рівня політичного та економічного ризику, ефективних нормативно-правових та податкових регуляторів, розвитку технологій, кластерних ефектів, якості цифрової передачі даних, економії від масштабу. Для стимулювання інноваційного підприємництва доцільним є цільове використання фіскальних інструментів (спеціальні податкові пільги, податкові кредити або знижені ставки податків на випуск інноваційної продукції тощо). Роль держави полягає, передусім, у максимальному спрощенні адміністрування, організації відповідної сучасної інфраструктури та сприятливого для інновацій інституційного середовища.

Висновки

Стрімкий розвиток інформаційних технологій, пришвидшення динаміки міжнародного руху товарів, послуг, капіталів, фрагментація виробництва, торгівлі та споживання призвели до виникнення глобальних виробничих мереж і ланцюгів вартості, в яких окремі компанії, регіони чи країни спеціалізуються на виконанні специфічних операцій, а ТНК переходять до аутсорсингу значної частини процесів створення продуктів чи надання послуг. Міжнародна конкурентоспроможність компаній і країн починає детермінуватись не лише обсягом і технологічною структурою виробництва чи експорту, а створенням вищої частки доданої вартості у глобальних ланцюгах. Еволюцію

концепції глобальної мережевізації відображають теорії глобальних виробничих мереж, орієнтованих на локальні та глобальні виміри інституціоналізації, корпоратизації та технологізації та цифровізації.

Близько половини вартості експорту надходить із зовнішніх джерел, що координуються регіональними/ глобальними мережами виробництва. Фундаментальним аналітичним індикатором для національних економік та їх окремих секторів є двокомпонентний «індекс участі у глобальних ланцюгах вартості». Низькі показники участі у глобальних ланцюгах характерні для країн, що розвиваються та країн-експортерів сировинних товарів із низьким рівнем внутрішньої доданої вартості, що підтверджено секторальним аналізом сільського господарства, природних ресурсів, бізнес-послуг, електричного і оптичного обладнання.

Ефективна макроекономічна політика та сприятливе бізнес-середовище формують умови для міжнародної конкурентоспроможності країн і регіонів та забезпечення їх збалансованого зростання за рахунок високої частки доданої вартості. Вона асоціюється насамперед з якістю людського капіталу, міцною грошовою одиницею, бюджетною дисципліною та прозорістю роботи державних інституцій, що підтвердив панельний аналіз впливу основних макроекономічних показників на додану вартість і глобальну конкурентоспроможність високорозвинених, середземноморських і східноєвропейських країн.

Ефективна інтеграція країн до глобальних ланцюгів вартості забезпечується цілеспрямованою політикою входження до виробничих мереж шляхами розвитку кластерів, індустріальних та наукових парків, вільних економічних зон та інших інноваційних конкурентних просторів, залучення технологічних іноземних інвесторів, допомоги національним компаніям у пошуку торговельних партнерів та технологій, покращення інфраструктури, логістики тощо. Для розширення та зміцнення власних мережевих позицій пріоритетами є максимізація абсорбційного потенціалу, стимулювання інновацій та розвиток технологічних компетенцій, відповідність стандартизації товарів і бізнес-процесів. Отримання максимальних переваг від участі у глобальних ланцюгах з урахуванням збалансованого розвитку країни передбачає високу продуктивність, справедливий розподіл можливостей і результатів від діяльності у виробничих мережах, сприяння соціальній модернізації та екологізації у парадигмі сталого розвитку.

Основними напрямами державної політики інтеграції вітчизняного бізнесу в глобальні виробничі мережі виступають: реалізація науково-технологічного та інноваційного потенціалу, мобілізація людського та інтелектуального капіталу, цифрова трансформація бізнесу, міжнародна гармонізація законодавства, інституційна стабільність, захист прав власності, забезпечення прозорості адміністрування, дійова антикоруп-

пційна діяльність, конструктивний діалог та стратегічне партнерство влади і великих компаній, технологічна та організаційна модернізація виробничої, транспортно-логістичної та соціальної інфраструктури, євроінтеграційний розвиток України, участь у регіональних і субрегіональних об'єднаннях країн.

Список літератури

1. *Antoniuk L., Cherkas N.* Macro level analysis of factors contributing to value added: technological changes in European countries // *Problems and Perspectives in Management*. – 2018. – №16(4). – С. 417–428.
2. *Apple's Supplier Responsibility*. URL: <https://www.apple.com/supplier-responsibility>.
3. *Baldwin R.* *The Great Convergence* // Harvard University Press. – 2016. – 329 p.
4. *Ceglowski J.* Assessing export competitiveness through the lens of value added // *The World Economy*. – 2017. – № 40(2). – P. 275–296.
5. *Cherkas N.* Technological Exports and the Dynamics of Ukraine's Economic Growth // *International Economic Policy*. – 2006. – № 4. – P. 5–28.
6. *Cingolani I., Iapadre L., Tajoli L.* International production networks and the world trade structure // *International Economics*. – 2018. – № 153. – P. 11–33.
7. *Coe N.M., Yeung H.W.C.* *Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world* // Oxford University Press. – 2015. – 266 p.
8. *Dicken P., Kelly P.F., Olds K., Wai-Chung Yeung H.* Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy // *Global networks*. – 2001. – № 1(2). – P. 89–112.
9. *Ernst D., Center E.W.* Beyond Value Capture—Exploring Innovation Gains from Global Networks // *Megaregionalism 2.0: Trade And Innovation Within Global Networks*. –2018. – № 67. – 55 p.
10. *Frohm E., Gunnella V.* Sectoral interlinkages in global value chains: spillovers and network effects // *ECB Working Paper*. – 2017. – No. 2064. – 38 p.
11. *Global Value Chain Development Report* // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. –2017. – 190 p.
12. *Hernandez V., Pedersen T.* Global value chain configuration: A review and research agenda // *Business Research Quarterly*. – 2017. – № 20(2). – P. 137–150.
13. *Horner R., Nadvi K.* Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade // *Global Networks*. – 2018. – №18(2). – P. 207–237.
14. *Johnson R.C., Noguera G.* A Portrait of Trade in Value-Added over Four Decades // *Review of Economics and Statistics*. – 2017. – № 99(5). – P. 896–911.
15. *Koopman R., Wang Z., Wei S.J.* Tracing value-added and double counting in gross exports // *The American Economic Review*. – 2014. – № 104(2). – P. 459–494.

16. *Nielsen P.B.* The puzzle of measuring global value chains – The business statistics perspective // *International Economics*. – 2018. – № 153. – P. 69–79.
17. *OECD – WTO Trade in Value-Added (TiVA) initiative*. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.
18. *Riaz M.F., Cherkas N., Leitzo J.* Corruption and Innovation: Mixed Evidences on bidirectional Causality // *Journal of Applied Economic Sciences*. – 2018. – Vol. XIII, Issue 2(56). – P. 378–384.
19. *UNCTAD Statistics Data Centre*. «*International trade*». URL: <http://unctadstat.unctad.org>.
20. *West J.* Getting Better Value Out of Global Value Chains // *In Asian Century... on a Knife-edge*. Palgrave Macmillan, Singapore. – 2018. – P. 91–123.
21. *WIOD, World Input-Output Database*. URL: <http://www.wiod.org>
22. *Черкас Н.І.* Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України // *Економіка і прогнозування*. – 2013. – №2. – С. 128–139.
23. *Черкас Н.І.* Трансформаційний вплив Індустрії 4.0 на глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості // *Економіка промисловості*. – 2018. – № 1(81). – С. 5–20.
24. *Шевчук, В., Атаманчук, З., Черкас, Н.* Монетарні ефекти платіжного балансу і ремонетизація української економіки // *Стратегічні пріоритети*. – 2007. – № 3. – С. 67–75.
25. *The World Economic Forum* URL: <https://www.weforum.org>

Стаття надійшла до редакції 12.08.2019.

СІКА ЕДГАРДО,
ТКАЛЕНКО СВІТЛАНА,
ЛЮБАЧІВСЬКА РОКСОЛЯНА¹

Модель інвестиційної безпеки економіки України в євроінтеграційному векторі розвитку

АНОТАЦІЯ. У статті розкрито теоретико-методологічні засади дослідження основної складової економічної безпеки – інвестиційної, проведений ретроспективний аналіз іноземних та вітчизняних підходів до розуміння сутності інвестиційної безпеки. Акцентовано увагу на зміні парадигми дослідження національної, економічної безпеки та проблематики її складових в умовах глобалізації. Виявлено основні загрози інвестиційної безпеки на сучасному етапі розвитку країн світу. Доведено поліструктурність, складність, унікальність та індивідуальність формування інвестиційної моделі національної економіки, розкриті її особливості та досліджені структурні елементи. Показано активність моделі інвестиційної безпеки національних економік, у якій складові елементи постійно перебувають у динаміці, рушійному стані. Розкрито та розраховано основні індикатори інвестиційної безпеки в Україні, на основі яких доводиться безпечний стан інвестиційної моделі. Показано ефект залучення інвестицій з європейських країн, який має прояв не лише у збільшенні обсягів інвестицій, а й у покращенні взаємодії між Україною та країнами ЄС на основі реалізації Угоди про асоціацію та Угоди про поглиблену вільну торгівлю. Проаналізовано показники ВВП і прямих іноземних інвестицій у національній економіці, обсяг залучених інвестицій у національну економіку з країн ЄС і виявлено уповільнений темп економічного зростання та фактори, які вплинули на таке становище. Зазначено, що Україна має серйозні потреби в інвестиціях та фінансуванні власних потреб, а це вимагає мобілізації значних міжнародних ресурсів для підтримки макроекономічної стабільності. Змодельовано найбільш реалістичний сценарій залучення прямих іноземних інвестицій з країн ЄС на перспективу з урахуванням сучасного стану та етапу розвитку світової економіки. Виявлено та узагальнені кількісні та якісні фактори, які здійснюють вплив на залучення європейських прямих інвестицій, серед яких було виокремлено рівень інфляції, рівень споживання та зовнішній борг, які найбільше впливають на приріст європейських інвестицій й на підставі яких було побудовано модель з використанням пакета E-Views-7. Виявлено фактори, які знижують рівень інвестиційної безпеки та негативно впливають на обсяги залучення європейських інвестицій. Запропоновано заходи, які сприятимуть збільшенню обсягів залучення інвестицій з країн ЄС, та шляхи, які є перспективними напрямками формування моделі національної інвестиційної безпеки.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: інвестиційна безпека, модель інвестиційної безпеки, поліструктурність, загрози, національна економіка, інституціональність, інфраструктура, ієрархічність, європейські інвестиції, прямі іноземні інвестиції, індикатори інвестиційної безпеки, ефект інвестування, рівень інфляції, рівень споживання, зовнішній борг.

¹ Сіка Едгардо — доктор філософії «Економіки та технологій для сталого розвитку» (Університет Фоджа, Італія), а також доктор філософії «Технологій та інноваційного менеджменту» (SPRU, Великобританія), асистент кафедри економіки в Університеті Фоджа. Сфера наукових інтересів: еволюційний аналіз сталого розвитку з акцентом на фінансові обмеження еко-інноваційних компаній. Електронна адреса: edgardo.sica@unifg.it

Ткаленко Світлана Іванівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри європейської економіки і бізнесу ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: інвестиційна безпека, європейська інтеграція, іноземне інвестування. Електронна адреса: sv.tkalenko@gmail.com

Любачівська Роксоляна Зіновіївна — кандидат економічних наук, директор Центру міжнародної академічної мобільності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: біоекономіка, зелена економіка, інвестиції, сталий розвиток, інноваційна політика, високотехнологічні кластери. Електронна адреса: lyana.lubachevskaya@gmail.com

Вступ

У сучасних умовах розвитку світової економіки, що обумовлено глобалізаційними процесами, і як наслідок — призвело до підвищеного рівня взаємозалежності держав, гостро стають у центр уваги питання безпеки, а саме — національної, економічної. З більш активним, а у деяких випадках агресивним впливом глобалізації на національні економіки, змінюються погляди на проблеми забезпечення безпеки та змінюється парадигма економічної безпеки, у тому числі проблематика її складових, зокрема інвестиційної безпеки. Питання про дослідження інвестиційної безпеки обумовлено не лише глобалізацією, а й лібералізацією ринку капіталів і тенденціями руху прямих іноземних інвестицій, які суттєво змінилися з початку ХХІ ст. Звичайно, усі екзогенні та ендогенні фактори, ризики та загрози, які впливають на стан забезпечення безпеки врахувати не можливо, але слід застосовувати заходи з протидії та зменшення їх впливу.

Для підвищення рівня економічного зростання необхідні інвестиції, за умов недостатності власних, як правило, країни залучають іноземні. Україна належить до країн, де існує великий розрив між попитом і пропозицією, а отже, економіка найбільше саме залучає прямі іноземні інвестиції, аніж здійснює інвестування за кордон. Разом з тим прямі іноземні інвестиції мають бути і повинні виступати безпечним фактором для національного економічного зростання. Проблемами інвестиційної безпеки займаються і досліджують ряд іноземних фахівців: тВ. Баз², А. Беван та С. Естрін³, Дж. Гадіс⁴, Дж. Джек-сон⁵ та інші; та вітчизняні фахівці, серед яких варто відмітити дослідження та наукові праці О. Власюка⁶, В. Гейця⁷, Р. Дацківа⁸, В. Любімова⁹, С. Мошенського¹⁰, А. Сухорукова й Ю. Харазішвілі¹¹

² Bath V. Foreign Investment, the National Interest and National Security — Foreign Direct Investment in Australia and China // *Sydney Law Review*, 2012 — pp. 5–34.

³ Bevan A.A., Estrin S. The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies // Centre for Economic Policy Research, London, 2000 — CEPR Discussion — P. 2638

⁴ Gaddis J. Surprise, Security, and the American Experience. — Cambridge: Harvard University Press, 2005 — 160 p.

⁵ James K. Jackson. Foreign Investment and National Security: Economic Considerations, Congressional Research Service, 2013, Apr. 4–29 p.

⁶ Безпека та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Монографія / за заг. ред. О. С. Власюка — К.: НІСД, 2017 — 384 с.

⁷ Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. В. М. Гейця — Х.: Вид-во «ІН-ЖЕК», 2006. — 240 с.

⁸ Дацків Р. Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції — Львів: Центр Європи, 2006 — 160 с.

⁹ Любімов В. І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки / В. І. Любімов // Державне управління: удосконалення та розвиток. — [Електронний ресурс] — режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=136>

¹⁰ Мошенський С. Інвестиційна безпека в системі забезпечення економічної безпеки держави: поняття, категорії, сутність // *Наука молода*, 2008 — № 10. — С. 166–171.

¹¹ Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. // *Стратегічні пріоритети*. — 2013. — № 3 (28). — С. 5–15.

та інших. Усі фахівці, вчені, як правило, розглядають складові інвестиційної безпеки, проводять розрахунки інтегрального показника та приділяють увагу взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій та економічного зростання в приймаючих країнах. Недостатньо висвітленими залишилися питання впливу екзогенних та ендегенних факторів на залучення інвестицій у моделі інвестиційної безпеки в контексті євроінтеграційного вектора розвитку та підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Метою статті є дослідження особливостей формування моделі інвестиційної безпеки національної економіки та впливу факторів на обсяги залучення європейських інвестицій для подальшого безпечного економічного розвитку.

Основні засади дослідження проблем інвестиційної безпеки

Досліджуючи проблеми інвестиційної безпеки, нами було проведено ретроспективний аналіз різноманітних підходів до розуміння сутності економічної та інвестиційної безпеки серед іноземних, пострадянських і вітчизняних фахівців, що дало можливість акцентувати увагу на тому, що у новому тисячолітті, в умовах динамічних глобалізаційних процесів використовують «нове / сучасне» поняття «економічна безпека, що зумовлено появою та використанням нових елементів у методології дослідження. Складовою частиною економічної безпеки виступає інвестиційна, яка стала активною та найбільш досліджуваною зі зростанням руху капіталів на світовому ринку. Змінилися методологічні засади дослідження економічної безпеки та підходи до її складових.

У Національному інституті стратегічних досліджень під категорією «інвестиційна безпека» розглядають рівень інвестування економіки, що сприятиме забезпеченню розширеного відтворення, реструктуризації та технологічного переозброєння¹². Вітчизняний учений С. Мошенський під інвестиційною безпекою розуміє «змогу оптимально задовольняти поточні потреби економіки в капітальних вкладеннях за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання та повернення коштів, які інвестуються, а також досягнення оптимального співвідношення між розмірами іноземних інвестицій у країну і вітчизняних — закордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу»¹³. А. Мещеряков та Л. Новікова у своєму

¹² *Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України* / За ред. А. І. Сухокурова. — К.: НІПМБ, 2003. — 64 с.

¹³ *Мошенський С.* Інвестиційна безпека в системі забезпечення економічної безпеки держави: поняття, категорії, сутність // *Наука молода*, 2008 — № 10. — С. 166–171.

дослідженні розкривають дане поняття через інвестиційний процес у певному стані інвестиційної сфери, «за якого економіки здатна зберігати й підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни, зростання конкурентоспроможності її економіки та добробуту населення»¹⁴. О. Юркевич досліджує інвестиційну безпеку через «захищеність інтересів у сфері інвестування..., яка забезпечується створенням належних умов для формування інвестиційних ресурсів та їх ефективним використанням»¹⁵. Узагальнюючи дане поняття «інвестиційна безпека», зазначимо, що інвестиційна безпека розглядається по-перше, як певний рівень інвестування економіки, як потреба в іноземних інвестиціях; по-друге, як стан інвестиційної сфери; по-третє, як властивість інвестиційної системи; і по-четверте, як стійкий економічний розвиток, який призводить до зростання конкурентоспроможності національної економіки. Отже, інвестиційна безпека є складним поняттям, яке повинно включати сучасні методологічні підходи до формування інвестиційної системи загалом, сучасні тенденції глобалізаційного розвитку, враховувати динамічний вплив іноземних інвестицій на економіки країн та особливості формування привабливого інвестиційного середовища для країн, які мають потребу в іноземних інвестиціях.

Проблеми забезпечення інвестиційної безпеки повинні містити три основні підходи до них, і які підлягають вирішенню: по-перше, проблеми інвестиційної діяльності; по-друге, проблеми інвестиційної сфери; і по-третє, проблеми механізму залучення і реалізації та ефективного використання іноземних інвестицій. Сьогоднішні загрози національній, економічній, інвестиційній безпеці більшість фахівців розглядають як виклики державам. До основних таких загроз в інвестиційній безпеці слід віднести іноземні інвестиції, які¹⁶:

- ✓ загрожують суверенітету та незалежності держав;
- ✓ можуть перешкоджати виробництву матеріалів, технологій та ін. у сфері військово-промислового комплексу;
- ✓ несвоєчасно надходять у пріоритетні сектори, які вимагають безперервності інвестиційних операцій;
- ✓ не поважають верховенств права та демократій у приймаючій країні;
- ✓ пов'язані зі злочинною діяльністю;

¹⁴ Мещеряков А.А., Новікова Л.Ф. Інвестиційна безпека держави / А.А. Мещеряков, Л.Ф. Новікова // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. — 2013. — № 2. — С. 23–29.

¹⁵ Юркевич О.М. Оцінка рівня інвестиційної безпеки в Україні / О.М. Юркевич // Міжнародна економічна політика: наук. журнал / К.:КНЕУ, 2012. — Спец. вип.: у 2 ч. — Ч. 2. — С. 402–407.

¹⁶ Wehrle, F. and J. Pohl. Investment Policies Related to National Security: A Survey of Country Practices — OECD: Working Papers on International Investment — Publishing, Paris — 2016 — № 02 — 80 p.

- ✓ спрямовані на відмивання капіталу;
- ✓ здійснюють негативний вплив на природні ресурси приймаючої національної економіки.

Незважаючи на загрози, економічне зростання та активізація національної економіки вимагає задоволення критичної потреби у збільшенні інвестиційних потоків з урахуванням безпечного економічного розвитку. Динаміка та обсяги залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) впливають на рівень інвестиційної активності, і як наслідок — економічного росту. Саме протягом останньої чверті минулого століття майже усі держави світу поступово відкривалися до іноземних інвестицій, і приймаючі країни, як правило, мали позитивний ефект. Іноземні інвестиції сприяли їх економічному росту і розвитку, створювали робочі місця і загалом підвищували добробут.

Отже, головним завданням для національних економік, держав є баланс між залученими іноземними інвестиціями та інвестиційною безпекою. Політика має бути такою, яка б створювала належні умови для забезпечення національної безпеки та сприяла залученню й ефективному використанню іноземних інвестицій.

Модель інвестиційної безпеки національної економіки

Для кожної держави побудова моделі інвестиційної безпеки національної економіки є унікальною та індивідуальною, яка перебуває у площині реалізації національної інвестиційної політики з урахуванням національних інтересів. Останні є рушійною силою економічного розвитку країн, основою консенсусу, найсильнішим фактором мобілізації суспільства та засобом реалізації його потенціалу. Згідно з ученням школи політичного реалізму національні інтереси є причиною міжнародних відносин як таких¹⁷. Реалізація та захист національних економічних інтересів і є змістом забезпечення економічної та її складової інвестиційної безпеки.

Модель інвестиційної безпеки національної економіки розглядаємо як поліструктурну і складну, в якій:

по-перше, певний стан, характеристика інвестиційної безпеки повинні бути таким, щоб (а) протидіяти існуючим загрозам (тобто сукупності тих умов і факторів, які сприяють реалізації небезпек для економіки); (б) мати змогу протистояти ризикам (а саме — збиткам у будь-якій формі, що мають імовірнісний характер);

по-друге, на забезпечення відповідного стану інвестиційної безпеки впливає (а) відповідний моніторинг, який проводиться на основі оцінки основних індикаторів і означає попередження щодо негативних явищ і не-

¹⁷ Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Д.Г. Лук'яненко та А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2011 — 703 с. // Ткаленко С.І. Європейський інтеграційний вектор України в системі національної економічної безпеки — С. 400–415.

безпеки; (б) аналіз і моделювання, що проводиться на основі визначення оцінки рівня інвестиційної безпеки відповідно до порогових значень;

по-третє, прийнятна, належна характеристика інвестиційної безпеки формується за допомогою (а) сприятливого клімату (інвестиційної привабливості), що оцінює привабливість інвестиційного середовища; (б) інвестиційної активності, що розглядається через оцінку рівня інвестування в країні; (в) економічного зростання, що аналізується через макроекономічні показники розвитку національної економіки.

Модель інвестиційної безпеки обумовлена багатофакторністю процесів і взаємозв'язком її елементів; відсутністю достатньої кількісної інформації щодо динаміки процесів, що у свою чергу примушує переходити до якісного аналізу процесів; мінливістю та швидкістю змін процесів у часі тощо. Елементами моделі інвестиційної безпеки є рівень безпечності, забезпечення правового регулювання в інвестиційній сфері, сприятливий інвестиційний клімат та інвестиційна інфраструктура, надання гарантій іноземним інвесторам, визначення пріоритетних галузей інвестування, стимулюючі заходи із залучення іноземних інвестицій, державний моніторинг і регулювання інвестиційного процесу, позитивний імідж держави, активність держави у сфері інвестиційної діяльності щодо залучення іноземних інвестицій.

В сучасних умовах у моделі інвестиційної безпеки національної економіки поліструктурність означає взаємопереплетіння якісних підсистем, які утворені економічними, соціальними, інституційними, інфраструктурними та іншими ієрархічними структурами; це означає, що модель інвестиційної безпеки представлена сукупною множинністю елементів, які, з одного боку, взаємопов'язані та здійснюють вплив один на одного, а з другого боку, є незалежними. Парадигмальну поліструктурність інвестиційної безпеки вважаємо відносно новим і динамічним сектором безпеки держави з великою кількістю якісних і кількісних елементів, які відрізняються за своїми властивостями, функціональним призначенням, складною внутрішньою структурою та являють собою єдине ціле (модель).

Парадигмальну поліструктурну модель інвестиційної безпеки національної економіки слід віднести до класу активних систем, оскільки усі її складові елементи постійно перебувають у динаміці, й дана модель не має сталого значення. Активність моделі інвестиційної безпеки має прояв у послідовному переході з одного гармонійного стану в інший гармонійний стан через певні проміжки часу, які характеризуються дисгармонійним станом. У такому гармонійному стані, в середині моделі інвестиційної безпеки спостерігаємо тиск між складовими елементами, на які здійснюють вплив як екзогенні, так й ендогенні фактори, що приводять у рух усю систему. Те, як елементи інвестиційної безпеки реагують на тиск, так й швидко відбувається зміна «гармонійного» стану, тобто зміна значення інтегрального індикатора інвестиційної безпеки.

Основні індикатори моделі інвестиційної безпеки економіки України розраховані авторами і подані у табл. 1. Проведений аналіз більшості показників засвідчує безпечний рівень подальшого економічного розвитку, що обумовлено величезною недостатністю залучених іноземних інвестицій до національної економіки. Причинами такої недостатності, слід зазначити, є неефективне проведення реформ в Україні, наявність високих ризиків для іноземних інвесторів, як у політичному, так і в економічному середовищах.

Таблиця 1

**ІНДИКАТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ,
2007–2017 рр.^{18; 19}**

Порогові значення	Притік ПІІ за останній рік		Притік ПІІ за останні три роки		Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП, %	Відношення ПІІ до ВВП, %
	Відношення чистого приросту ПІІ до ВВП, %	Притік ПІІ на кількість мешканців	Відношення чистого приросту ПІІ за останні 3 роки до ВВП, %	Притік ПІІ за останні 3 роки на душу населення		
	не менше як 5–10%	не менше як 500 дол. США			не менше як 25%	
2007	5,3	634,0	4,3	136,2	1,7	14,5
2008	3,8	769,9	4,4	179,7	1,3	15,7
2009	2,1	845,8	3,7	99,6	1,3	29,0
2010	2,7	988,5	2,9	88,2	4,1	27,6
2011	3	1054,7	2,6	96,3	3,6	26,8
2012	2,7	1133,9	2,8	112,1	2,9	26,4
2013	2,6	1180,3	2,8	115,8	2,9	27,1
2014	2,6	897,0	2,6	77,4	1,8	40,2
2015	3,1	854,7	2,8	59,5	4,1	44,7
2016	3,1	916,7	2,9	64,1	4,7	38,7
2017	2,3	918,9	2,8	74,6	1,7	34,9

¹⁸ Ткаленко С.І. Тенденції світового ринку прямих іноземних інвестицій та їх вплив на інвестиційну безпеку України // *Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту*. — 2010. — № 1 (26) — С. 57–63.

¹⁹ Складено і розраховано авторами за: Національний банк України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: // www.bank.gov.ua, Державна служба статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: // www.ukrstat.gov.ua, The World Bank [Electronic resource] — Access Mode: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

Характеризуючи динаміку притоку іноземних інвестицій за дане десятиліття (у відношенні до ВВП та на душу населення) з 2007 р. цей показник погіршився, що було обумовлено впливом світової фінансової кризи, повільними кроками з виходу з даної ситуації та слабким орієнтиром на економічне зростання, економіко-політичною ситуацією в країні в останні роки. Разом з тим з 2009 р. динаміка загального обсягу ПІІ до ВВП, яка за пороговим значенням має бути не менше як 25 %, досягла такого значення і до сьогодні перебуває у межах 29–45 %, це спричинено не стільки збільшенням обсягів залучення іноземних інвестицій (хоча в абсолютному значенні спостерігається їх відтік), скільки суттєвим зменшенням ВВП (зокрема через проведення АТО на території країни) та уповільненням економічного зростання загалом.

Індикатор динаміки іноземних інвестицій у країну на душу населення має кращий показник. Загальноприйнятий встановлений нижній поріг на рівні 500 дол. США на душу населення був перевищений ще у 2006 р., й за останнє десятиліття утримується на такому мінімально зазначеному рівні. Звичайно порівнювати такий індикатор із розвиненими економіками не слід, оскільки його значення є вкрай низьким, але прагнути до його зростання необхідно.

Індикатор щодо відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП за останні десять років є незадовільним і значно нижче встановленого порогового значення, що засвідчує повне моральне застарівання устаткування та основних фондів, технологічне застарівання, яке призводить до неефективного використання ресурсів, наявного потенціалу, зниження конкурентоспроможності національних товарів і країни загалом.

Незадовільний рівень індикаторів інвестиційної безпеки перешкоджає економічному розвитку. Більш того, вважаємо, що зростання національної економіки в більшій мірі залежить саме від обсягу та ефективності використання залучених прямих іноземних інвестицій в основний капітал. Отже, загрозою інвестиційної безпеки є недостатній обсяг інвестицій в реальний сектор економіки. Таке становище передбачає у першу чергу сприяння формуванню сприятливого інвестиційного клімату та інвестиційного середовища.

Ідентифікація ефекту впливу європейських ПІІ на економічний розвиток України

Накопичення інвестиційних ресурсів, їх ефективне використання прямо і безпосередньо впливають на економічне зростання будь-якої національної економіки, а також визначають у майбутньому тенденції економічного розвитку. Разом з тим слід ураховувати те, що інвестиції повинні реалізовуватися в ефективних формах, спрямовуватися на

перспективні напрямки економічного розвитку, перспективні галузі, сектори економіки, враховуючи національні інтереси. Неефективне використання інвестицій призводитиме до протилежних тенденцій: реалізація інвестицій у галузі, які найшвидше призводять до отримання прибутку для інвесторів (національні інтереси щодо таких галузей не завжди збігаються з інтересами іноземних інвесторів), відтік іноземного капіталу з країни, і як наслідок — зменшення ВВП, падіння обсягів виробництва, уповільнення економічного зростання (або загалом падіння економічного зросту). Отже, ефективність використання прямих іноземних інвестицій з урахуванням євроінтеграційного вектора розвитку економіки України, тобто з країн ЄС не лише сприятиме економічному зростанню, а й вестиме загалом до отримання синергетичного ефекту, що має прояв не лише у збільшенні обсягу залучених європейських інвестицій, а й у покращенні взаємодії між суб'єктами країн відповідно до особливостей реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і Угоди про поглиблену вільну торгівлю.

Проведені нами емпіричні дослідження показали взаємозв'язок між зростанням/приростом іноземних інвестицій та економічним зростанням. Статистика засвідчує на сьогодні повільне економічне зростання в національній економіці (рис. 1). Уповільнення темпів економічного піднесення, звісно, обумовлено у першу чергу економіко-політичною ситуацією в Україні, модернізаційними процесами в економіці, проведенням подальших реформ.

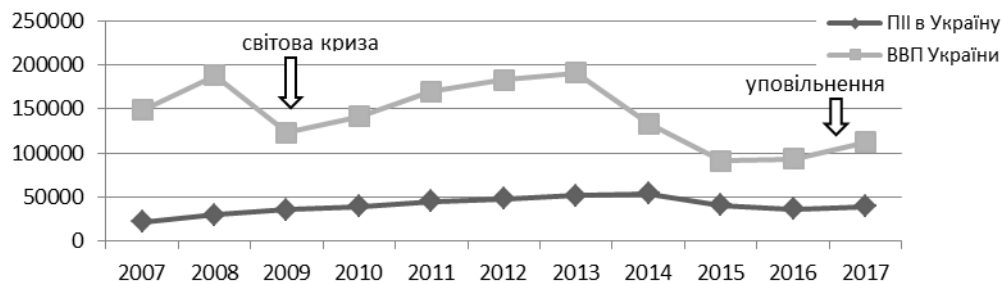


Рис. 1. Показники ВВП і ПІІ в Україну за останнє десятиліття, млн дол. США²⁰

Залучення інвестицій з країн Європейського Союзу відбувається ще з часів набуття незалежності України. Починаючи з 2004 р. спостерігалось суттєве щорічне зростання залучених обсягів європейських інвестицій, але після світової фінансової кризи 2007–2008 рр. залучення інвестицій з країн ЄС в абсолютному виразі до 2014 р.

²⁰ Складено авторами за даними: Державна служба статистики України — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.01.2018)

зростало, а після суттєво зменшилося, зменшився і відносний показник країн ЄС у загальному обсязі інвестицій (табл. 2). На таку тенденцію вплинуло проведення антитерористичної операції на території України, й більш того — відтік інвестицій до країн ЄС в умовах нестабільної та невизначеної політико-економічної ситуації суттєво збільшився.

Таблиця 2

**РУХ ІНВЕСТИЦІЙ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄС,
млн дол. США²¹**

Рік	Прямі інвестиції в Україну,	Прямі інвестиції з України
	% країн ЄС у загальному обсязі залучених інвестицій	
2007	92,2	95,6
2008	95,4	95,9
2009	88,5	94,9
2010	80,9	94,9
2011	81,5	94,9
2012	81,5	94,4
2013	79,6	93,6
2014	76,4	92,4
2015	76,2	95,1
2016	73,0	96,8
2017	66,9	96,4

На рис. 2 показано обсяги та тенденція залучення іноземних інвестицій з країн ЄС у національну економіку. Сьогодні загальний обсяг залучення європейських інвестицій знаходиться на рівні 2008 р. Незважаючи на такий спад, вважаємо перспективним і реальним сценарієм зростання їх рівня до 2020 року. З метою визначення перспектив щодо залучення прямих іноземних інвестицій з країн ЄС нами був зроблений підбір емпіричної функції на основі проведеного аналізу

²¹ Складена автором за даними: Державна служба статистики України — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 24.01.2018)

п'яти функцій (лінійна, поліноміальна, експоненціальна, степенева, логарифмічна).

Для прогнозування ліній тренду та виявлення реалістичного сценарію ми використали лінійну функцію, в якій коефіцієнт достовірності дорівнює 72 % (що означає хорошу якість). Отже, результати прогнозу є прийнятними, прогнозовані дані наведені у табл. 3. Загалом на найближчі роки до 2020 р., як наш прогноз, так і прогноз від міжнародних експертів щодо залучення європейських інвестицій є позитивним, але він передбачає подальше формування привабливого інвестиційного середовища.

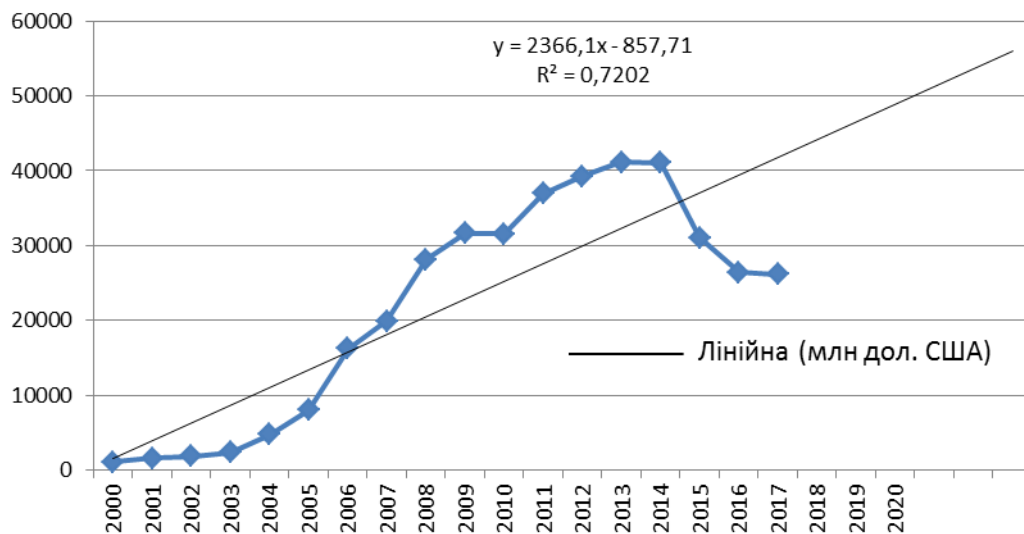


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції з країн ЄС та прогноз на 2018–2020 рр., млн дол. США²²

Серед значимих факторів, які впливають на процес залучення іноземних інвестицій, є економічне зростання в країні (якщо економіка перебуває на підйомі, це є позитивним сигналом для іноземних інвесторів), а також показники інфляції та процентної ставки, зовнішній борг і зовнішня торгівля. Крім таких кількісних факторів на обсяг залучених іноземних інвестицій впливають і якісні, зокрема, до них варто віднести інвестиційну систему, інвестиційний клімат і середовище, розвинений фінансовий ринок і фінансову структуру.

²² Складено авторами.

Таблиця 3

**РЕАЛІСТИЧНИЙ СЦЕНАРІЙ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ З КРАЇН ЄС,
2018–2020 рр., млрд дол. США²³**

Рік	Умовний час, t	млн. дол. США	Реалістичний прогноз, R ² = 0,7202
2000	1	1091,2	-
2001	2	1565,4	-
2002	3	1868,9	-
2004	4	2345,1	-
2005	5	4739,7	-
2006	6	7997,8	-
2007	7	16254,6	-
2008	8	19912,4	-
2009	9	28175,4	-
2010	10	31608,5	-
2011	11	31538,4	-
2012	12	36969,1	-
2013	13	39268,9	-
2014	14	41132,3	-
2015	15	41032,8	-
2016	16	31046,9	-
2017	17	26405,6	-
2018	18	—	44098,19
2019	19	—	46464,29
2020	20	—	48830,39
2021	21	—	51196,49
Зміни за 21 рік, у 2021 р. порівняно з 2000 р.			+33%

²³ Розраховано авторами.

Провівши аналіз вищезазначених кількісних факторів, які впливають на обсяг залучених європейських інвестицій, а саме на приріст, ми використали в побудові моделі найбільш значимі з них. Побудова моделі впливу найбільш суттєвих факторів на приріст європейських інвестицій (ПІ) проводився за допомогою пакета E-Views-7. До таких факторів ми віднесли рівень інфляції (PI), рівень споживання (PC) та зовнішній борг (ЗБ). Авторами була побудована кореляційна матриця (табл. 4), а також наведені результати багатфакторної регресії (табл. 5).

Таблиця 4

МАТРИЦЯ КОЕФІЦІЕНТІВ КОРЕЛЯЦІЇ²⁴

Фактори	ПІ	PI	PC	ЗБ
ПІ	1,000000	-0,602598	0,013127	-0,903142
PI	-0,602598	1,000000	-0,700216	0,765968
PC	0,013127	-0,700216	1,000000	-0,225516
ЗБ	-0,903142	0,765968	-0,225516	1,000000

Таблиця 5

РЕЗУЛЬТАТИ БАГАТОФАКТОРНОЇ РЕГРЕСІЇ ПРИРОСТУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПІ²⁵

Залежна змінна – приріст європейських інвестицій
Використаний метод – метод найменших квадратів
Кількість використаних спостережень – 12 (2012–2017 рр.)

Змінна, фактор	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-Статистика	Ймовірність
PI	-0,112527	0,312814	-0,359727	0,7284
PC	-0,437563	0,401566	-1,089642	0,3076
ЗБ	-0,448361	0,147870	-3,032127	0,0163
C	42,48693	10,84444	3,917855	0,0044
R-squared	0,856244	Mean dependent var		-5,316667
Adjusted R-squared	0,802335	S.D. dependent var		11,65479
S.E. of regression	5,181664	Akaike info criterion		6,389331
Sum squared resid	214,7971	Schwarz criterion		6,550966
Log likelihood	-34,33599	Hannan-Quinn criter.		6,329488
F-statistic	15,88326	Durbin-Watson stat		2,028412
Prob (F-statistic)	0,000989			

²⁴ Складено авторами.²⁵ Складено авторами.

Кореляційна матриця пояснює взаємозв'язок між обраними нами змінними РІ, РС, ЗБ: сильна від'ємна кореляція між зовнішнім боргом, рівнем інфляції та приростом європейських інвестицій, мала позитивна кореляція між рівнем споживання та приростом європейських інвестицій. У дійсності маємо досить прийнятний результат кореляції, який підтверджує вдалість побудованої моделі.

Щодо вимог якості факторів визначаємося на рівні 5–10 % значимості. Отже, маємо одночасно той факт, що усі обрані нами змінні (фактори) регресійного рівняння не дорівнюють нулю; $R^2 = 85,6\%$, що означає те, наскільки відібрані нами критерії пояснюють зміни приросту інвестицій; R^2 відноситься до першої групи значення коефіцієнту детермінації, що означає високу якість; ймовірність прийняття нульової гіпотези близька до нуля; критерій Дарбіна–Уотсона 2,02 означає відсутність автокореляції. Дана модель була перевірена на наявність у ній автокореляції, що було зроблено за допомогою тесту Бреуша–Годфрі, який і підтвердив те, що автокореляція відсутня, ймовірність прийняття нульової гіпотези — 17,3 %. Також модель була перевірена на гетероскедастичність (за умов її наявності висновки обраних змінних / факторів моделі, а також обрані інтервали довіри та відносна перевірка статистичної гіпотези щодо впливу змінних на приріст європейських інвестицій може бути хибною). Перевірка моделі на гетероскедастичність була проведена за допомогою таких тестів, як Уайту, Бреуша–Пагона–Годфрі, Глейзера, Харві; їх результати наведено у табл. 6.

Таблиця 6

РЕЗУЛЬТАТИ ТЕСТІВ НА ГЕТЕРОСКЕДАСТИЧНІСТЬ²⁶

Тести	F-statistic	Prob. F	Obs* R-squared	Prob. Chi-Square	Scaled explained SS
Уайту	199,7311	(9,2) 0,0050	11,98666	(9) 0,2141	5,097927
Бреуша–Пагона–Годфрі	0,487015	(3,8) 0,7007	1,853129	(3) 0,6034	0,788136
Глейзера	0,869014	(3,8) 0,4960	2,949410	(3) 0,3995	2,291054
Харві	1,576804	(3,8) 0,2693	4,459003	(3) 0,2160	3,866194

За тестом Уайту, значимість регресії становить 21 %; за тестом Глейзера значимість регресії на рівні F-statistic = 50 % і $R^2 = 40\%$; за тестом Бреуша–Пагона–Годфрі — на рівні F-statistic = 70 % і $R^2 = 60\%$; за тестом Харві — на рівні F-statistic = 27 % і $R^2 = 22\%$; за тестом АРЧ значимість регресії на рівні F-statistic = 43 % і $R^2 = 77\%$ — тобто

²⁶ Складено авторами.

усі тести підтверджують відсутність гетероскедастичності. Більшість коефіцієнтів детермінації належать до першої і другої груп, що слід тлумачити як високу і хорошу якість обраних змінних, які пояснюють високий вплив обраних макроекономічних факторів на приріст європейських інвестицій у національній економіці. Отже, це підтверджує те, що маємо право прийняти нульову гіпотезу.

Також проведена перевірка даної моделі на наявність кореляції між обраними змінними (рис. 3). У процесі проведеного аналізу залежності між обраними нами трьома змінними/факторами — РІ (на рис. СРІ), РС (СО), ЗБ (ЕД) застосовують діаграму розсіювання. Така діаграма наочно показує, наскільки змінні можуть бути тісно взаємопов'язані; сукупність таких точок утворює «хмару». Чим більш розкидані точки обраних змінних — рівень інфляція, рівень споживання, зовнішній борг, тим менше взаємозалежними змінні є. У нашому випадку точки обраних змінних розкидані досить широко, а отже, стверджуємо, що існує слабкий зв'язок між змінними, тобто відсутній у нашій моделі нульовий тип кореляції.

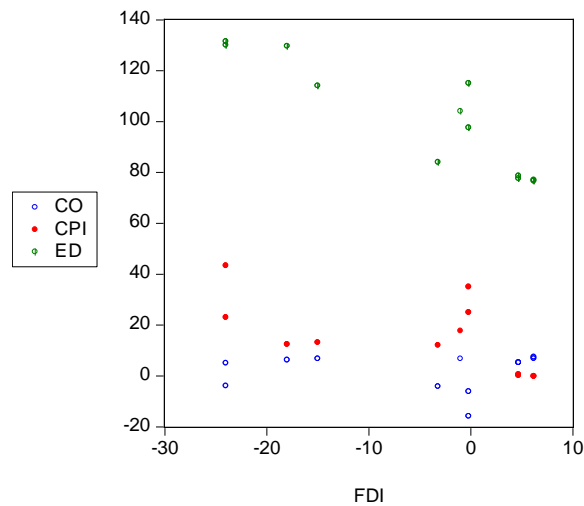


Рис. 3. Діаграма розсіювання змінних (РС, РІ, ЗБ), які пояснюють приріст європейських інвестицій у національну економіку²⁷

Здійснена перевірка моделі на пояснювальну здатність, оскільки побудована модель повинна досить точно відображати приріст європейських інвестицій за допомогою обраних незалежних змінних / факторів. Змодельовані значення досить чітко відобразили дійсні значення, а отже, модель можемо вважати повністю прийнятною, з достат-

²⁷ Складено авторами.

ньо високою пояснювальною здатністю. Таким чином, маємо рівняння, яке є статистично значимим і показує модель залежності приросту європейських інвестицій від рівня інфляції, рівня споживання і зовнішнього боргу, та має вигляд:

$$\Delta\Pi = -0,11252 \times \text{PI} - 0,43756 \times \text{PC} - 0,44836 \times \text{ЗБ} + 42,48693. \quad (1)$$

Дану модель пояснюємо у такий спосіб:

– зростання рівня інфляції на 1 % призводить до зменшенню приросту європейських інвестицій на 11 %, що означає підвищення рівня ризикованості інвестицій в умовах зростання інфляційних процесів. Зниження та стабілізація рівня інфляції, як правило, веде до збільшення приросту європейських інвестицій;

– зростання рівня споживання на 1 % призводить до зменшенню приросту європейських інвестицій на 43 %, і показує те, що схильність до споживання спричинює зменшення заощаджень, і, відповідно, зменшуються наявні інвестиції та їх обсяги залучення. Існує прямий зв'язок між інвестиціями та схильністю до споживання, граничною ефективністю капіталу і нормою відсотка;

– зростання рівня зовнішнього боргу є ризиком для приймаючої країни, оскільки існує ймовірність того, що позикова сума піде на покриття проблем у бюджеті, а не на ефективне використання інвестицій, у першу чергу в реальному секторі. Отже, зростання рівня зовнішнього боргу на 1 % зменшує приріст європейських прямих іноземних інвестицій на 44 %.

Висновки

Актуальність досліджуваної проблематики пов'язана з тим, що у XXI ст. в умовах динамічного розвитку глобалізаційних процесів змінилася парадигма економічної безпеки, що дозволило використовувати новий і сучасний підхід у дослідженні її складових, й зокрема інвестиційної безпеки, яка є складним поняттям і вимагає сучасних методологічних підходів до її тлумачення і розуміння. Однак, до розкриття сутності поняття «інвестиційної безпеки» вчені та фахівці підходять по-різному, єдиного розуміння не має. Узагальнюючи досліджене поняття інвестиційної безпеки, з одного боку, слід виокремити чотири підходи, за допомогою яких розкривається її сутність — як рівень інвестування, як стан інвестиційної сфери, як властивість інвестиційної системи, як стійкий економічний розвиток, з другого боку, інвестиційна безпека пов'язана з обсягами залучених прямих іноземних інвестицій, які безпосередньо впливають на економічний розвиток. Основним завданням для національної економіки є дотримання балансу між інвестиційною безпекою як складовою економічної, та обсягами залучених іноземних інвестицій, які визначатимуть стійкий

економічний розвиток і сприятимуть підвищенню рівня міжнародної конкурентоспроможності держави.

Кожній національній економіці притаманна індивідуальна й унікальна модель інвестиційної безпеки з визначеними кількісними та якісними індикаторами. Дана модель у приймаючих країнах повинна відповідати національним економічним інтересам. Така модель обумовлена взаємозв'язком її структурних елементів та багатofакторністю процесів, які відбуваються всередині; і є поліструктурною, що означає взаємопереплетіння всіх її підсистем, які утворені різноманітними структурами. Найчіткіше поліструктурність моделі інвестиційної безпеки можна показати за допомогою побудови когнітивних карт, що є наступним і більш поглибленим етапом розгляду даної проблематики.

Проведений нами аналіз інтегрального показника інвестиційної безпеки показав безпечний рівень економічного розвитку України. З одного боку, це є позитивним фактом, з другого – негативним, оскільки в національній економіці недостатньо власних ресурсів для подальшого стійкого зростання, й не на належному рівні залучаються прямі іноземні інвестиції, зокрема з країн ЄС, ураховуючи євроінтеграційний вектор розвитку. Невеликі обсяги залучених європейських інвестицій можна пояснити такими причинами: нестабільна соціально-економічна та політико-економічна ситуація в країні починаючи з 2014 р., що мала негативний вплив і, більш того, призвела до відтоку капіталу; неефективність правового забезпечення та подальші повільні темпи проведення реформ; відсутність визначеності пріоритетних галузей інвестування; відсутність належного моніторингу і регулювання інвестиційного процесу; недостатньо сприятливе інвестиційне середовище для іноземних та європейських інвесторів, що також стало каталізатором такого рівня залучення інвестицій.

Досліджуючи тривалий час дану проблематику, слід зазначити, що в національній економіці відбувається диспропорційний розподіл інвестицій, й не завжди інтереси іноземних інвесторів збігаються з національними інтересами, й більш того такі іноземні інвестиції можуть нести загрози безпечного подальшого економічного розвитку. Загалом залучення іноземних інвестицій є тривалим процесом, але він має бути прозорим і відповідати сучасним національним інтересам у контексті реалізації загальнодержавної стратегії економічного розвитку. Загалом за допомогою інвестицій, як власних, так і залучених, відбувається стимулювання економічного стійкого зростання, більш того, вони зменшують рівень безробіття в країні, приносять новітні технології, ноу-хау, передовий управлінський досвід, сприяють інноваційному розвитку, підвищують конкурентоспроможність національних товарів і країни загалом. Отже, для збільшення обсягів залучення

європейських інвестицій авторами запропоновано сформувати сприятливе інвестиційне середовище, інвестиційний клімат, сприятливе бізнес середовище; дієвий та ефективно діючий інвестиційний ринок; сприяти підвищенню рівня ефективності співпраці з європейськими інвесторами; стимулювати інвестиційну діяльність використовуючи різноманітні інструменти; ефективніше використовувати наявний інвестиційний потенціал. Тобто, перспективним напрямом формування моделі національної інвестиційної безпеки є три основні складові: по-перше, привабливе, комфортне середовище для європейського бізнесу, інвесторів та зацікавлених стейкхолдерів; по-друге, сучасна інвестиційна інфраструктура; по-третє, модернізація інвестиційної сфери.

Список літератури

1. *Безпека* та конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації. Монографія / за заг. ред. О. С. Власюка — К.: НІСД, 2017 — 384 с.
2. *Дацків Р.* Економічна безпека держави в умовах глобальної конкуренції — Львів: Центр Європи, 2006 — 160 с.
3. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: // www.ukrstat.gov.ua
4. *Любимов В. І.* Поняття та критерії інвестиційної безпеки [Електронний ресурс] / В. І. Любимов // Державне управління: удосконалення та розвиток. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=136>
5. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / За ред. А. І. Сухорукова. — К.: НІПМБ, 2003. — 64 с.
6. *Мещеряков А. А., Новікова Л. Ф.* Інвестиційна безпека держави / А. А. Мещеряков, Л. Ф. Новікова // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. — 2013. — № 2. — С. 23–29.
7. *Моделювання* економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / за ред. В. М. Гейця — Х.: Вид-во «ІН-ЖЕК», 2006. — 240 с.
8. *Мошенський С.* Інвестиційна безпека в системі забезпечення економічної безпеки держави: поняття, категорії, сутність // Наука молода, 2008 — № 10. — С. 166–171.
9. Національний банк України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: // www.bank.gov.ua
10. *Ресурси* та моделі глобального економічного розвитку: монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. Д. Г. Лук'яненко та А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2011 — 703 с. // Ткаленко С. І. Європейський інтеграційний вектор України в системі національної економічної безпеки — С. 400–415.
11. *Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М.* Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / Сухоруков А. І., Харазішвілі Ю. М. // Стратегічні пріоритети. — 2013. — № 3 (28). — С. 5–15.

12. *Ткаленко С.І.* Тенденції світового ринку прямих іноземних інвестицій та їх вплив на інвестиційну безпеку України // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. — 2010. — №1 (26) — с. 57–63.

13. *Юркевич О.М.* Оцінка рівня інвестиційної безпеки в Україні / О.М. Юркевич // Міжнародна економічна політика: наук. журнал / К.:КНЕУ, 2012. — Спец. вип.: у 2 ч. — Ч. 2. — С. 402–407.

14. *Bath V.* Foreign Investment, the National Interest and National Security — Foreign Direct Investment in Australia and China // Sydney Law Review, 2012 — 5–34 pp.

15. *Bevan A.A., Estrin S.* The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies // Centre for Economic Policy Research, London, 2000 — CEPR Discussion — Paper 2638.

16. *Gaddis J.* Surprise, Security and the American Experience. — Cambridge: Harvard University Press, 2005 — 160 p.

17. *James K. Jackson.* Foreign Investment and National Security: Economic Considerations, Congressional Research Service, 2013, Apr. 4-29 p.

18. The World Bank [Electronic resource] — Access Mode: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>

19. *Wehrle, F. and J. Pohl* Investment Policies Related to National Security: A Survey of Country Practices — OECD: Working Papers on International Investment — Publishing, Paris — 2016 — №02 — 80 p.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2019.

СТОЛЯРЧУК ЯРОСЛАВА,
ІЛЬНИЦЬКИЙ ДЕНИС,
ВОЙЧАК ДМИТРО¹

Глобальний інфраструктурний розрив в теорії та реаліях агробізнесу України

АНОТАЦІЯ. Робота присвячена узагальненню концептуальних засад теорії глобального інфраструктурного розриву як міжкраїнових і міжрегіональних асиметрій у кількісних і якісних параметрах розвитку інфраструктурного забезпечення економічної діяльності, що реалізовано на базі агропромислового комплексу. Розкрито форми прояву глобального інфраструктурного розриву та обґрунтовано його обумовленість браком інвестиційних капіталовкладень, що не враховують принципу інфраструктурної ескалації та логіки розбудови інфраструктурного базису вартісного ланцюга виробничих процесів. Доводиться, що відмінності у рівнях технологічного розвитку національних економік та їх диспозиція з точки зору інфраструктурних умов мають доповнюватись інституційним виміром в системі детермінант інфраструктурного забезпечення економічного розвитку. На основі систематизації функцій інфраструктури в економіці визначено ключові риси глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку: обслуговуючий характер; залежність місткості ринку від рівня розвиненості інфраструктури; нерівномірність та асиметричність розвитку; складність визначення кількісних параметрів; необхідність випереджаючого розвитку відносно ринку.

Актуальність роботи обумовлена браком наукових й аналітичних розробок у царині інституційної парадигми інфраструктури аграрного ринку України, економіка якої продовжує поглиблювати міжнародну спеціалізацію держави на виробництві продукції АПК в умовах дефіциту інвестицій у підвищення якості інфраструктурного забезпечення. Через призму теорії глобального інфраструктурного розриву у роботі комплексно проаналізовано сучасний стан аграрної інфраструктури України у розрізі діяльності агропромислових бірж, оптових ринків сільськогосподарської продукції, обслуговуючих кооперативів, аграрної логістики. Розкрито ключові проблеми розвитку вітчизняної агропродовольчої інфраструктури — значні труднощі зі зберіганням готової продукції; відсутність чіткого профілю спеціалізації; брак матеріально-технічної бази й інформаційно-консультативного забезпечення; повільні темпи впровадження форвардних, ф'ючерсних й опціонних контрактів; слабка зацікавленість трейдерів і некомпетентність виробників; орієнтація керівників аграрних компаній на операції у тіньовому секторі для мінімізації податкових платежів й економії фінансових ресурсів. Виявлено, що різна забезпеченість основних груп виробників сільськогосподарської продукції в Україні призводить до змін у структурі ринку.

Обґрунтовано стратегічні пріоритети розбудови у контексті забезпечення продовольчої безпеки в державі та її інтеграції у європейську аграрно-продовольчу мережу — реалізація комплексу інституційно-регуляторних заходів, розвиток інструментарію розбудови агрологістики, бюджетно-податкове стимулювання, якісне удосконалення та ресурсне наповнення інвестиційно-фінансової інфраструктури, заснування у структурі банківської системи вузькоспеціалізованого аграрного банку та фонду гарантування кредитів АПК, покращення інноваційно-технологічної інфраструктури та інформаційного забезпечення та ін.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: аграрна інфраструктура, глобальний інфраструктурний розрив, глобальна інфраструктура агропродовольчого ринку, агропродовольчі ланцюги, глобальна конкуренція, інфраструктурна ескалація, агропромислові біржі, оптові ринки сільськогосподарської продукції, обслуговуючі кооперативи, аграрна логістика.

¹ **Столярчук Ярослава Михайлівна** — доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: глобальний економічний розвиток і його асиметрії, світовий фінансовий ринок, міжнародна економічна інтеграція і транснаціоналізація національних економік, міжнародна інвестиційна й інноваційна діяльність, світовий ринок праці і міжнародна міграція робочої сили. Електронна адреса: stolyaroslava@ukr.net

Ільницький Денис Олександрович — доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: економіка знань, глобальний науково-освітній простір, інформаційні ресурси, інтелектуальна власність, інфраструктура економіки. Електронна адреса: ilnitskyd@gmail.com.

Войчак Дмитро Анатолійович — здобувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Сфера наукових інтересів: глобалізація ринків, інфраструктура аграрного ринку, глобальний економічний розвиток, міжнародна торгівля, глобальна продовольча проблема. Електронна адреса: voichak@ukr.net

Вступ

Агропромисловий комплекс традиційно посідає чільне місце у національному господарстві України, яка у світі століттями асоціюється з аграрною спеціалізацією. Лише аграрна інфраструктура, на відміну від інших різновидів, виконує в АПК чітко виражену дуалістичну роль, виступаючи як його самостійним й автономним компонентом, так і інтегруючи усі його підсистеми. Саме це забезпечує їх інтегроване функціонування й інклюзивність, формування інституційної платформи реалізації усіх різновидів міжсуб'єктних економічних відносин щодо аграрної продукції. Розв'язання глобальної продовольчої проблеми найчастіше пов'язується з розвитком інфраструктури аграрного ринку на всіх його рівнях від локального до глобального.

Актуальність дослідження інфраструктури АПК обумовлена як його вагомим місцем у структурі вітчизняної економіки, так і тим, що глобальна економіка стоїть перед викликом необхідності інвестувати значні капітали у розвиток інфраструктури світової економіки, що оцінюється в 57 трлн дол. США до 2030 року². Однак, за оцінками фахівців Всесвітнього економічного форуму, дефіцит інвестицій у розвиток інфраструктури у світовій економіці щороку сягатиме 1 трлн дол. США. Крім того, за даними експертів щорічні втрати прибутку глобального аграрного сектору від незадовільного стану логістики й інфраструктури сягають 50 %, а в Україні від 25 до 30 % вирощеного зерна не потрапляє на переробку взагалі³.

Проблемна ситуація

Недостатня увага до формування ефективних моделей функціонування та розвитку інфраструктури, а також брак інвестиційних капіталовкладень у дану сферу призвели до того, що в Україні сучасний стан інфраструктури характеризується глибокими інституційними й організаційно-економічними провалами, нездатністю забезпечувати об'єктивне ціноутворення в аграрній сфері, стійку взаємодію усіх учасників сільськогосподарського виробництва та безперешкодний рух аграрної продукції за усіма ланками продовольчого ланцюга. Це погіршує стан продовольчої безпеки в країні та світовій економіці в цілому, адже за рядом продовольчих товарів Україна посідає провідні позиції на глобальному ринку.

Метою цієї роботи є визначення ключових проблем розвитку аграрної інфраструктури України та обґрунтування стратегічних

² McKinsey Global Institute, Infrastructure Productivity: How to Save \$1 Trillion a Year, January 2013. 100p. URL: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Infrastructure%20productivity/MGI%20Infrastructure_Full%20report_Jan%202013.ashx

³ Дзюбенко Т. Г. Розвиток інфраструктури та логістики зернового ринку України / Т. Г. Дзюбенко // *Економіка АПК*. 2014. № 9. С. 64.

пріоритетів її розбудови через призму концептуальних засад теорії глобального інфраструктурного розриву. *Теоретичні засади розвитку інфраструктури аграрного ринку*

Вихід глобальної економіки на траєкторію стійкого збалансованого зростання передбачає в числі пріоритетних завдань усунення глибоких міжкраїнових і міжрегіональних асиметрій у кількісних і якісних параметрах розвитку інфраструктурного забезпечення економічної діяльності. Для нашої країни дане питання набуває особливої актуальності з огляду на край низький рівень розвитку інфраструктурного забезпечення економічної діяльності у сфері АПК, що було вдало продемонстровано Р. Саметом⁴. У цілому за інфраструктурним етапом суспільного розвитку послідовно йдуть промисловий, розподільчий, інформаційний та екологічний етапи, що визначають логіку розвитку національних економічних систем у єдності їх матеріального базису і надбудови. Так, глобальне конкурентне лідерство Сполучених Штатів Америки останніх десятиліть спирається на диверсифікований теоретичний базис, імплементація якого відбувається в національній політиці економічного розвитку. Зокрема, відома американська школа економіки до трьох ключових постулатів відносила національний економічний протекціонізм, розвиток фізичної та фінансової інфраструктури.

Є всі підстави стверджувати, що місцева та глобальна інфраструктура виступають у системі чинників ендогенної та екзогенної інтернаціоналізації національних ринків агропромислової продукції. Їх ієрархія дозволила надалі говорити про інфраструктурну ескалацію. Міжнародна команда дослідників обґрунтувала ключові фактори, що стримують інтернаціоналізацію ринків агропромислової продукції (табл. 1).

Таблиця 1

КЛЮЧОВІ БАР'ЄРИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВНУТРІШНІХ АГРОПРОМИСЛОВИХ РИНКІВ

Бар'єри експорту продукції		Бар'єри імпорту продукції	
1	Слабка дорожня інфраструктура	1	Слабка дорожня інфраструктура
2	Слабка інфраструктура зберігання	2	Слабка інфраструктура зберігання
3	Слабка обробка, переробка врожаю, його втрати і недостатня якість	3	Неготовність місцевих споживачів платити за рівнем цін світового ринку
4	Неспроможність дрібних фермерів конкурувати на великих ринках	4	Культурні преференції до специфічних продуктів та їх різноманіття
		5	Недостатній місцевий попит

Джерело: складено авторами за: Ickowitz A. Agricultural intensification, dietary diversity, and markets in the global food security narrative / A. Ickowitz, B. Powell, D. Rowland, A. Jones, T. Sunderland // Global Food Security. 20. 2019. Pp. 9–16.

⁴ Samet R.H. Complexity science and theory development for the futures field // Futures, #44. Elsevier. 2012. Pp. 504–513.

Економічна парадигма інфраструктури набуває активного розвитку з середини 1950-х років під впливом динамічної диверсифікації видів економічної діяльності, масштабної сервізації економічних процесів і переростання четвертим технологічним укладом вузьких інституційних рамок індустріального способу виробництва. Таким чином, якщо А. Хіршман у 1958 році виділяв чотири ознаки інфраструктури⁵, то в наступні десятиліття її компонентний склад стрімко розширюється. Змістовна ідентифікація інфраструктури як накладного капіталу (анг. — *overhead capital*) еволюціонувала у двох концептуальних напрямках — як економічної та соціальної інфраструктури. Ускладнення змісту інфраструктури призвело до того, що вже у 1995 році К. Фосу виокремлює до 11 компонентів аграрної інфраструктури: системи зрошення і доступу до води; засоби транспортування; місця зберігання; комерційна інфраструктура; обробна інфраструктура; комунальні послуги; сільськогосподарські дослідження і поширення знань; комунікаційні й інформаційні послуги; послуги із землезбереження; кредитні та фінансові установи; медичні та освітні послуги⁶.

Своєю чергою, системні процеси економічної глобалізації, що охопили всі структурні підсистеми світового господарства, формують усталені передумови для розвитку глобальної інфраструктури, каналами якої відбувається залучення у глобальні вартісні ланцюги тих факторів, галузей, економічних систем та національних економік, що становлять інтерес для суб'єктів міжнародного бізнесу. Не випадково, інституційному розвитку глобальних ринків властиве різноманіття інституцій, що виконують інфраструктурні функції, у тому числі з розподілу й обміну товарами. Оскільки глобальні ринки зростають набагато швидше, аніж внутрішні ринки багатьох країн, то вони справляють потужний екзогенний тиск на розвиток організаційно-технічної інфраструктури⁷.

Наголосимо, що різномасштабний і різноспрямований вплив окремих елементів інфраструктури на розвиток національних і регіональних економік заклав міцні методологічні підвалини концепції критичної інфраструктури. Вона доповнила ті теорії, що традиційно застосовувались при дослідженні ринкової інфраструктури, а саме: накладних витрат, інституційної, розподільчої, маркетингової, логістичної. Тепер виокремлюють такі інституційні аспекти поглядів на визначення поняття критична інфраструктура як академічний, галузевий та

⁵ *Hirschman, Albert O. The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven, CT. 1958. 230 p.*

⁶ *Fosu, K.Y. Public Goods and Services and Food Security: Theory and Modelling Approaches with Special Reference to Ghana and Burkina Faso / Fosu, K.Y., N. Heerink, K.E Jhodo, M. Kuiper and A. Kuyvenhoven Paper presented at SADACC Seminar, 13-15 March, 1995. Accra, Ghana. 46 p.*

⁷ *Каїра З.С. Розміщення продуктивних сил: теорія та практика: навч. посібник / З. Каїра. Донецьк: Альфа-прес, 2006. 320 с.*

урядовий⁸. О. Уільямсон поділив економічну теорію інфраструктури на дві дотичні парадигми — технологічну та інституційну⁹, що відкриває, на нашу думку, широкі можливості більш повного і системного аналізу національних інфраструктурних систем і рушійних сил їх розвитку.

Розвиток теорії інституціоналізму та поява концепції інфраструктури стали відповіддю науковців на причини періодичних криз у найбільш розвинених країнах. Циклічність економічного розвитку часто пояснювалась тим, що інфраструктура та виробництво, як інертні сектори ринку, не встигають вчасно реагувати на зміни в сфері споживання. Лідерство на світовому ринку здобувають ті суб'єкти господарювання, які зуміли використати технологічні та/або ринкові можливості. Однак, визнаємо, що інфраструктура найбільш часто відноситься до чинників, які створюють бар'єри просуванню на ринок. Ймовірно, саме тому шведські дослідники виявили, що активізація інноваційної діяльності в аграрному секторі економіки пояснюється переважно чинниками, що дозволяють розв'язувати чинні проблеми розвитку, а не технологічними чи ринковими можливостями¹⁰. На наш погляд, найважливішими чинниками проблемотворення для підприємств є вимоги суспільства, які особливо зростають у міру реалізації положень концепції сталого розвитку.

Мережевізація має розглядатись як ключовий тренд, який окреслює значимість інфраструктури для соціально-економічного розвитку та конкурентного лідерства суб'єктів глобального ринку. Тому теоретичні засади розвитку міжнародних мереж (особливо, еkleктична парадигма Дж. Данінга, теорії глобальних ланцюгів вартості та теоретична платформа «покращеної моделі Упсала») мають бути визначальними для дослідження інфраструктури глобальних товарних ринків. Багатьом ТНК вдається імплементувати їх переваги у розбудову ефективних бізнес-моделей¹¹.

Теорії ринкової рівноваги та міжнародних економічних відносин визнають існування циклічності розвитку ключових суб'єктів, що об'єктивно впливає на розвиток інфраструктури. Зокрема, в Греції у 1980—2007 рр. це призвело до того, що у сільському господарстві сукупні інвестиції в основний капітал зменшились практично вдвічі. Тоді пріоритетами виступали не розвиток інфраструктури, але спо-

⁸ Jaradat R. Fragility of oil as a critical infrastructure problem. / R.M. Jaradat, C.B. Keating // *International journal of critical infrastructure protection*. 2014. 7. Pp. 86–99.

⁹ Williamson O. Transaction Cost Economics and Organization Theory / Oliver Williamson // *Journal of Industrial and Corporate Change*. 1993. Volume 2, Issue 2. p. 107–156.

¹⁰ Taalbi J. What drives innovation? Evidence from economic history / Josef Taalbi // *Research Policy*. 46. 2017. С. 1437–1453.

¹¹ Русак Д. Міжнародні корпоративні мережі в сучасному гео економічному просторі : монографія / Денис Русак. Київ : АДЕФ-Україна, 2018. 408 с.

живання і міська нерухомість, що в результаті призвело до кризових явищ¹².

Інвестиції у розвиток технологічної інфраструктури є невід'ємною складовою інструментів політики розвитку наукової, технологічної та інноваційної політик у багатьох теоріях. Зокрема, за теорією зростання Й. Шумпетера, неокласичною, неомаршаліанською, системною інституційною та еволюційною теоріями¹³.

Інноваційний розвиток часто пов'язують з послідовним розгортанням технологічних укладів, інфраструктурному виміру яких в науці не приділялась належна увага. Новітня концепція інфратраєкторій суттєвим чином розкриває роль інфраструктури у формуванні ринків продукції, що виробляється за певною технологією. Вона була запропонована японським дослідником М. Хіроока за результатом вивчення еволюції ключових макротехнологій¹⁴. Розвиток біотехнологій, як базових технологій новітнього технологічного укладу, набуває зростаючого значення потребуючи відповідної інфраструктури. Як продемонстрували послідовники М. Кондратьєва, Й. Шумпетера і М. Хіроока, нині розпочався етап формування глобального ринку продукції біотехнологій¹⁵. Тому на національному рівні мають здійснюватися інвестиції у розвиток інфраструктури ринків з огляду на їх технологічний вимір.

Теорія міжнародної конкурентоспроможності доводить, що добре спланована, ефективно працююча в умовах глобалізації, сучасна інфраструктура завжди репрезентує вагому конкурентну перевагу національної економіки. Країни з розвиненою економікою, які мають модернізовану ефективну інфраструктуру, на конкурентних умовах здатні залучати кращих фахівців і компанії, що динамічно розвиваються, практично в усіх галузях економіки. Національні моделі розширеного відтворення інфраструктури мають особливості, але всі походять з усвідомлення її ролі.

Отже, сучасна глобальна інфраструктура — це комплекс галузей покликаних забезпечувати ефективне функціонування всіх секторів світової економіки і попереджувати проблеми розвитку (глобальні, регіональні, ринкові, секторальні). Оскільки одним з чинників розв'язання глобальної продовольчої проблеми є готовність інфраструктури забезпечити ринкові відносини щодо продукції АПК, то інфраструктура глоба-

¹² *Papageorgiou A.* Agricultural equipment in Greece: Farm machinery management in the era of economic crisis // *Agriculture and Agricultural Science Procedia: Farm Machinery and Processes Management in Sustainable Agriculture*, 7th International Scientific Symposium. 7. 2015. Pp. 198–202.

¹³ *Laranja M.* Policies for science, technology and innovation: Translating rationales into regional policies in a multi-level setting / M. Laranja, E. Uyarra, K. Flanagan // *Research Policy*. 2008. №37. Pp. 823–835.

¹⁴ *Hirooka M.* Innovation dynamism and economic growth: A nonlinear perspective. Edward Elgar Publishing, 2006. 448 p.

¹⁵ *Akaev A.* Economic potential of breakthrough technologies and its social consequences. / A. Akaev, A. Rudskoi. in «Industry 4.0: Entrepreneurship and Structural Change in the New Digital Landscape». ed. T. Devezas, J. Leita, A. Sarygulov. Springer. 2017. Pp. 13–41.

льного аграрного ринку є надважливим компонентом. Об'єктивність потреби у функціонуванні глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку (ГІАР) не оминати, адже виробництво продовольства не може бути призупинено з огляду на колосальні ризики масової загибелі населення від голоду або зниження до небезпечного рівня здоров'я нації через неповноцінне харчування є найстрашнішим з усіх ризиків. До ключових рис ГІАР відносимо:

- обслуговуючий характер;
- залежність місткості ринку від рівня розвиненості інфраструктури;
- нерівномірність та асиметричність розвитку;
- складність визначення кількісних параметрів;
- необхідність випереджаючого розвитку відносно ринку.

Фахівці ФАО тяжіють до вивчення інфраструктури аграрного ринку через призму її ефективності. Зокрема, як сукупність складових (оптові, роздрібні та закупівельні ринки, сховища тощо), які уможливають мінімізацію втрат зібраного врожаю, економічно ефективний маркетинг і мінімізацію ризиків для здоров'я¹⁶. Особливої уваги потребують інституції інфраструктури, які виконують комплекс функцій (логістичні центри, складські комплекси, оптові ринки тощо). До мультифункціональних інституцій ГІАР відносять термінальні ринки, які мають бути поєднані з одного боку з постачальниками, центрами первинної переробки, а з іншого — національними та міжнародними центрами аграрного бізнесу. Зокрема, Наприклад, в Індії фахівці Національного інституту аграрного маркетингу нараховували до 50 інфраструктурних об'єктів лише на одному з термінальних ринків¹⁷.

У цілому в світі панують дві ключові моделі ідентифікації ІАР: 1) як джерела наповнення бюджетів різних рівнів (притаманно передусім для країн, що розвиваються); 2) як комплексної категорії, що виконує як фіскальну і безпекову функції, так і соціальну, культурну функції, функцію регіонального розвитку тощо. За другою моделлю інфраструктура є в рази більш глибоко інтегрованою в ключові соціально-економічні процеси. Разом з тим, різноманіття обумовлено не лише моделлю. Різні вчені, уряди та навіть міжнародні організації, наприклад, Всесвітня організація охорони здоров'я та ФАО, по різному ідентифікують агропродовольчий ринок і його складові¹⁸.

¹⁶ *Marocchino C.* A guide to upgrading rural agricultural retail markets / Cecilia Marocchino. UN Food and Agriculture Organization. 2009. 60 p. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD_24.pdf

¹⁷ *Intodia V.* Investment in Agricultural Marketing and Market Infrastructure — A Case Study of Bihar. National Institute of Agricultural Marketing. Research Report. 2011–12. 77 p. URL: https://www.ccsniam.gov.in/images/pdfs/Final_report_of_Bihar_research_study.pdf

¹⁸ A guide to Healthy food Markets. World Health Organization. 2006. URL: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43393/9241593938_eng.pdf;jsessionid=DFBA9747A8A503B9EABE2F4527CA5C75?sequence=1; Food Outlook: Biannual report on global food markets. UN Food and Agriculture Organization. URL: <http://www.fao.org/3/ca4526en/ca4526en.pdf>; Rasmussen H. O. The Global Organic Food Market and Transformation. A Conceptual Theoretical Framework. 2008. 40 p. URL: <http://orgprints.org/14866/1/14866.pdf>.

Часто інфраструктуру розглядають виключно як частину виробничого процесу, що може стримувати інвестиції у її розвиток. Систематизація функцій, інфраструктури в економіці дозволила ідентифікувати такі функції як: територіального розвитку, регулююча, цільова, інтеграційна, забезпечувальна¹⁹. Так, інтеграційна функція дозволяє не лише формувати національний ринок, але і його інтеграцію зі світовим. На агропродовольчому ринку функції інфраструктури є специфічнішими. Зокрема йдеться про збалансування попиту і пропозиції; забезпечення доступу покупців до продовольчих товарів та можливості виробникам продовольства реалізувати товар; мінімізація витрат обігу та збереження товару і його споживчих якостей; традиційне інформаційне і фінансове забезпечення суб'єктів ринку та нормативно-правове забезпечення²⁰.

У системі ІАР інституції часто виступають у формі комерційних підприємств. Тому процеси концентрації капіталу також притаманні інституціям, що виконують інфраструктурно-посередницькі функції. На регіональних ринках з різними рівнями зрілості, з різною інтенсивністю відбуваються процеси концентрації інфраструктури. Так Чиказька товарна біржа придбала Чиказьку торговельну палату в 2006 році та Нью-Йоркську товарну біржу в 2008 році. Влітку 2017 року об'єднались Індійська товарна біржа та Національна мультитоварна біржа. Еволюція лідерів міжнародної біржової торгівлі аграрною продукцією спирається на активне використання процесів мереживізації на базі ІКТ і контрактних зв'язків. Зокрема, доступ до торгів на ЧТБ можливий у 150 країнах, через мережу 11 глобальних хабів і 12 партнерських бірж.

Глобальний інфраструктурний розрив

Світова агропродовольча система сформувалася в результаті розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації у сфері виробництва, обігу та споживання продовольства. Її розвиток не тільки не усуває, але й сприяє посиленню нерівномірності розвитку національних продовольчих систем, адже триває інтернаціоналізація економічних відносин. Її провідною ланкою є розвинуті країни, для яких зовнішні ринки стають одним з основних чинників економічного зростання, що виражається у подальшому поглибленні спеціалізації й кооперуванні у виробництві продовольства, обігу ресурсів, взаємному посиленню руху капіталів і технологій.

¹⁹ Жупаненко В. М. Сучасне трактування інфраструктури економіки / В. М. Жупаненко // *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 3. С. 129–138.

²⁰ Рынок продовольственных ресурсов в системе обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока: монография / А.В. Улезько, Л.Л. Пашина. Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2014. 291 с.

Нерівномірність розвитку ГІАР і самого ринку створює простір можливостей, на якому підприємницькі структури виступають найактивнішими акторами. ТНК долучаються до ключових сегментів розвитку інфраструктури. Західні дослідники доводять, що саме ТНК створюють глобальні інфраструктурні системи, які безмежні за масштабами взаємодії²¹, мають особливе значення для розвитку інноваційних процесів²² і маркетингової інфраструктури²³.

Методологія світ-системної теорії дозволяє стратифікацію країн за станом розвитку інфраструктури на три групи — центру (їх інститути здатні забезпечувати інфраструктуру для сильної економіки), напівпериферії та периферії (їх слабкі інститути унеможливають підтримку розвитку інфраструктури)²⁴. Зокрема, це можна спостерігати на прикладі позицій країн за індексом продуктивності логістики (табл. 2). Це дає підстави говорити, що на фоні глобальної інтеграції в світі відбувається глобальний інфраструктурний розрив, під яким розуміємо накопичення розбіжностей у рівнях розвитку інфраструктури країн світу, що обумовлює суттєвіші відмінності у рівнях соціально-економічного розвитку та якості життя населення й економічних агентів країн.

Знаходиться зростаюче число аргументів впливу ступеню розвитку інфраструктури на ключові аспекти економічного розвитку національних економік та регіонів. Так, має місце позитивний кореляційний зв'язок між індексом розвитком інфраструктури та ВВП на особу (рис. 1). Тому країни можна стратифікувати на 4 кластери: високий рівень розвитку інфраструктури мають 7 країн, вище середнього — 48 країн, нижче середнього — 70 країн, низький рівень — 23 країни. Подібний результат дають і дані інфраструктурного компонента індексу глобальної конкурентоспроможності²⁵ (перша група — 9 країн, друга — 25, третя — 42, четверта — 61). Аналіз торговельних потоків дозволив виявити, що вузловими точками глобальної мережі торгівлі доданою вартістю сільськогосподарської продукції є Німеччина, США, Китай, Японія, Нідерланди, Іспанія, Італія, Франція, Великобританія. Бразилія, Саудівська Аравія, Росія, Сербія²⁶.

²¹ Райс М. Границы безграничных предприятий / М. Райс // *Проблемы теории и практики управления*. 1997. № 1. С. 92–97.

²² Works, alliances and partnerships in the innovation progress. S. de la Mothe, A.Link (eds). Boston, 2002. 312 p.

²³ Networks and markets. S.Rauch, A.Cassella (eds). N.Y., 2001. 346 p.

²⁴ Gunaratne S. A. Prospects and limitations of world system theory for media analysis: The Case of the Middle East and North Africa // *Gazette*. vol. 63(2–3). Pp. 121–148.

²⁵ The Global Competitiveness Index 2018. World Economic Forum. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

²⁶ Shepherd B. Infrastructure, trade facilitation, and network connectivity in Sub-Saharan Africa / B. Shepherd // *Journal of African Trade*. 2016. 3. Pp. 1–22.

Таблиця 2

ДИНАМІКА ПОЗИЦІЙ КРАЇН ЗА ІНДЕКСОМ ПРОДУКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ

рівень розвитку інфраструктури	Країна	2018		2014		2010		2007	
		оцінка	ранг↓	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг
високий	Німеччина	4,37	1	4,32	1	4,34	1	4,19	3
	Японія	4,25	2	4,16	7	4,19	5	4,11	6
	Швеція	4,24	3	4,09	9	4,03	10	4,11	5
	Нідерланди	4,21	4	4,23	3	4,25	2	4,29	1
	Австрія	4,18	5	3,64	25	3,68	21	4,06	8
	Сінгапур	4,06	6	4,28	2	4,22	4	4,27	2
	США	4,05	7	4,18	5	4,15	7	4,07	7
	Великобританія	4,03	8	4,16	6	3,95	16	4,05	10
	Швейцарія	4,02	9	4,04	11	4,17	6	4,13	4
Об'єднані Арабські Емірати	4,02	10	3,70	21	3,81	17	3,80	18	
вище середнього	Італія	3,85	18	3,78	19	3,72	20	3,52	23
	Китай	3,75	20	3,67	23	3,54	27	3,20	30
	Канада	3,75	21	4,05	10	4,03	11	3,95	12
	Корея	3,73	22	3,79	18	3,62	23	3,44	25
	Чеська Республіка	3,46	26	3,29	36	3,25	34	3,00	36
	Ізраїль	3,33	28	3,11	45	3,60	24	3,00	37
	Угорщина	3,27	30	3,18	40	3,08	38	3,12	33
	Туреччина	3,21	33	3,53	27	3,08	39	2,94	39
	Польща	3,21	35	3,08	46	2,98	43	2,69	51
Словаччина	3,00	48	3,22	37	3,00	42	2,68	52	
нижче середнього	Латвія	2,98	49	3,03	51	2,88	49	2,56	58
	Румунія	2,91	51	2,77	64	2,25	99	2,73	50
	Російська Федерація	2,78	61	2,59	77	2,38	83	2,23	93
	Болгарія	2,76	64	2,94	53	2,30	94	2,47	64
	Казахстан	2,55	81	2,38	106	2,66	57	1,86	137
	Сирія	2,51	82	2,08	144	2,45	75	1,91	131
	Вірменія	2,48	86	2,38	107	2,32	92	1,78	143
	Туркменістан	2,23	117	2,06	146	2,24	101		
	Сенегал	2,22	118	2,30	116	2,64	59	2,09	108
Україна	2,22	119	2,65	71	2,44	79	2,35	74	

Джерело: складено за: Connecting to Compete 2018: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. ed. Jean-Francois Arvis etc. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. 2018. 82 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>.

Хоча визнаної моделі взаємозв'язку між інвестиціями у розвиток інфраструктури та економічним зростанням ще не сформовано, однак у розвинених країнах саме інфраструктура розглядається в якості базису та каталізатора зростання. Так, наприкінці ХХ ст. у розвинених країнах утвердилась пропорція на рівні 1 % — приріст сукупної вартості інфраструктури призводить до відповідного приросту ВВП²⁷.

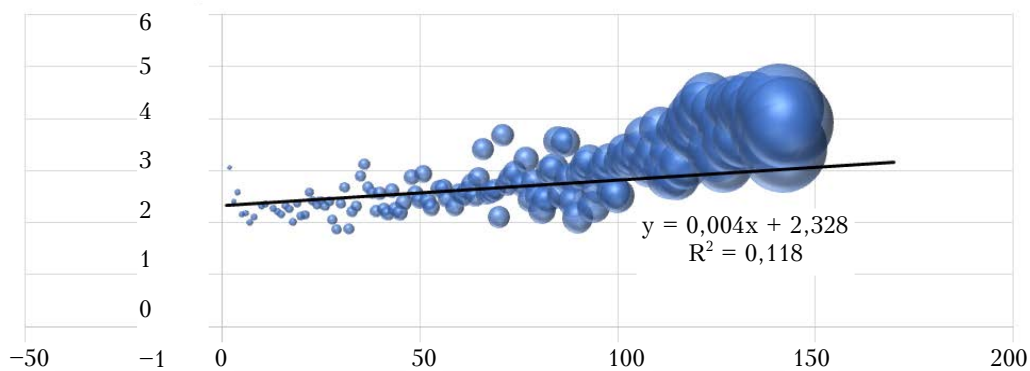


Рис. 1. Залежність між індексом розвитком інфраструктури та ВВП на особу

Джерело: складено за: Logistics Performance Index Dataset. World bank. 16-05-2019. URL: https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/International_LPI_from_2007_to_2018.xlsx.

Інвестиції в інфраструктуру дають мультиплікаційний ефект. Саме тому інвестиції у розвиток сільської інфраструктури багатьма дослідниками називаються стратегією подвійного виграшу — одночасно відбувається зростання продуктивності АПК та падіння рівня бідності й усувається розрив між країнами. Однак різний доступ до капіталів світового ринку обмежує спроможність країн здійснювати такі інвестиції.

Систематизація різновидів інституцій інфраструктури дозволила окреслити певну послідовність їх розгортання. Йдеться про *інфраструктурну ескалацію*, як послідовність й ієрархію розвитку окремих складових ІАР — розвиток фізичної інфраструктури має передувати розвитку м'якої, доступ — доступності, дорожньої інфраструктури — підвищенню доступу до ринку, фінансів і розвитку сервісних інституцій; інформаційної інфраструктури — аналітичній. В сільськогосподарському ланцюжку вартості виробництво має випереджати торгівлю та обмін, а далі акцент має йти на місцеву додану вартість.

²⁷ Satish P. Rural Infrastructure and Growth: An Overview. / P. Satish // *Indian Journal of Agricultural Economy*. Jan.-March 2007. Vol. 62, No. 1. Pp. 32–51.

Зокрема для багатьох країн доступ і доступність ІАР називались експертами Світового банку одним з найважливіших чинників конкурентних переваг у сільськогосподарських ланцюгах вартості²⁸.

Щільність дорожньої мережі виступає однією з детермінант добробуту громадян та однією з перших в ієрархії складових ІАР. Так, економіко-математичне моделювання дозволило виявити, що збільшення середньої довжини доріг на особу на 1 % у Китаї призводить до зростання споживчих витрат домогосподарств на 0,08 %²⁹. Подібні закономірності властиві й іншим країнам (США, Бразилія, Ефіопія та Непал).

Цифровий розрив і діджиталізація, як один з провідних світових трендів, які мають інфраструктурний базис, знаходять прояв у розвитку АПК. Зокрема йдеться про те, що розумне фермерство передбачає широке використання не лише досягнень ДіР щодо новітніх сортів рослин і порід тварин, але й застосування сучасних ІКТ в поточній діяльності та управлінні. Вже нині поширені приклади вдалого розумного зондування і моніторингу, аналізу, планування та контролю, а також використання хмарних технологій³⁰.

Наукова, технологічна та інноваційна політики, перебуваючи в постійному діалектичному взаємозв'язку, значним чином обумовлюють розвиток практично всіх типів інфраструктури. Неспроможність більшої кількості країн світу ефективно інвестувати достатні кошти у ДіР та інфраструктуру призводить до збільшення розриву між цивілізаціями. Подолання цього розриву можливе в разі повторення менш розвиненими країнами шляху, який подолали більш розвинені країни. Йдеться про, по-перше, інституціоналізацію державної підтримки науки та ДіР; по-друге, інтернаціоналізацію та акцентування на конкурентних моделях розширеного відтворення, та, по-третє, забезпечення ефективних взаємозв'язків економічних агентів.

Стан аграрної інфраструктури України

Нині у вітчизняному АПК виробляється понад 10 % ВВП України, забезпечується близько 40 % притоку валютної виручки³¹ та 95 % місцевого населення продуктами харчування³². Динаміка частки випуску

²⁸ Warner M. Market-oriented agricultural infrastructure: appraisal of public-private partnerships / M. Warner, D. Kahan, S. Lehel // *Agricultural Management, Marketing and Finance: Occasional Paper*. FAO. 2009. 23. 185 p.

²⁹ Jalan J, Ravallion M. Geographic poverty traps? A micro model of consumption growth in rural China / J. Jalan, M. Ravallion // *Journal of Applied Econometrics*. 2002. 17(4). Pp. 329–346.

³⁰ Wolfert S. Big Data in Smart Farming — A review / S. Wolfert, L. Ge, C. Verdouw, M.-J. Bogaardt // *Agricultural Systems*. 2017. 153. Pp. 69–80.

³¹ Маслак О. Бюджетування агровиробництва — 2017 / О. Маслак // Пропозиція. 07.01.2017 р. URL: <http://propozitsiya.com/ua/byudzhetuvannya-agrovyrobnnytva-2017>

³² Однорог М. А. Інвестиційне забезпечення у сільськогосподарському секторі економіки України / М. А. Однорог // *Науковий вісник Полісся*. 2016. №4 (8). Ч. 1. С. 144.

продукції сировинної і переробної галузей сільського господарства у ВВП України в останні десятиліття характеризувалась циклічністю. Зокрема, у період 2000–2007 рр. відбулось зменшення з 30,9 % ВВП (54,3 млрд грн) до 15,2 % (109,9 млрд), але далі зросла до 27,5 % (544,2 млрд) у 2015 р., однак з подальшим циклічним падінням до 23,7 % (707,8 млрд) у 2017 р. (рис. 2). Це засвідчує як низьку диверсифікованість економіки, так і активний пошук вітчизняними виробниками ніш на динамічному глобальному ринку. Це призвело до значного посилення в останні роки міжнародної аграрної спеціалізації України у системі міжнародного поділу праці і значної деіндустріалізації вітчизняної економіки. Українська недиверсифікована структура обумовлює втрату стійкості до кон'юнктурних коливань глобальних сировинних ринків і можливостей стійкого розвитку.



Рис. 2. Номінальний ВВП, випуск продукції сільського господарства і його частка у ВВП України у 2000–2017 рр.

Джерело: складено за: Сільське господарство України за 2009 рік. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. К., 2010. С. 38. Сільське господарство України за 2017 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики. К., 2018. С. 37. Валовий внутрішній продукт. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>

Нарощення абсолютних обсягів експорту продукції АПК, як результату посилення аграрної спеціалізації України не супроводжується належною розбудовою його інфраструктури. Більше того, ліквіда-

ція з перших років незалежності України державної системи контрактації сільськогосподарської продукції виявила значні інституційні й організаційно-економічні провали вітчизняної аграрної інфраструктури. Вона демонструє практичну нездатність забезпечити не тільки прозору взаємодію учасників АПК та безперешкодний рух аграрної продукції за ланками продовольчого ланцюга, але й об'єктивне ціноутворення в аграрній сфері та, відповідно, нарощування доходів і прибутків вітчизняних аграріїв. Однак, саме аграрна інфраструктура покликана формувати усталені канали забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного АПК, з одного боку, як матеріально-технічна база функціонування аграрних ринків, а з другого — як організаційно-економічний механізм забезпечення прозорого та стабільного товарного і грошового обігу³³. Вона охоплює увесь комплекс маркетингової, кредитно-фінансової, науково-технічної й інноваційної підтримки суспільного відтворення аграрної продукції як на національному, так і міжнародному рівнях.

Аграрні біржі, як відомо, є чи не найдосконалішою інституційною формою організації регулярної торгівлі стандартизованою аграрною продукцією, що локалізуються, як правило, у великих сільськогосподарських, індустріальних і торговельних центрах з розвиненими комунікаційними й інфраструктурними мережами. Абсолютне, майже дев'ятиразове збільшення кількості зареєстрованих в Україні бірж у 1996—2015 рр. (з 64 до 555) було забезпечено, переважно, зростанням кількості товарних і товарно-сировинних бірж — з 28 до 391 та універсальних бірж — з 22 до 104 відповідно. Однак частка агропромислових бірж у їх структурі залишається на низькому рівні і не перевищує 4,3%. Це свідчить про значне відставання темпів розвитку торгівлі на аграрних біржах від загальних темпів зростання біржового товарного обігу та вкрай низький рівень використання у вітчизняному аграрному секторі їх інфраструктурних можливостей, а також потребу в їх якісному розвитку.

Підтвердженням слабкої реалізації в Україні потенціалу інфраструктурних можливостей агропромислових бірж є динаміка і послідовність обсягів реалізованих угод (табл. 3). На жаль, різкий стрибок обсягів біржової торгівлі аграрною продукцією у 2011—2012 рр. був викликаний не об'єктивними чинниками, але впливом державних регуляторних заходів. Це обумовило різке падіння після зміни регуляторних умов. Останніми роками кардинальних змін не відбулось.

³³ Кравчук Н. І. Інфраструктурне забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва / Н. І. Кравчук // *Сталий розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2013. № 4 (21). С. 227.

Таблиця 3

**СТРУКТУРА УКЛАДЕНИХ УГОД НА БІРЖАХ УКРАЇНИ
ЗА ВИДАМИ ТОВАРІВ, %**

рік	сільсько-господарська продукція		продовольчі товари		автотранс-портні засоби	паливо	нерухомість	інші товари	усього, млн грн
	млн грн	%	млн грн	%					
1995	220,8	41,4	5,1	1,0	7,5	0,5	48,2	1,4	532,9
1997	42,2	0,6	42,0	0,6	1,8	0,3	11,8	85,0	7157,1
2000	989,7	45,8	62,8	2,9	8,9	13,4	17,6	11,3	2162,0
2002	6526,1	70,4	39,6	0,4	3,4	20,9	2,4	2,5	9270,5
2004	9098,4	68,5	376,3	2,8	2,7	17,3	1,9	6,7	13278,9
2006	11905,2	51,1	754,3	3,2	1,7	36,4	2,0	5,7	23313,3
2008	40019,5	71,3	751,1	1,3	0,7	22,1	0,9	3,7	56122,4
2010	43787,4	85,1	2272,3	4,4	0,4	5,1	0,5	4,5	51440,6
2011	63361,4	67,1	20139,9	21,3	0,1	8,0	0,3	3,2	94420,0
2012	77889,6	65,7	28541,8	24,1	0,0	5,3	0,7	4,1	118544,4
2013	11631,6	40,4	245,2	0,9	0,2	38,6	1,9	18,0	28807,0
2014	13856,2	53,9	1707,2	6,6	0,3	4,0	9,0	13,2	25680,4

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України: Структура укладених угод на біржах за видами товарів (послуг). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/sze/sze_ric/bir/bir_u/suu_u.htm

Сучасні кількісні й якісні параметри функціонування агропромислових бірж значно поступаються міжнародній практиці, що засвідчує практичну відсутність в Україні повноцінного біржового обігу аграрної продукції, значний брак локальної концентрації попиту і пропонування та високоефективної організації торговельних операцій. Ключовими причинами гальмування розбудови масштабного за обсягами і диверсифікованого за структурою біржового сегменту сільськогосподарської торгівлі слід визначити:

- наявність значних труднощів зі зберіганням готової продукції;
- відсутність чіткого профілю спеціалізації;
- значний брак матеріально-технічної бази й інформаційно-консультативного забезпечення;

- повільні темпи впровадження форвардних, ф'ючерсних й опціонних контрактів;
- слабка зацікавленість трейдерів і некомпетентність виробників;
- орієнтація керівників аграрних компаній на операції у тіншовому секторі для мінімізації податкових платежів й економії фінансових ресурсів.

Відносно новою інституційною формою ІАР в Україні є оптові ринки сільськогосподарської продукції. У їх будівництво приватними інвесторами було вкладено близько 1 млрд грн³⁴, з яких 365 млн грн компенсовано з державного бюджету. Статус даних інституцій отримали 12 суб'єктів господарювання у 10 регіонах України, однак реально працюють лише два — оптові ринки «Столичний» у Києві та «Шувар» у Львові. На жаль, ринок «Господар» (м. Донецьк) частково зруйнований і не функціонує, адже перебуває на тимчасово окупованій території, а «Азовський» (м. Маріуполь) розташований поблизу лінії розмежування, а тому має незначні обсяги товарообігу, низьку завантаженість торговельних площ і брак оптових покупців. Утім, ці об'єкти оптових ринків є перспективними, адже за структурними, функціональними, організаційними і технологічними характеристиками щодо приймання й обслуговування вантажопотоків найбільшою мірою відповідають потребам середніх і великих сільськогосподарських виробників.

Такий стан призводить до того, що малі та середні вітчизняні сільгоспвиробники відчувають значний брак інфраструктурних можливостей реалізації продукції. І хоча у період 2000-2017 рр. частка домашніх господарств у загальному випуску сільськогосподарської продукції в Україні скоротилась з 61,8 до 39,5 % на тлі зростання частки нефінансових корпорацій і сектору загального державного управління (рис. 3), однак селяни і фермери виробляють нині до 80 % молока, 43 % м'яса, 95 % картоплі, 84 % інших овочів, 85 % плодів та ягід³⁵. Усі вони потребують розвинутих оптових ринків з метою збуту вироблених сільськогосподарських товарів, і з року в рік ці потреби зростають. У даному контексті варто відзначити, що з загальної кількості особистих селянських господарств країни лише близько 20 % є ринково орієнтованими, а 41 % є напівкомерційними дрібними господарствами³⁶.

³⁴ Грецька Н. А. Розбудова та функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні / Н. А. Грецька // *Економіка АПК*. 2013. № 11. С. 50.

³⁵ Кооперативи дадуть роботу 5 мільйонам селян. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/5335>

³⁶ Бородіна О.М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О. М. Бородіна // *Економіка і прогнозування*. 2014. № 2. С. 82.

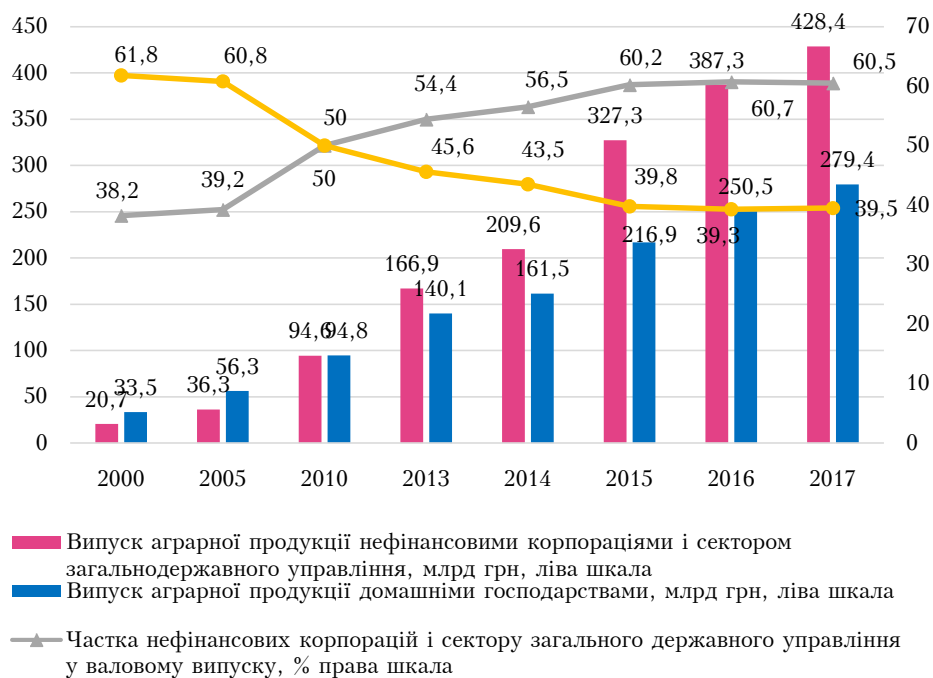


Рис. 3. Структура виробництва сільськогосподарської продукції за основними групами виробників в Україні

Джерело: складено за: Сільське господарство України за 2017 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики. К., 2018. С. 37.

Нині чітко викристалізуються ключові недоліки функціонування вітчизняних оптових ринків сільськогосподарської продукції. Серед них особливо слід окреслити такі:

- недостатній рівень завантаженості торговельних площ оптових ринків;
- низький рівень попиту на їх послуги з боку покупців;
- відносно високий рівень тарифів для малих і середніх виробників;
- динамічне поширення роздрібного товарообігу на оптових ринках, функціонування як традиційних споживчих ринків;
- значний брак матеріально-технічної бази;
- відсутність аукціонної торгівлі;
- неспроможність впливати на амплітуду коливання цін і забезпечувати оперативне урівноваження волатильності цінової кон'юнктури;
- слабкі інтегрованість та залученість у процеси розбудови збутових ланцюгів у сфері купівлі-продажу сільськогосподарської продукції.

У результаті українські аграрії практично позбавлені можливостей витримувати жорстку конкурентну боротьбу з крупними посередниками, які практично монополізували більшість сегментів внутрішнього продовольчого ринку аграрної продукції, що особливо актуально в умовах його глобалізації. Тому первинні виробники продукції отримують не більше 30–40 % загального обсягу кінцевої ціни за вироблену продукцію (тоді як у розвинутих країнах вона становить від 50 до 70 %³⁷); а лівова її частка збувається на вторинному ринку.

Він характеризується доволі непрозорими збутовими умовами й комерційними каналами купівлі-продажу сільськогосподарських товарів, а також нечіткими механізмами визначення їх ціни. Це підтверджується високою часткою неофіційного збуту селянськими господарствами продукції, яка перевищує 80 % по овочам, 60 % по м'ясу, 40 % по продукції молочної групи. Значне поширення цієї негативної тенденції обумовлене насамперед значним розривом у цінах продукції, що реалізується неофіційними і офіційними збутовими каналами. За приблизними оцінками цей розрив нерідко сягає 2,5 разу по молоку і яловичині та 4 рази — по овочевій продукції³⁸.

Досить повільно розвивається сектор, який представляють *обслуговуючі кооперативи*, котрі давно підтвердили високу ефективність у розвинутих державах світу в якості інституційних майданчиків об'єднання одноосібних сільських господарств, масштабної заготівлі і зберігання аграрної продукції, її передпродажного оброблення і маркетингового обслуговування. Так, через збутові кооперативи реалізується нині близько 80 % усього виробленого зерна у Швеції, 40 % — у США, 54 % — у Канаді та 70 % — у Франції. У Канаді функціонують близько 500 аграрних кооперативів, котрі обслуговують майже 2/3 фермерів³⁹.

На жаль, їх внесок у розвиток ІАР є доволі незначним. Хоча у 2009–2019, особливо останні 2 роки, загальна кількість обслуговуючих кооперативів в аграрній сфері зросла майже утричі — з 496 до 1286, однак господарську діяльність здійснювали 54 %, з яких переробну промисловість репрезентували 25 об'єднань, заготівельно-збутову — 149, постачальницьку — 16, сервісну сферу — 101, а 298 кооперативів мали багатofункціональну спеціалізацію. Вони об'єднують майже 25 тис. осіб; створили на селі понад 1,6 тис. постійних робочих місць; утримують 21,8 тис. голів великої рогатої худоби; ре-

³⁷ Присяжнюк Н. О необходимости и направлениях углубления аграрной реформы / Н. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // *Економіка України*. 2011. № 6. С. 10.

³⁸ Пояснювальна записка до доопрацьованого проекту Закону України 6490-д від 18.05.2018 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH50A7LA.html.

³⁹ Бабан Т. О. Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю / Т. О. Бабан // *Scientific Journal «ScienceRise»*. 2017. № 7(36). С. 20.

алізували майже 50 тис. тонн молока, близько 3 тис. тонн зерна, 0,2 тис. тонн м'ясної і 3,2 тис. тонн плодово-овочевої продукції; а також сплатили до державного бюджету податків і зборів на загальну суму майже 14 млн грн^{40, 41}.

Недорозвиненість і деградація кооперативного сегмента вітчизняного аграрного ринку та недостатнє використання його потенціалу стають причинами зменшення кількості зайнятих в особистих селянських господарствах, масового відтоку працездатного населення, руйнування об'єктів соціальної й інженерної інфраструктури. Наша держава, за експертними оцінками, потребує не менше 18 тис. обслуговуючих кооперативів у сфері молочарства, зернового виробництва, заготівлі і забою живої худоби, заготівлі і переробки плодів, овочів, кормів та трав, надання комунальних послуг. Вони дали б змогу не тільки інтегрувати у єдиний продовольчий ланцюг до 5 млн осіб сільських жителів⁴², але й забезпечити функціонування інституційного механізму отримання державної підтримки, включення до реалізації операцій з їх фінансового лізингу для технологізації виробничих процесів у тваринництві. Причинами, що дискредитують ідею кооперації та гальмують розбудову в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, слід відзначити:

- недостатній рівень державної підтримки, зокрема фінансової (у 2012 р. — 5 млн грн, 2013 — відсутнє, лише у 2018 — було заплановано від 6,3 млрд грн⁴³ підтримки фермерства, але не більше 3 млн грн на один кооператив⁴⁴);
- недосконалість нормативно-правової бази її регулювання, розпорошеність, колізії та неузгодженості регуляторних норм
- незадовільний стан об'єктів системи господарської кооперації⁴⁵;
- масове поширення псевдокооперативних комерційних структур та тінізація аграрного сектору;
- деформування розуміння селянами ідеї аграрної кооперації.

На особливу увагу заслуговує *аграрна логістика*, яку репрезентують логістичні центри, складські приміщення, елеватори, транспортна

⁴⁰ Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін / Олена Ковальова. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://www.minagro.gov.ua/node/23256>.

⁴¹ Побудовано авторами за даними: Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009-2019 рр. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=15750>

⁴² Кооперативи дадуть роботу 5 мільйонам селян. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/5335>

⁴³ Половину бюджетних коштів з допомоги для фермерів отримають кооперативи. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація України. ВГО «Союз учасників СОК України», 20 вересня 2017 р. URL: <http://www.coop-union.org.ua/?p=7826>

⁴⁴ Жураковська Л. А. Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні / Л. А. Жураковська. Національний інститут стратегічних досліджень, грудень 2018 р. С. 8.

⁴⁵ Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналітична доповідь / В. М. Русан, О. В. Собкевич, А. Д. Юрченко. К.: НІСД, 2012. С. 54.

мережа, тощо. На жаль, експерти констатують низький рівень забезпечення вітчизняних аграріїв сховищами для зберігання плодів і овочевої продукції, холодильним устаткуванням, елеваторами і зерноховищами⁴⁶. Майже 75 % сільгосп підприємств бракує технологічного обладнання з переробки овочів, що звужує можливості виробництва продукції з вищою доданою вартістю.

Висхідною точкою інфраструктурної ескалації в Україні має стати розвиток дорожньої і транспортної інфраструктури. Нині вітчизняні сільськогосподарські виробники відчувають значний брак якісного автомобільного і залізничного транспортного обслуговування, особливо у пікові періоди сільськогосподарських кампаній, відсутність транспарентного ринку агроперевезень, а також потерпають від українських неякісних транспортних послуг⁴⁷. Хоча транспортні послуги формують близько 12 % ВВП України, тут сконцентровано майже 15 % сукупних виробничих фондів і близько 6 % сукупної робочої сили, однак має спостерігатися низький рівень використання транзитного потенціалу (70 %) та потенціалу транспорту загального користування (50 %)⁴⁸. При цьому, не дивлячись на високу частку у валютних надходженнях частка сільськогосподарської продукції у загальному обсязі вантажоперевезень залізничного транспорту становить лише 11 %, а автомобільних перевезень — 14 %⁴⁹. Крім морального та фізичного старіння головними причинами, що гальмують розбудову ефективного логістичного обслуговування сільськогосподарського виробництва, найчастіше називаються такі⁵⁰:

- порушення графіків доставки аграрної продукції;
- значний брак тягової сили і рухомого складу;
- постійно зростаючі транспортні тарифи, у т.ч. «Укрзалізниці»;
- посилення непрогнозованих природньо-кліматичних ризиків;
- недостатня потужність вітчизняних елеваторів;
- втрати вітчизняного морського і річкового флоту та портової інфраструктури.

⁴⁶ Жураковська Л. А. Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні / Л. А. Жураковська. Національний інститут стратегічних досліджень, грудень 2018 р. С. 15–16. Русан В. М. Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки / В. М. Русан. Національний інститут стратегічних досліджень. С. 8.

⁴⁷ Отечественная логистика: снижение объемов внутренних перевозок и транзитных грузов на фоне недостатка квалифицированных специалистов (результаты блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. 2014. № 1. С. 16–23.

⁴⁸ Транспортно-логістичні мережі країн східноєвропейського економічного простору: тенденції, проблеми та перспективи / В. А. Вергун, О. І. Ступницький, М. А. Дашкуєв. Київ: «ВАДЕКС», 2016. С. 114–120.

⁴⁹ Транспорт і зв'язок України 2017. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. К., 2018. С. 44–45.

⁵⁰ Отечественная логистика: снижение объемов внутренних перевозок и транзитных грузов на фоне недостатка квалифицированных специалистов (результаты блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. 2014. № 1. С. 16–23.

Сучасний стан аграрної логістики України відповідає кількісним і структурним параметрам вітчизняного ринку логістичних послуг, у якому 89 % складають послуги з вантажних перевезень, 8 % — зберігання (крім митного оформлення й автоматизації логістичних процесів), 2 % — експедиторські послуги, 1 % — послуги з управління початальницькими ланцюгами⁵¹. Недостатній рівень її розвитку знаходить системне відображення у рейтингу Індексу ефективності логістики, який розраховується фахівцями Світового банку (табл. 4).

Таблиця 4

**ІНДЕКС ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ
ТА ЙОГО КОМПОНЕНТИ**⁵²

Показник / місце у світовому рейтингу	2007	2010	2012	2016	2018
Індекс ефективності логістики	2,55 / 73	2,57 / 105	2,85 / 69	2,74 / 83	2,83 / 69
Митниця	2,22 / 97	2,02 / 135	2,41 / 88	2,30 / 116	2,49 / 89
Інфраструктура	2,35 / 74	2,44 / 79	2,69 / 70	2,49 / 84	2,22 / 119
Міжнародні перевезення	2,53 / 83	2,79 / 84	2,72 / 83	2,59 / 95	2,83 / 68
Якість логістики та компетентність	2,41 / 90	2,59 / 77	2,85 / 61	2,55 / 95	2,84 / 61
Відстеження і трасування	2,53 / 80	2,49 / 112	3,15 / 50	2,96 / 61	3,11 / 52
Своєчасність	3,25 / 21	3,06 / 114	3,31 / 68	3,51 / 54	3,42 / 56

Незважаючи на деяке покращення конкурентних позицій України у 2007—2018 рр.⁵³, він залишається на низькому рівні, майже удвічі поступаючись лідеру — Німеччині (4,20 у 2018 р.)⁵⁴. Зокрема, вітчизняний зерновий сектор характеризується високими втратами продукції як на етапі виробництва зерна (2,5—5 % загального обсягу для агрохолдингів і 10—40 % для середніх компаній), так і під час зберігання (0,5—1,25 % і 5—10 % відповідно)⁵⁵. Подібний стан речей спостерігається також за іншими видами сільськогосподарських товарів з найбільшими втратами у сегменті дрібних товаровиробників, які неспроможні самостійно забезпечити себе інфраструктурою. Участь України в системі пан'європейських транспортних коридорів може бути використана для формування таких ланцюгів.

⁵¹ Транспортно-логістичні мережі країн східноєвропейського економічного простору: тенденції, проблеми та перспективи / В. А. Вергун, О. І. Ступницький, М. А. Дашкуєв. Київ: «ВАДЕКС», 2016. С. 114.

⁵² LPI Global Ratings 2018. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

⁵³ LPI Global Ratings 2018. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>

⁵⁴ Там само.

⁵⁵ *Themen D. Food Losses and Waste in Ukraine. Country Report*, 2013. P. 1.

Аграрна інфраструктура спроможна підвищити економічну ефективність сільськогосподарського виробництва. Втрати сільськогосподарської продукції на різних ланках продовольчого ланцюга досягають 20 дол. США на кожну тонну сільськогосподарської продукції, або 600 млн дол. на рік з урахуванням нинішніх обсягів експортних поставок вітчизняних аграріїв на світові ринки⁵⁶. Як свідчить досвід держав Західної Європи і Північної Америки, розвиток транспортно-логістичного сектору дає змогу знизити витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи на 15–20 % за одночасного збереження матеріального потоку, прискорення швидкості обігу матеріальних ресурсів на 20–40 % і скорочення їх запасів на 50–200 %⁵⁷.

Висновки

Розвиток глобального, міжнародних і національних ринків відбувається нерівномірно, одним з чинників чого є стан забезпеченості відповідною інфраструктурою. Це призводить до того, що країни, які на національному рівні не розвивали інфраструктуру, мали неефективні стратегії та відмовлялись від інвестування у реалізацію інноваційних рішень втрачають конкурентні позиції на міжнародних ринках. Цим країнам часто доводиться користуватись зарубіжними можливостями, фінансуючи їх розвиток і відволікаючи ресурси з національної інфраструктури.

Підсумовуючи констатуємо, що нинішній стан інфраструктури АПК України за більшістю кількісних і якісних параметрів суттєво поступає світовим стандартам. Вітчизняна аграрна інфраструктура частково виконує свої основні функції щодо забезпечення ефективної інтеграції підсистем національного продовольчого ланцюга та його органічного вбудовування у глобальні виробничі мережі, сформовані в аграрній сфері. Результатами цього в Україні стають наслідки, що погіршують стан продовольчої безпеки:

- підвищення рівня тінізації аграрного ринку;
- посилення монополізації в АПК з боку посередницьких структур у постачальницько-збутовій сфері, які контролюють інфраструктурні об'єкти;
- гальмування процесів розбудови висококонкурентного ринку сільськогосподарської продукції;
- збереження високої амплітуди коливань цінової кон'юнктури на аграрну продукцію;

⁵⁶ Вострякова В. І. Актуальність упровадження концепції управління агропродовольчими ланцюгами постачання для мінімізації втрат підприємств АПК / В. І. Вострякова // *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Випуск 7. Частина 1. С. 70.

⁵⁷ Яцюта О. Транспортно-логістична система України в умовах європейської інтеграції / О. Яцюта // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. № 3. С. 89.

- украї неефективне використання ресурсного потенціалу вітчизняної аграрної сфери;
- постійне зростання рівня трансакційних витрат виробників, переробників і споживачів сільськогосподарської продукції,
- колосальні втрати державного і місцевих бюджетів від недоотримання податкових платежів.

Запровадження у практику вітчизняної політики функціонування АПК та стратегій розвитку сільських територій потребують такі теоретичні концепції, як критична інфраструктура, інфратраєкторії, інфраструктурна ескалація, конкурентні моделі, стратегічне планування та управління якістю. Розбудова в Україні розвинутої і високодиверсифікованої аграрної інфраструктури є неможливою без реалізації комплексу інституційно-регуляторних заходів, розвитку інструментарію розбудови агрологістики, бюджетно-податкового стимулювання, якісного удосконалення та ресурсного наповнення інвестиційно-фінансової інфраструктури, особливо, банківського кредитування й управління процентними ставками для агропромислового сектору, заснування у структурі банківської системи вузькоспеціалізованого аграрного банку та фонду гарантування кредитів АПК, інструментарію аграрних розписок; покращення інноваційно-технологічної інфраструктури та інформаційного забезпечення. В них мають окреслюватись не лише загальні засади політики, ідентифіковуватись стратегічні пріоритети та затверджуватись цільові програми, але і передбачатись системне заохочення стейкхолдерів до розробки та реалізації спільних зусиль, проведення та підтримка просвітницької політики, розвиток конкурентних ринків і підприємництва.

До ключових пріоритетів відносимо прискорене становлення інституційної інфраструктури вітчизняного аграрного ринку, особливо, біржового сегменту, системи сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів та агрологістики. Особливої уваги потребує підтримка розвитку міжінституційного співробітництва відповідно до положень концепції потрійної спіралі (органи влади — виробники — заклади вищої освіти), що має призвести до формування ефективних економічних моделей розширеного відтворення інфраструктури. При цьому мають враховуватись як локальні, так і глобальні тренди до діджиталізації, мережевізації та кластеризації, формування глобальних ланцюгів, пріоритезації сталого розвитку та європейського вектору участі України в глобальних інтеграційних процесах.

Список літератури

1. *Бабан Т. О.* Обґрунтування ефективності кооперації сільськогосподарських підприємств для експорту зерна ячменю / Т. О. Бабан // Scientific Journal «ScienceRise». 2017. № 7(36). С. 19–23.

2. *Бородіна О.М.* Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О. М. Бородіна // Економіка і прогнозування. 2014. №2. С. 73–84.
3. Валовий внутрішній продукт. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
4. *Вострякова В. І.* Актуальність упровадження концепції управління агропродовольчими ланцюгами постачання для мінімізації втрат підприємств АПК / В. І. Вострякова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Випуск 7. Частина 1. С. 68–71.
5. *Грецька Н. А.* Розбудова та функціонування оптових ринків сільськогосподарської продукції в Україні / Н. А. Грецька // Економіка АПК. 2013. № 11. С. 50–56.
6. *Дзюбенко Т. Г.* Розвиток інфраструктури та логістики зернового ринку України / Т. Г. Дзюбенко // Економіка АПК. 2014. №9. С. 64–68.
7. *Жупаненко В. М.* Сучасне трактування інфраструктури економіки / В. М. Жупаненко // Облік і фінанси АПК. 2010. № 3. С. 129–138.
8. *Жураковська Л. А.* Пріоритетні напрями розвитку інфраструктури аграрного ринку в Україні / Л. А. Жураковська. Національний інститут стратегічних досліджень, грудень 2018 р. С. 8–16.
9. *Каїра З.С.* Розміщення продуктивних сил: теорія та практика. Навч. посібник / З. Каїра. Донецьк: Альфа-прес, 2006. 320 с.
10. Кооперативи дадуть роботу 5 мільйонам селян. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/node/5335>.
11. *Кравчук Н. І.* Інфраструктурне забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва / Н. І. Кравчук // Сталій розвиток економіки. Міжнародний науково-виробничий журнал. 2013. №4 (21). С. 226–229.
12. *Маслак О.* Бюджетування агровиробництва – 2017 / О. Маслак // Пропозиція. 07.01.2017. URL: <http://propozitsiya.com/ua/byudzhetuвання-agrovirobnictva-2017>.
13. *Однорог М. А.* Інвестиційне забезпечення у сільськогосподарському секторі економіки України / М. А. Однорог // Науковий вісник Полісся. 2016. №4 (8). Ч. 1. С. 142–148.
14. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналітична доповідь / В. М. Русан, О. В. Собкевич, А. Д. Юрченко. К. : НІСД, 2012.
15. Отечественная логистика: снижение объемов внутренних перевозок и транзитных грузов на фоне недостатка квалифицированных специалистов (результаты блиц-опроса экспертов) // Логистика: проблемы и решения. 2014. №1. С. 16–23.
16. Показники розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009-2019 рр. Міністерство аграрної політики та продовольства України. URL: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=15750>.
17. Показники укладених угод на біржах за видами товарів (послуг). Державна служба статистики України: URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/sze/sze_ric/bir/bir_u/suu_u.htm.
18. Половину бюджетних коштів з допомоги для фермерів отримують кооперативи. Сільськогосподарська обслуговуюча кооперація України. ВГО «Союз

учасників СОК України». 20 вересня 2017 р. URL: <http://www.cooperation.org.ua/?p=7826>.

19. Пояснювальна записка до доопрацьованого проекту Закону України 6490-д від 18.05.2018 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо стимулювання створення та діяльності сімейних фермерських господарств». URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH50A7LA.html.

20. Правове поле розвитку сільськогосподарської кооперації потребує змін / Олена Ковальова. *Міністерство аграрної політики та продовольства України*. URL: <http://www.minagro.gov.ua/node/23256>.

21. *Присяжнюк Н.* О необходимости и направлениях углубления аграрной реформы / Н. Присяжнюк, П. Саблук, М. Кропивко // *Економика України*. 2011. № 6. С. 4–16.

22. *Райс М.* Границы безграничных предприятий / М. Райс // *Проблемы теории и практики управления*. 1997. № 1. С. 92–97.

23. *Русак Д.* Міжнародні корпоративні мережі в сучасному геоелекономічному просторі : монографія / Денис Русак. Київ : АДЕФ-Україна, 2018. 408 с.

24. *Русан В. М.* Проблеми розвитку аграрного виробництва в Україні і перспективні напрями використання аграрного потенціалу держави для підвищення рівня продовольчої безпеки / В. М. Русан. Національний інститут стратегічних досліджень.

25. Рынок продовольственных ресурсов в системе обеспечения продовольственной безопасности Дальнего Востока: монография / А.В. Улезько, Л.Л. Пашина. Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2014. 291 с.

26. Сільське господарство України за 2009 рік. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. К., 2010.

27. Сільське господарство України за 2017 рік. Статистичний збірник. Державна служба статистики. К., 2018.

28. Транспорт і зв'язок України 2017. Статистичний збірник. Державна служба статистики України. К., 2018. С. 44-45.

29. Транспортно-логістичні мережі країн східноєвропейського економічного простору: тенденції, проблеми та перспективи / В. А. Вергун, О. І. Ступницький, М. А. Дашкуєв. Київ: «ВАДЕКС», 2016. С. 114-120.

30. *Яцюта О.* Транспортно-логістична система України в умовах європейської інтеграції / О. Яцюта // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. №3. С. 89-99.

31. A guide to Healthy food Markets. *World Health Organization*. 2006. URL: https://aPps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43393/9241593938_eng.pdf;jsessionid=DFBA9747A8A503B9EABE2F4527CA5C75?sequence=1

32. *Akaev A.* Economic potential of breakthrough technologies and its social consequences. / A. Akaev, A. Rudskoi. in «Industry 4.0: Entrepreneurship and Structural Change in the New Digital Landscape». ed. T. Devezas, J. Leitao, A. Sarygulov. Springer. 2017. P.13–41.

33. Connecting to Compete 2018: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. ed. Jean-Francois Arvis etc. The International Bank for Reconstruction and Development, *The World Bank*. 2018. 82 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/29971/LPI2018.pdf>.

34. Food Outlook: Biannual report on global food markets. UN Food and Agriculture Organization. URL: <http://www.fao.org/3/ca4526en/ca4526en.pdf>.
35. Fosu, K.Y. Public Goods and Services and Food Security: Theory and Modelling Approaches with Special Reference to Ghana and Burkina Faso / Fosu, K.Y., N. Heerink, K.E Jhondo, M. Kuiper and A. Kuyvenhoven Paper presented at SADACC Seminar, 13-15 March, 1995. Accra, Ghana. 46p.
36. Gunaratne S. A. Prospects and limitations of world system theory for media analysis: The Case of the Middle East and North Africa // *Gazette*. 2001. vol. 63(2-3). P. 121-148.
37. Hirooka M. Innovation dynamism and economic growth: A nonlinear perspective. Edward Elgar Publishing, 2006. 448 p.
38. Hirschman, Albert O. The Strategy of Economic Development, Yale University Press, New Haven, CT. 1958. 230 p.
39. Ickowitz A. Agricultural intensification, dietary diversity, and markets in the global food security narrative / A. Ickowitz, B. Powell, D. Rowland, A. Jones, T. Sunderland // *Global Food Security*. 20. 2019. P. 9-16.
40. Infrastructure Productivity: How to Save \$1 Trillion a Year. McKinsey Global Institute. January 2013. 100 p. URL: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Capital%20Projects%20and%20Infrastructure/Our%20Insights/Infrastructure%20productivity/MGI%20Infrastructure_Full%20Report_Jan%202013.ashx
41. Intodia V. Investment in Agricultural Marketing and Market Infrastructure – A Case Study of Bihar. National Institute of Agricultural Marketing. Research Report. 2011-12. 77 p. URL: https://www.ccsniam.gov.in/images/pdfs/Final_report_of_Bihar_research_study.pdf
42. Jalan J., Ravallion M. Geographic poverty traps? A micro model of consumption growth in rural China / J. Jalan, M. Ravallion // *Journal of Applied Econometrics*. 2002. 17(4). P. 329-346.
43. Jaradat R. Fragility of oil as a critical infrastructure problem. / R.M. Jaradat, C.B. Keating // *International journal of critical infrastructure protection*. 2014. 7. P. 86-99.
44. Laranja M. Policies for science, technology and innovation: Translating rationales into regional policies in a multi-level setting / M. Laranja, E. Uyarra, K. Flanagan // *Research Policy*. 2008. №37. P.823-835.
45. Logistics Performance Index Dataset. World bank. 16-05-2019. URL: https://lpi.worldbank.org/sites/default/files/International_LPI_from_2007_to_2018.xlsx
46. LPI Global Ratings 2018. World bank. URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global/2018>
47. Marocchino C. A guide to upgrading rural agricultural retail markets / Cecilia Marocchino. UN Food and Agriculture Organization. 2009. 60 p. URL: http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD_24.pdf
48. Networks and markets. S.Rauch, A.Cassella (eds). N.Y., 2001. 346 p.
49. Papageorgiou A. Agricultural equipment in Greece: Farm machinery management in the era of economic crisis / A. Papageorgiou // *Agriculture and Agricultural Science Procedia: Farm Machinery and Processes Management in Sustainable Agriculture, 7th International Scientific Symposium*. 7. 2015. P. 198-202.

50. *Rasmussen H. O.* The Global Organic Food Market and Transformation. A Conceptual Theoretical Framework. 2008. 40 p. URL: <http://orgprints.org/14866/1/14866.pdf>.
51. *Samet R.* Complexity science and theory development for the futures field / R.H. Samet // *Futures*. 2012. №44. Pp.504–513.
52. *Satish P.* Rural Infrastructure and Growth: An Overview. / P. Satish // *Indian Journal of Agricultural Economy*. Jan.-March 2007. Vol. 62, No.1. P. 32–51.
53. *Shepherd B.* Infrastructure, trade facilitation, and network connectivity in Sub-Saharan Africa / B. Shepherd // *Journal of African Trade*. 2016. 3. P. 1–22.
54. *Taalbi J.* What drives innovation? Evidence from economic history / Josef Taalbi // *Research Policy*. 2017. 46. P.1437–1453.
55. The Global Competitiveness Index 2018. *World Economic Forum*. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
56. *Themen D.* Food Losses and Waste in Ukraine. Country Report. UN Food and Agriculture Organization. 2013.
57. *Warner M.* Market-oriented agricultural infrastructure: appraisal of public-private partnerships / M. Warner, D. Kahan, S. Lehel // *Agricultural Management, Marketing and Finance: Occasional Paper*. FAO. 2009. 185 p.
58. *Williamson O.* Transaction Cost Economics and Organization Theory / Oliver Williamson // *Journal of Industrial and Corporate Change*. 1993. Volume 2, Issue 2. P. 107–156.
59. *Wolfert S.* Big Data in Smart Farming – A review / S. Wolfert, L. Ge, C. Verdouw, M.-J. Bogaardt // *Agricultural Systems*. 2017. 153. P. 69–80.
60. Works, alliances and partnerships in the innovation progress. / S. de la Mothe, A. Link (eds). Boston. 2002. 312 p.

Стаття надійшла до редакції: 01.08.2019

Організаційно-інституційні напрями посилення позицій України на міжнародних інвестиційних ринках

АНОТАЦІЯ. У статті охарактеризовано основні аспекти інвестиційного клімату країни та організаційно-інституційні напрями оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності. Проаналізовані сучасні інвестиційні потоки України з позиції інституційного забезпечення та географічної структури. Надана характеристика сучасних процесів руху акціонерного капіталу та боргових цінних паперів в сучасних умовах, з визначенням передумов та наслідків подальшої інтеграції нашої держави у глобальні інвестиційні потоки. Визначено, що обсяги акціонерного капіталу нерезидентів та прямі іноземні інвестиції зростають. Це свідчить про стабілізацію макроекономічних показників та зацікавленість іноземців в отриманні доходів від використання потенціалу нашої країни, зокрема значними є обсяги інвестицій в ОВДП. Сформована економіко-математична модель щодо впливу інвестування на розвиток економічного потенціалу нашої країни та зростання ВВП. Результати аналізу засвідчили вагомий вплив інвестування на розвиток економічного потенціалу нашої країни та зростання ВВП, саме тому потрібно задіяти усі організаційно-інституційні напрями оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності щодо нарощення вхідних інвестиційних потоків. Аргументована пріоритетність задіяти усі організаційно-інституційні напрями оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності щодо нарощення вхідних інвестиційних потоків сучасних трансформацій глобального інвестиційного процесу. Проаналізовано місце України в міжнародних рейтингах, що відображають інституційну ефективність вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності. Викладено системний погляд на перешкоди для іноземних інвестицій в Україні за результатами опитування іноземних інвесторів Європейською бізнес-асоціацією, Dragon Capital та Центром економічних стратегій глобальну технологізацію фінансово-інвестиційного. Визначено, що основними інструментами підвищення інституційної ефективності інвестиційної політики в Україні за умов глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства має стати реальне, а не декларативне поліпшення інвестиційного клімату, зменшення бюрократичних процедур для інвесторів, спрощення регуляторно-реєстраційних вимог і вжиття радикальних заходів щодо дієвого захисту прав інвесторів. Надана характеристика сучасних процесів щодо розповсюдження практики виплати дивідендів та законодавчо закріплена відповідальність емітента за отримані кошти від інвесторів, що здатні запустити механізм використання інструментів фондового ринку, перетворення заощаджень населення на капіталовкладення, поширення добросовісної конкуренції серед інвесторів. Обґрунтовані цілі та заходи організаційно-інституційного механізму підвищення ефективності вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності, аргументовано необхідність кардинальних реформ у напрямі покращення інноваційно-інвестиційного розвитку країни і «піраміду реформ» та механізм її реалізації.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, акціонерний капітал, боргові цінні папери, інституційна ефективність інвестиційної політики, міжнародні рейтинги, інституційні та організаційні засади, бізнес-діяльність.

¹ **Лютак Олена Миколаївна** — доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Луцького національного технічного університету. Сфера наукових інтересів: глобальна інституціоналізація сфери послуг, міжнародний туризм, регулювання розвитку світових ринків продовольчих та непродовольчих товарів; інноваційно-інвестиційний потенціал, регіональна політика транскордонного співробітництва, туристично-рекреаційний потенціал транскордонного регіону. Електронна адреса: olenalutak@gmail.com.

Баула Олена Вікторівна — кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Луцького національного технічного університету. Сфера наукових інтересів: міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародна економічна інтеграція, глобалізація економічного розвитку, глобалізація фінансових ринків. Електронна адреса: o.baula@lntu.edu.ua.

Вступ

Однією з форм міжнародних економічних відносин є іноземне інвестування, яке набуває важливого значення для економічного розвитку, сприяє заходам макроекономічної політики стабілізації. Досвід багатьох країн світу показує доцільність залучення іноземних інвестицій як для виходу економіки країни з кризового стану, так і забезпечення її сталого розвитку. Але для залучення іноземних капіталовкладень у національну економіку держава повинно зробити інвесторам також крок назустріч — розвинути систему захисту (гарантування і страхування) інвестицій.

Вчені доводять, що прямі іноземні інвестиції почали відігравати важливу роль у міжнародній економіці після Другої світової війни. Перші теорії з метою пояснення ролі прямих іноземних інвестицій виникли в результаті зростаючої активності дочірніх підприємств американських компаній на ринках Європи і Латинської Америки в 50–60 рр. XX ст. Відтоді обсяги прямих іноземних інвестицій постійно зростають, що зумовило гостру необхідність вивчення особливостей процесу руху капіталу на світових ринках².

За умов фінансової нестійкості, зростаючої державної заборгованості, зниження рівня реальних доходів населення, стагнації інноваційної діяльності, що спостерігається в Україні, а також під впливом інтеграційних та глобалізаційних процесів у сучасному світовому господарстві, інвестиції набувають виняткового значення для вітчизняної економіки. Саме від ефективності здійснення інвестиційної політики на сучасному етапі залежить можливість інтеграції України в європейський соціально-економічний простір, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, як первинної ланки національної економіки. Для активізації внутрішньої інвестиційної активності вітчизняних підприємств і залучення іноземних інвесторів держава повинна забезпечити реалізацію виваженої інвестиційної політики для забезпечення сприятливого ділового клімату в країні, розвитку інфраструктурного забезпечення інвестиційних процесів тощо.

Вагомий внесок у розробку теорії міжнародного інвестування зробили зарубіжні та вітчизняні вчені: І. Бланк³, З. Боді⁴, І. Бузько⁵, О. Вовчак, Н. Руцишин, І. Андрушків, І. Бучко⁶,

² Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення. URL: <http://jml.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4701/0> (дата звернення: 17.02.2019).

³ Бланк І.А. Управление использованием капитала. К.: «Ника-Центр», 2000. 656 с.

⁴ Боді Зви, Кейн Алекс, Маркус. Алан Дж. Принципы инвестиций. Пер. з англ. 4-е изд. М.: Вильямс,

2008. 984 с.

⁵ Бузько І.Р., Чиж В.І., Тищенко А.Ю. Інвестиційна політика у глобальному вимірі: формування та реалізація: монографія. Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. 192 с.

⁶ Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрушків І.П., Бучко І.С. Інвестиційне кредитування: навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доповн. К.: Знання, 2013. 227 с.

В. Геєць⁷, Т. Гуськова⁸, Л. Дашутина, В. Турчін⁹, А. Дука¹⁰, Дж. Кейнс¹¹, Н. Кисельова¹², Ф. Котлер¹³, Д. Лук'яненко¹⁴, Т. Майорова¹⁵, Ю. Макогон¹⁶, Н. Навроцька¹⁷, Л. Петкова¹⁸, М. Портер¹⁹, А. Томпсон²⁰, У Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли²¹ та ін.

Водночас, попри наявність глибоких і ґрунтовних наукових напрацювань учених різних років, проблематика інституційної ефективності вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності досліджена не на достатньому рівні. Потребують подальшого вивчення організаційно-інституційні напрями оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності та виявлення глобальних трендів формування міжнародного інвестиційного середовища.

Основною метою дослідження є розкриття основних аспектів інвестиційного клімату України, проаналізувати місце України в міжнародних рейтингах, що відображають інституційну ефективність вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності та перешкод для іноземних інвестицій в Україні, а також окреслити напрями покращення інноваційно-інвестиційного розвитку України.

⁷ Геєць В. Подолання квазіринковості — шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 4–17.

⁸ Гуськова Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности объектов статистическими методами. М.: ГАСБУ, 2009. 278 с.

⁹ Дашутина Л.О. Особливості інвестування транснаціональних корпорацій у міжнародному бізнесі. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2012. Вип. 8. С. 179–183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2012_8_40/ (дата звернення: 7.08.2019).

¹⁰ Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник. К.: Каравела, 2014. 432 с.

¹¹ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.

¹² Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2008. 432 с.

¹³ Котлер Ф., Картаджайя Х., Янг Д. Привлечение инвесторов: маркетинговый поход к поиску источников финансирования. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 194 с.

¹⁴ Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / за ред. Д.Г. Лук'яненка. К.: КНЕУ, 2003. 387 с.

¹⁵ Майорова Т.В., Діба В.М. Формування інвестиційного капіталу в умовах глобальних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 18. С. 4–8

¹⁶ Макогон Ю.В., Лисенко К.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства. *Теоретичні і практичні аспекти інтелектуальної власності*. 2012. Вип. 1, Т. 1. С. 7–13; Макогон Ю.В., Іванкова Д.Р. Теоретичні аспекти глобальної інвестиційної діяльності. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 481–486. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2014_11_76 (дата звернення: 8.08.2019).

¹⁷ Навроцька Н.А. Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації. *Економічний часопис — XXI ст.* 2013. № 3–4(1). С. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4%281%29_5 (дата звернення: 3.08.2019).

¹⁸ Петкова Л.О. Диверсифікація міжнародних інвестиційних стратегій в умовах глобальних структурних зрушень. *Фінансовий простір*. 2012. № 4 (8). С. 45–48.

¹⁹ Porter, M. E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. — New York: The Free Press, 1980 (2nd ed.). New York: Free Press, 1998. 397 p.

²⁰ Томпсон-мл. Артур А., Стрикленд III А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа. М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. — 928 с.

²¹ Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. М.: Инфра-М, 2001. 1028 с.

Інвестиційні потоки України

Ефективне реформування економіки нашої країни, її структурне перетворення із забезпеченням якісного розвитку, оновлення ринкової та соціальної інфраструктури неможливі без відповідних капіталовкладень, тобто без належного інвестування. Чим воно активніше, тим швидшими є темпи відтворення та ефективних ринкових перетворень. Серед усіх суб'єктів інвестиційної діяльності особлива роль належить державі, яка набуває статусу суб'єктності через свої інститути, господарські товариства та корпорації. Як наслідок, держава може брати участь в організаційно-інституційному забезпеченні як через державний сектор економіки, так і через органи влади, інститути, які регулюють інвестиційну діяльність²².

Стосовно іноземного інвестування, то вітчизняна економіка характеризується значним впливом офшорних зон на участь України у міжнародному русі капіталу. Реальна економічна ситуація та стан залучення прямих іноземних інвестицій в Україні значно ускладнюють інвестиційну діяльність через високий рівень тінізації, зарегульованість процесів активізації підприємницької діяльності. Наявний обсяг вкладень не забезпечує передумов економічного зростання і навіть повноцінного відтворення їх наявного стану. На інвестиційну привабливість значно впливає не лише загальний стан економіки країни, а й умови ведення бізнесу, зокрема ступінь втручання держави та рівень корупції²³. Зміну інвестиційного клімату найбільш наочно демонструє динаміка інвестицій, особливо прямих, яка вважається індикатором зміни рівня довіри та рейтингу країни.

За даними Міністерства фінансів України за 2002–2018 рр. найбільше надходжень прямих інвестицій в Україну спостерігається у 2008 році (10913 млн дол. США), а найменше у 2014 році (410 млн дол. США) (табл. 1).

Як бачимо, найбільший приріст сальдо прямих іноземних інвестицій припадає на 2015 рік, однак даний приріст відбувся на фоні 2014 року, який характеризувався найнижчими показниками залучення прямих іноземних інвестицій в Україну за період 2002–2018 рр. Аналізуючи показники надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні 17 років, бачимо, що фактично систематичність відсутня: протягом 2002–2008 рр. відбувалось поступове збільшення залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, а з 2009 року прослідковуються періодичні збільшення та

²² Ревуцька Н. Сучасні інструменти залучення іноземного капіталу. *Цінні папери України*. 2014. № 9. С. 54–58.

²³ Герзанич В. М. Основні недоліки та проблеми залучення іноземних інвестицій в Україні // *Ефективна економіка*: електр. наук. фах. вид. 2014. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/n=4&y=2014> (дата звернення: 21.02.2019).

зменшення даного показника внаслідок світової економічної кризи, військової агресії Російської Федерації, невизначеності у політичному аспекті. Всі фактори суттєво підірвали основи сприятливого інвестиційного клімату і незважаючи на значний інтерес іноземних інвесторів щодо розвитку своєї діяльності у нашій країні стримували обсяги вхідних інвестиційних потоків.

Таблиця 1

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ (АКЦІОНЕРНИЙ КАПИТАЛ) ЗАЛУЧЕНІ
У ВІТЧИЗНЯНУ ЕКОНОМІКУ ТА СПРЯМОВАНІ ЗА КОРДОН у 2002–2018 рр.²⁴**

Роки	Прямі інвестиції в Україну, млн дол. США	Абсолютне відхилення, млн дол. США	Прямі інвестиції з України, млн дол. США	Абсолютне відхилення, млн дол. США	Сальдо	
					абсолютне, млн дол. США	віднос- не, %
2002	693		-5		+698	
2003	1424	+731	13	+18	+1411	+102,1
2004	1715	+291	4	-9	+1711	+21,3
2005	7805	+6093	275	+271	+7533	+340,3
2006	5604	-2204	-133	-408	+5737	-23,8
2007	9891	+4287	673	+806	+9218	+60,7
2008	10913	+1022	1010	+337	+9903	+7,4
2009	4816	-6097	162	-848	+4654	-53,0
2010	6495	+1679	736	+574	+5759	+23,7
2011	7207	+712	192	-544	+7015	+21,8
2012	8401	+1194	1206	+1014	+7195	+2,6
2013	4499	-3902	420	-786	+4079	-43,3
2014	410	-4089	111	-309	+299	-92,7
2015	2961	+2551	-51	-162	+3012	+907,4
2016	3284	+323	16	+67	+3268	+8,5
2017	2202	-1082	8	-8	+2194	-32,9
2018	2355	+153	-5	-13	+2360	+7,6

Сучасний тренд щодо активізації міжнародної інвестиційної діяльності свідчить про нарощення фінансових потоків в нашу країну, зокрема згідно зі звітом Нацбанку, Україна за перший квартал 2019 року отримала 0,8 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій. У 2018 році їх обсяг перевищив 2 млрд 355 млн доларів — це на 153 млн більше, ніж роком раніше²⁵.

²⁴ Прямі іноземні інвестиції. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2018/> (дата звернення: 07.08.2019).

²⁵ Чому іноземні інвестиції не поспішають в Україну. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2019/05/14/37746973/> (дата звернення: 17.02.2019).

Станом на початок 2019 року країни ЄС є найбільшими інвесторами в економіку України. ТОП-10 країн за обсягами прямих інвестицій в Україну у 2018 році виглядає так: Кіпр, Нідерланди, Велика Британія, Німеччина, Швейцарія, Віргінські острови, РФ, Австрія, Франція, Польща. За даними Мінфіну, в 2018 році більшість прямих іноземних інвестицій в Україну — це повернення українських коштів з офшорів і докапіталізація банків²⁶.

Глобалізація фінансових ринків перетворила фінансові відносини в самостійний фактор розвитку світової економіки, де офшорний капітал можна розглядати як особливу форму руху фінансового капіталу. Інтернаціоналізація світових фінансів, у свою чергу, сама послужила причиною виникнення офшорних фінансових центрів: національний капітал, що вийшов за межі і бажав «піти» від жорсткого національного регулювання та створити для себе сприятливі умови розвитку.

Операції з офшорами посідають значне місце серед зовнішньоекономічних операцій України. Законодавство нашої країни не забороняє створювати компанії в офшорних зонах. Обсяги таких операцій збільшуються щороку. Частка інвестицій з офшорів за досліджуваний період практично залишається без зміни і коливається в межах 40—44 %. Серед найбільших інвесторів України прослідковується три офшорних зони: Кіпр, Віргінські острови та Швейцарія. Стосовно відтоку українського капіталу в офшорні зони, то майже 95 % прямих інвестицій з України в економіку країн світу надходять саме до офшорних зон²⁷. Основною країною, офшорною зоною з якої прибувають прямі інвестиції в Україну і звідки вони прямують, є Кіпр.

Стосовно операцій між Україною та Кіпром, то тут можна стверджувати, що значний відсоток капіталу, що вкладається в Україну це реінвестований український капітал, про який можна стверджувати, що він потрапив туди через тіньовий сектор.

Україна входить до рейтингу тридцяти країн з найсприятливішим для офшорів кліматом. Найбільш активно відбувається взаємодія з такими офшорними зонами як Кіпр, Віргінські острови та Швейцарія. Велика частка інвестицій, що надходить до України становить реінвестований український капітал. Задля посилення контролю за операціями з офшорами КМУ було складено перелік діючих офшорів, операції з якими будуть відстежуватись і оподатковуватись. Якими будуть офшорні зони в майбутньому, передбачити важко, проте можна припустити, що діяльність офшорів буде легалізовуватись і на зміну «чорним» офшорам придуть серйозні та цивілізовані зони, які ставитимуть за ціль діяльність у межах закону, а не кримінал. Проте,

²⁶ Держстат назвав країни-лідери за інвестиціями в Україну. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/gosstat-nazval-strany-lidery-investitsiyam-1551374343.html> (дата звернення: 15.06.2019).

²⁷ Дані Державного комітету статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 22.07.2019).

на нашу думку, радикальні міри боротьби з «чорними» офшорами, на кшталт їх закриття, не принесе очікуваного успіху, оскільки на даному етапі розвитку, держави володіють достатньою інформацією про такі зони і при бажанні можуть здійснювати обмежений контроль за їх діяльністю, а у випадку закриття, світова економіка піде ще більше в тінь, виникнуть нові маловідомі, неконтрольовані території.

Характеризуючи структуру акціонерного капіталу та боргових інструментів в економіці України у 2017–2018 рр. (табл. 2) ми можемо зазначити провідну роль країн ЄС, зокрема у 2017 році їх частка становила 75 %, а в 2018 – 76,4 %. У цілому обсяги акціонерного капіталу нерезидентів та прями іноземні інвестиції зростають, що свідчить про стабілізацію макроекономічних показників і зацікавленість іноземців в отриманні доходів від використання потенціалу нашої країни. Особливо значними є обсяги інвестицій в ОВДП нерезидентами, план викупу яких виконано та які призвели до стабілізації валютного курсу.

Таблиця 2

**ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ (АКЦІОНЕРНИЙ КАПІТАЛ ТА БОРГОВІ ІНСТРУМЕНТИ)
В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ у 2016–2018 рр.²⁸**

Показники	2016	2017	2018	У тому числі з			
				країн ЄС		інших країн світу	
				2017	2018	2017	2018
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 01 січня звітного року	40005,3	38796,9	40 020,9	30071,0	31 114	8725,9	8 906,0
Акціонерний капітал нерезидентів на 01 січня звітного року	32122,5	31230,3	31 606,4	23427,7	24 145	7804,6	7 461,2
Надійшло акціонерного капіталу нерезидентів	4405,9	2511,1	2 869,9	1631,7	2 200,9	879,4	669,0
Вибуло акціонерного капіталу нерезидентів	-904,2	-759,0	-968,1	-564,2	-678,3	-194,8	-289,8
Інші зміни вартості акціонерного капіталу нерезидентів (зміна вартості, утрати, перекласифікація інвестицій тощо)	-2687,8	-326,4	-1 216,3	236,0	-925,1	-562,4	-291,2
Акціонерний капітал нерезидентів	32936,4	32656,0	32 291,9	24729,2	24 742	7926,8	7 549,2

²⁸ Державна служба статистики. Економічна статистика. Зовнішньоекономічна діяльність. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Закінчення табл. 2

Показники	2016	2017	2018	У тому числі з			
				країн ЄС		інших країн світу	
				2017	2018	2017	2018
Боргові інструменти (заборгованість за кредитами та позиками, зобов'язання за торговими кредитами та інші зобов'язання перед прямими інвесторами) на 01 січня звітного року	7882,8	7566,6	8 414,5	6645,3	6 969,7	921,3	1 444,8
Прямі інвестиції нерезидентів в Україні (акціонерний капітал та боргові інструменти) на 31 грудня звітного року	40530,1	41104,6	40 514,1	31782,1	31 559,0	9322,5	8 955,1

Даний тренд сформований високою прибутковістю українських цінних паперів, державними гарантіями та можливістю використати прогнозований стрімкий курс щодо розвитку країни та нарощення її конкурентоспроможності. Україна є однією з держав Європейського простору, потенціал якої є значно недооцінений і невикористаний. Кон'юнктура світових ринків, тези про значні реформи, можливість інвестувати у ринок землі перетворюють нашу державу на важливий об'єкт інвестування та вже сьогодні виступає інструментом оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності.

Підтверджуючи значний вплив інвестиційної активності на розвиток економічного потенціалу нашої держави побудуємо регресійну модель щодо впливу інвестицій в основний капітал у млн грн (незалежний фактор X) на ВВП України в млн грн (результуючий фактор Y) в 2000 – 2018 роках.

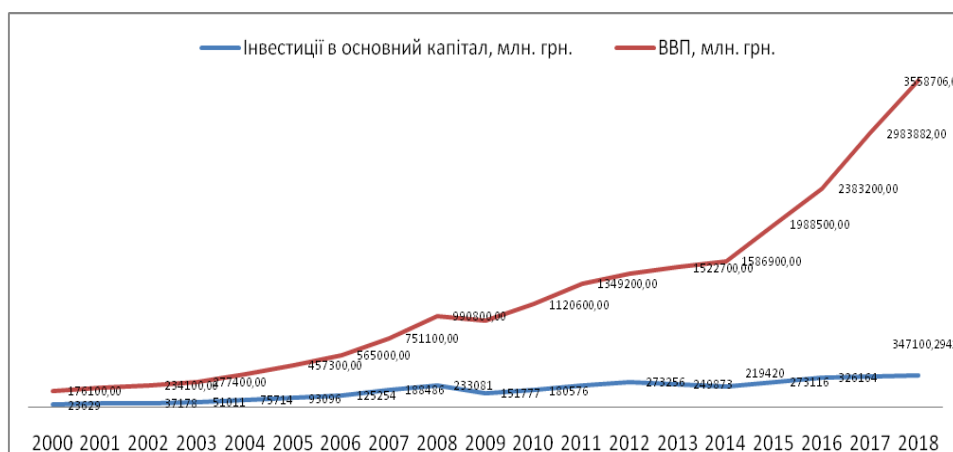


Рис. 1. Вихідні дані для побудови моделі у 2000 – 2018 рр.

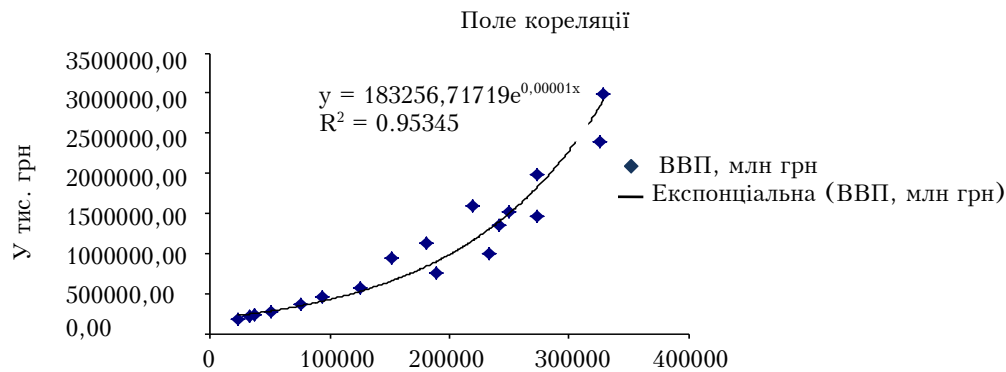


Рис. 2. Результати регресійного аналізу щодо формування тренду впливу інвестицій в основний капітал на ВВП

У результаті використання програмних продуктів і застосування залежностей лінійного, логарифмічного, поліноміального, експоненціального, степеневого характеру було визначено, що саме експоненціальна функція найповніше відображає взаємозв'язок впливу інвестицій на ВВП на основі врахування коефіцієнта детермінації $RI = 0,95345$, який є найбільшим саме для даної функції. Подальший аналіз встановив, що розрахований критерій Фішера рівний 134,19, що значно більше табличного значення 4,45, отже побудована модель адекватна статистичним даним і придатна для подальшого аналізу й прогнозування.

Коефіцієнт кореляції щодо впливу інвестицій в основний капітал на ВВП розрахуємо з використанням вбудованої функції програми Microsoft Excel, відповідно $r_1 [x; y] = 0,97645$. Оскільки $r [x; y] > 0$, то зв'язок між X та Y прямий, тобто при збільшенні інвестицій в основний капітал збільшиться і ВВП нашої країни, враховуючи що $0,7 < |r [x; y]| < 1$, то зв'язок між X і Y сильний. Оцінимо вплив варіації фактора X на варіацію показника Y , використавши коефіцієнт детермінації, що становить 0,95345, тобто варіація показника на 95,35 % зумовлена варіацією фактора.

Результати аналізу засвідчили вагомий вплив інвестування на розвиток економічного потенціалу нашої країни та зростання ВВП, саме тому потрібно задіяти усі організаційно-інституційні напрями оптимізації позицій України в міжнародній інвестиційній діяльності щодо нарощення вхідних інвестиційних потоків. Україна має певний ступінь привабливості для іноземних інвесторів, вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, однак порушення макростабільності, недовіра до судів, корупція, політичні катаклізми, «гібридна війна» з РФ, анексія АР

Крим має свій відголос в Україні і є реальними перешкодами для іноземних інвестицій. Дані процеси відображаються на місці України у міжнародних рейтингах, зважаючи на які іноземні інвестори приймають рішення про інвестування.

Інституційна ефективність вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій

Інституційна ефективність вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій відображається на основі показників, що лягли в основу формування міжнародних рейтингів щодо економічної свободи, легкості відкриття та ведення бізнесу, інтегрального індексу конкурентоспроможності та індексу інвестиційної привабливості України в цілому. Методика розрахунку рейтингових коефіцієнтів стандартизує підходи щодо визначення потенціалу усіх країн і дає змогу визначити слабкі місця у розвитку організаційно інституційних механізмів оптимізації позицій країни в міжнародній інвестиційній діяльності. Це дає змогу сформувати ефективні цільові інструменти в покращенні позицій у рейтингах, які є найменш слабкими.

Розглянемо динаміку місця України у міжнародних рейтингах, що засвідчують порівняльний рівень інституційної ефективності інвестиційної політики країни (табл. 3).

Рейтинг економічної свободи — це один з важливих міжнародних рейтингів, який враховує 12 свобод. Згідно даного рейтингу країни градуються на категорії: з вільною економікою, переважно вільною економікою, помірно вільною економікою, невільною і депресивною економікою. На даний час наша країна знаходиться в групі країн з переважно невільною економікою. Україна оцінена останньою серед країн Європи. За даними 2018 року Україна займає 148 позицію серед 178 країн, а її рейтинг нижчий регіональних за загальносвітовими показниками. Згідно досліджень Українського інституту аналізу та менеджменту політики за останні роки вітчизняна економіка серйозно похитнулася в результаті анексії Криму та збройного конфлікту на Донбасі, однак відзначається, що Україна досягла значного прогресу в реформуванні — стала більш демократичною та прозорою (підтвердженням цього є факт підвищення значення рейтингу економічної свободи у 2018 році відносно 2017 року на 7,9%). Однак, дослідники центру наголошують на необхідності боротьби з корупцією, розвитку ринків капіталу, приватизації державних підприємств і вдосконаленні законодавчої бази і верховенства права²⁹.

²⁹ Україна в міжнародних рейтингах. *Український інститут аналізу та менеджменту політики*. URL: <https://uiamp.org.ua/ukrayina-v-mizhnarodnih-reytingah> (дата звернення: 26.02.2019).

Таблиця 3

**МІСЦЕ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГАХ,
ЩО ВІДОБРАЖАЮТЬ ІНСТИТУЦІЙНУ ЕФЕКТИВНІСТЬ
ВІТЧИЗНЯНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Рік	Рейтинг економічної свободи ³⁰		Рейтинг легкості ведення бізнесу ³¹	Кредитний рейтинг агентства Moody's Investors Service ³²	Індекс глобальної конкурентоспроможності ³³	Індекс інвестиційної привабливості України ³⁴	
	значення	зміна, %	місце серед 190 країн		місце серед в середньому 140 країн	станом на кінець року	абсолютна зміна
2007	51,5	—	139	—	69	—	—
2008	51,0	-0,97	145	—	73	—	—
2009	48,8	-4,31	142	—	72	2,57	—
2010	46,4	-4,92	147	—	82	3,28	0,71
2011	45,8	-1,29	145	—	89	2,56	-0,72
2012	46,1	0,66	152	—	82	2,12	-0,44
2013	46,3	0,43	137	—	73	1,81	-0,31
2014	49,3	6,48	112	Саа 3, прогноз стабільний	84	2,50	0,69
2015	46,9	-4,87	96	Саа 3, прогноз стабільний	77	2,57	0,07
2016	46,8	-0,21	83	Саа 2, прогноз позитивний	79	2,85	0,28
2017	48,1	2,78	80	Саа 2, прогноз позитивний	85	3,03	0,18
2018	51,9 <i>148 місце з 178 країн</i>	7,90	76	Саа 1, прогноз стабільний	81	3,10	0,07

³⁰ Україна — индекс экономической свободы. Кноэма. URL: https://knoema.ru/atlas/Украина/Индекс-экономической-свободы?_ga=2.155881272.204584354.1551111127-477900222.1517845736. (дата звернення: 25.02.2019).

³¹ The Doing Business Report, 2007–2018. *The World Bank*. URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/rankings> (дата звернення: 26.02.2019).

³² Moody's підвищило рейтинг України. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/moody-s-povysilo-reyting-ukrainy-1545495152.html>. (дата звернення: 01.03.2019).

³³ Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>. (дата звернення: 01.03.2019). 2. World. Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org/reports/> (дата звернення: 01.03.2019).

³⁴ Індекс інвестиційної привабливості України тримається в нейтральній площині. *Fin Post*. URL: <https://finpost.com.ua/news/9159>. (дата звернення: 01.03.2019).

Як видно з даних табл. 3, Україна значно покращила свої позиції за міжнародним рейтингом легкості ведення бізнесу за досліджуваний період. Позитивні зрушення відбулися в 4 з 10 основних компонентів дослідження. Однак, якщо порівнювати України з країнами колишнього соціалістичного табору, то приводу для особливого втішання не має: умови ведення бізнесу в Україні залишаються одними з найгірших як у Західній, так і у Східній Європі (за даними 2018 року, наприклад, Білорусь зайняла 37 місце, Грузія — 6 місце)³⁵. Найгірші місця Україна за даним рейтингом посідає за показниками підключення приміщення до систем енергозабезпечення Україна (128 місце), міжнародної торгівлі (119 місце)³⁶. Тому, вважаємо, що хоча і відбуваються в Україні деякі покращення бізнес-середовища, однак воно наразі ще не ідеальне і не достатньо привабливе для іноземних інвесторів, адже, як доводить практика, інвестиційні проекти в країнах з рейтингом легкості ведення бізнесу нижчим 20 місця не користуються популярністю серед іноземних інвесторів.

Також позитивні прогнози для України відображено у кредитному рейтингу міжнародного рейтингового агентства Moody's, яке підвищило рейтинг України з Саа2 до Саа1. Окрім того прогноз за рейтингами змінився на «стабільний» з «позитивного», було також названо чинники позитивних прогнозів для України: досягнення Україною і МВФ угоди про нову програму кредитування Stand-By; позитивні очікування щодо зниження рівня корупції завдяки реформам у країні; посилення протидії Україні у ході конфлікту з Росією. Серед негативних аспектів кредитного рейтингу України названо суттєву залежність від фінансування МВФ³⁷.

У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності Україна за результатами 2017–2018 рр. піднялась на 4 позиції і посіла 81 місце серед 137 країн світу³⁸. Україна погіршила свої позиції у 4 з 12 основних показників індексу. Однак за складовою «Інституції» з 2015 року відбувається нарощення позицій України. Аналогічні тенденції стосуються змінної «Макроекономічне середовище». Незважаючи на певні покращення позиції України в Глобальному індексі конкурентоспроможності залишають бажати кращого. Негативними факторами для ведення бізнесу у нашій країні визначено: інфляцію,

³⁵ Doing Business-2018. Україна в рейтингу Світового банку легкості ведення бізнесу. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/doing-business-2018-ukrayina-v-reytingu-svitovogo-banku-legkosti-vedennya-biznesu>. (дата звернення: 26.02.2019).

³⁶ Бізнес-клімат в Україні поліпшився, але інвесторів немає: чому так? *Etcetera*. URL: <https://uk.etcetera.media/biznes-klimat-v-ukrayini-polipshivsia-ale-investoriv-nemaie-chomu-tak.html>. (дата звернення: 26.02.2019).

³⁷ Moody's підвищило кредитний рейтинг України. *Економічна правда*. 23.12.2018. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/12/23/643847/> (дата звернення: 01.03.2019).

³⁸ Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>. (дата звернення: 01.03.2019).

корупцію, політичну нестабільність, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, нестабільність урядів, ускладнений доступ до фінансів, неефективну державну бюрократію, регулювання валютного ринку, недостатню освіченість працівників, погану етику робочої сили, недостатню здатність до інновацій, обмежувальне регулювання ринку праці, невідповідну якість інфраструктури, злочинність та крадіжки, низьку якість охорони здоров'я³⁹. Як видно, значна частина негативних факторів ведення бізнесу в Україні мають інституційну природу. Відповідно, інституційна ефективність вітчизняної економічної політики залишається на досить низькому рівні, в порівнянні з розвиненими країнами (десятка лідерів: Швейцарія, США, Сінгапур, Нідерланди, Німеччина, Гонконг, Швеція, Великобританія, Японія та Фінляндія).

За результатами опитування іноземних інвесторів у 2018 році, яке щороку проводять Європейська бізнес-асоціація, Dragon Capital і Центр економічних стратегій було названо «Топ 10 перешкод для іноземних інвестицій в Україні»⁴⁰ (рис. 3). А саме: широко розповсюджена корупція, недовіра до судової системи, нестабільна валютна і фінансова система, монополізація ринків і захоплення влади олігархами, військовий конфлікт з Росією, обтяжливе та мінливе законодавство, репресивні дії правоохоронних органів, обмеження на рух капіталу та валютні операції, складне податкове адміністрування, пожвавлення трудової міграції.

Усе наведене дає можливість зробити висновок про низьку ефективність вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності України. В умовах сформованої в Україні інституційно неефективної інвестиційної політики вітчизняні сфери бізнес-діяльності недоотримують капіталовкладень. Несприятливе інвестиційного середовище за умови відсутності чіткої специфікації прав власності, справедливого доступу до ресурсів, розподілу благ, податкового навантаження тощо в суспільстві виникла потреба у кардинальних інституційних змінах для розбудови цивілізованого інституційного середовища за світовими зразками та формування сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Проведене дослідження доводить, що Україні необхідна модернізація економіки та інвестиційні вливання в усі сфери економічної діяльності. Промисловість, будівництво, транспорт і зв'язок, охорона здоров'я, екологія — кожен з цих напрямів потребує значних інвес-

³⁹ Позиція України в рейтингу країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. *Економічний дискусійний клуб*. URL: <http://edclub.com.ua/analytika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-2>. (дата звернення: 01.03.2019).

⁴⁰ Дослідження: корупція, недовіра до судів та фінансової системи — основні гальма для інвестицій. *Радіо свобода*. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/news-opytuvannia-investoriv/29496035.html>. (дата звернення: 02.03.2019).

тиційних ресурсів. Проте у Державному бюджеті з року в рік бракує коштів на видатки в даних напрямках, тому інвестиційний розвиток нашої держави значною мірою поступається рівню інвестиційного розвитку європейських країн.

За умови недостатності капіталовкладень у вітчизняну економіку на руках у населення знаходиться кілька десятків мільярдів готівкових доларів. Зрозуміло, що в таких умовах процвітає тіньова економіка за рахунок постійного пригноблення білої економіки. Здавалося б значні кошти, однак українські громадяни не поспішають заощадження перетворювати на приватні інвестиції. На наш погляд, це може пояснюватися такими причинами:

— по-перше, готівкові кошти населення в переважній масі не носять інвестиційного характеру, радше виступають ресурсом «на чорний день» і вирівнюють потік споживання в умовах нестійкого курсу національної валюти;

— по-друге, особливостями внутрішнього інвестиційного клімату тощо.

Внутрішній інвестиційний клімат характеризується багатьма якісними характеристиками, зосередимо увагу лише на двох (рис. 3).



Рис. 3. Основні якісні характеристики внутрішнього інвестиційного клімату України⁴¹

⁴¹ Вдосконалено на основі: *Никитюк Т.Л., Баула О.В.* Інноваційно-інвестиційний розвиток України: сучасні реалії та необхідні зміни. *Економічний часопис — XXI ст.* 2015. № 3-4(2). С. 18.

Недостатність національних інвестиційних ресурсів спонукає дедалі частіше звертатися до закордонних джерел. Від часу отримання незалежності і до нині інвестиційний клімат в Україні можна характеризувати словами — «бажав би бути кращим».

Ніхто не заперечуватиме того, що за роки незалежності, Україна перебувала у стані перманентного реформування. Не варто вважати, що абсолютно всі реформи були недолугими. Чому ж тоді немає позитивного ефекту від їх проведення та не спостерігається покращення інвестиційного клімату в країні? Це питання аж ні як не є риторичним. Відповідь полягає у послідовності проведення таких заходів. Вдало спланована та зреалізована одна реформа конче вимагає проведення доповнюючих реформ, при цьому проведених у суворій послідовності (ранжуванні реформ) та у певний час.

Таким чином, основними інструментами підвищення інституційної ефективності інвестиційної політики в Україні за умов глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства має стати реальне, а не декларативне поліпшення інвестиційного клімату, зменшення бюрократичних процедур для інвесторів, спрощення регуляторно-реєстраційних вимог і вжиття радикальних заходів щодо дієвого захисту прав інвесторів. Виходом із ситуації є обґрунтування раціональної інвестиційної політики, в якій пріоритет матимуть система державного регулювання і реформування структури власності на основі приватизації та концепція технічного переоснащення промислового виробництва із залученням коштів іноземних інвесторів⁴².

Удосконалення організаційних та інституційних умов підвищення ефективності політики залучення іноземних інвестицій в Україні

Заходи організаційного та інституційного характеру для підвищення ефективності вітчизняної політики залучення інвестицій у сфері бізнес-діяльності України пропонуємо формувати залежно від Топ 10 перешкод для іноземних інвестицій в Україні за версією Європейської бізнес-асоціації, Dragon Capital і Центру економічних стратегій, які були розглянуті вище.

На рис. 3 наведемо організаційно-інституційний механізм підвищення ефективності вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності України, який містить цілі вітчизняної інвестиційної політики та пріоритетні заходи з управління організаційними, економічними та інституційними чинниками на залучення інвестицій.

⁴² Гунько В.І. Особливості інвестиційної привабливості національної економіки України. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. № 3(18). С. 74.

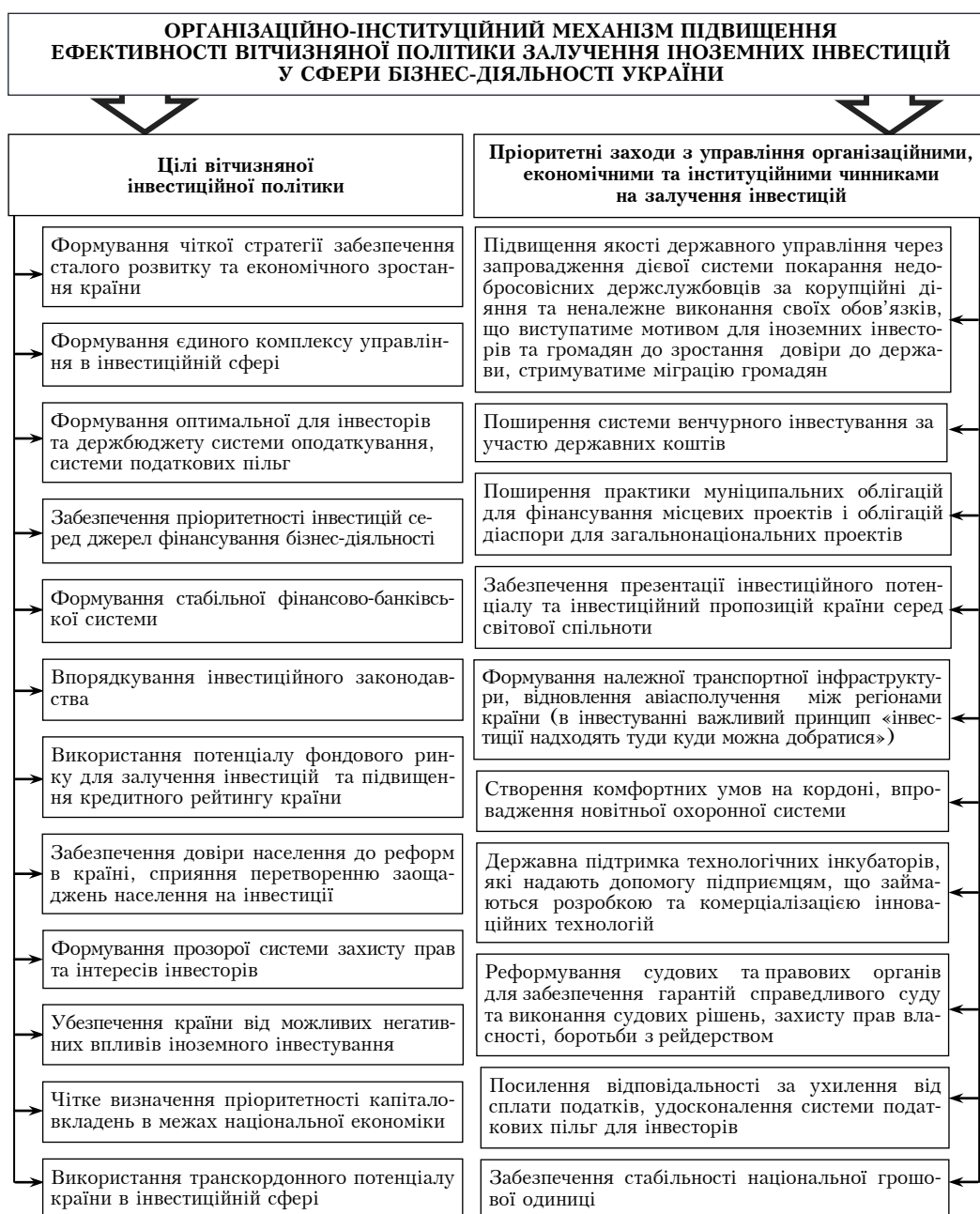


Рис. 5. Цілі та заходи організаційно-інституційного механізму підвищення ефективності вітчизняної політики залучення іноземних інвестицій у сфері бізнес-діяльності

Інвестиційний бум в Україні можливий лише за умови здійснення виваженої інвестиційної політики, яка повинна містити заходи, які дадуть не лише короткостроковий, а будуть розраховані на довгостроковий ефект.

Важливим для припливу інвестиційного капіталу є стабільність курсу національної грошової одиниці. Стабільність національної економіки насамперед забезпечується стабільністю національної валюти, як результат стабільності купівельної спроможності споживачів, розвиток внутрішнього ринку споживання, зростання привабливості країни для іноземних інвесторів і т.п.

Розповсюдження практики виплати дивідендів і законодавчо закріплена відповідальність емітента за отримані кошти від інвесторів здатні запустити механізм використання інструментів фондового ринку, перетворення заощаджень населення на капіталовкладення, поширення добросовісної конкуренції серед інвесторів.

Висновки

За версією Європейської бізнес-асоціації, Dragon Capital і Центру економічних стратегій найбільшою перешкодою для іноземних інвестицій в Україні є корупція. Досвід Сінгапуру доводить, що наявність у керівництва країни сильної політичної волі (дійсні наміри керівництва країни реально, а не декларативно протистояти корупції у всіх її проявах) може сприяти мінімізації корупції. Політична воля виявляється не лише в особистих якостях керівників органів державної влади, але й також у рівні правосвідомості громадян, розвитку демократичних інститутів суспільства, які забезпечують вияв такої волі та її реалізацію⁴³. Саме тому вважаємо, що подолати корупційні прояви можливо в країні не лише використовуючи правові формальні інституції, а також і неформальні — зміна свідомості посадовців і громадян у напрямі нетерпимості до корупції.

Стимульовальні заходи державної інвестиційної політики України повинні стати ключовим ключовими на даному етапі розвитку вітчизняної економіки.

Таким чином, основними інструментами у формуванні сприятливого та ефективного інвестиційного клімату в Україні має стати реальне, а не декларативне зменшення бюрократичних процедур для інвесторів, реформування системи гарантування інвестицій, стимулювання розвитку фондового ринку та його фінансових інструментів з урахуванням пріоритетних напрямів розвитку економіки України. А запропонований організаційно-економічний механізм державного регулю-

⁴³ Іноземні інвестори бояться України через корупцію та рейдерство, - американські ЗМІ. *Українські новини*. 02.11.2015. URL: <https://ukranews.com/ua/news/387482-inozemni-investory-boyatsya-ukrainu-cherez-korupciyu-ta-reyderstvo-amerykanski-zmi>. (дата звернення: 03.03.2019).

вання залучення інвестицій сприятиме векторному підходу у формуванні сприятливих організаційних, економічних та інституційних умов залучення інвестицій у вітчизняну економіку.

Список літератури

1. Бирка М.І. Теоретико-методологічні підходи до аналізування прямих іноземних інвестицій в контексті їх залучення. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4701/0> (дата звернення: 17.08.2019).
2. Бузько І.Р., Чиж В.І., Тищенко А.Ю. Інвестиційна політика у глобальному вимірі: формування та реалізація: монографія. Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ: Вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2011. 192 с.
3. Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрушків І.П., Бучко І.Є. Інвестиційне кредитування: навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доповн. К.: Знання, 2013. 227 с.
4. Геєц В. Подолання квазіринковості — шлях до інвестиційно орієнтованої моделі економічного зростання. *Економіка України*. 2015. № 6. С. 4–17.
5. Гунько В.І. Особливості інвестиційної привабливості національної економіки України. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2013. №3 (18). С.74.
6. Дашутина Л.О. Особливості інвестування транснаціональних корпорацій у міжнародному бізнесі. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія : Економіка і менеджмент. 2012. Вип. 8. С. 179-183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2012_8_40/ (дата звернення: 7.08.2019).
7. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навчальний посібник. К.: Каравела, 2014. 432 с.
8. Котлер Ф., Картаджайя Х., Янг Д. Привлечение инвесторов: маркетинговый поход к поиску источников финансирования. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 194 с.
9. Лук'яненко О.Д. Інноваційні фактори глобальної конкурентоспроможності: монографія / О.Д. Лук'яненко. — К.: КНЕУ, 2015. — 298 с.
10. Лук'яненко Д., Бурмака М., Галахова Т. Ідентифікація креативних інвестицій в глобальній економіці / Д.Лук'яненко, М.Бурмака, Т.Галахова // *Міжнародна економічна політика*. — 2016. — 2(25). — С. 7-20.
11. Лук'яненко Д.Г., Дорошенко О.С., Галахова Т.О. та ін. Парадигма креативного менеджменту в глобальній економіці: монографія / [Д.Г. Лук'яненко, О.С. Дорошенко, Т.О. Галахова та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. Д.Г. Лук'яненка. — К.: КНЕУ, 2016. — С. 124–126.
12. Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В., Мозговий О. М. та ін. Міжнародна інвестиційна діяльність: підручник / за ред. Д.Г. Лук'яненка. К.: КНЕУ, 2003. 387 с.
13. Лютак О.М. Особливості інвестиційного забезпечення туристичної сфери в умовах транснаціоналізації світогосподарських процесів / С.Я. Войтович, О.М. Лютак, І.М. Лях, Л.С. Лісовська // *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. — Харків, Університет банківської справи. — Том 1, №24 (2018). — С. 104–112.
14. Майорова Т.В., Діба В.М. Формування інвестиційного капіталу в умовах глобальних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 18. С. 4–8

15. *Макогон Ю.В., Іванкова Д.Р.* Теоретичні аспекти глобальної інвестиційної діяльності. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2014. № 11. С. 481–486. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukri_2014_11_76 (дата звернення: 8.08.2019).
16. *Навроцька Н.А.* Трансформація світового інвестиційного простору в умовах глобалізації. *Економічний часопис – XXI ст.* 2013. № 3–4 (1). С. 13–16. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2013_3-4_%281%29__5 (дата звернення: 3.08.2019).
17. *Никитюк Т.Л., Баула О.В.* Інноваційно-інвестиційний розвиток України: сучасні реалії та необхідні зміни. *Економічний часопис – XXI ст.* 2015. № 3–4(2). С. 18.
18. *Петкова Л.О.* Диверсифікація міжнародних інвестиційних стратегій в умовах глобальних структурних зрушень. *Фінансовий простір*. 2012. № 4 (8). С. 45–48.
19. *Поручник А. М.* Глобальні імперативи транснаціоналізації національних економік / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук // *Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Вип. 22. – 2009. – С. 257–279.*
20. *Поручник А.М.* Формування інституційних передумов системи глобального управління / А.М. Поручник, Ю.В. Гайдай // *Міжнародна економічна політика. – Випуск 1–2. – 2008. – С. 44–87.*
21. *Ревуцька Н.* Сучасні інструменти залучення іноземного капіталу. *Цінні папери України*. 2014. № 9. С. 54–58.

Стаття надійшла до редакції 13.08.2019.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ У ЖУРНАЛІ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА»

Статті, що подаються до журналу, повинні, насамперед, містити **УДК**, та мати таку структуру:

— **анотація** статті обсягом 300-350 слів та **ключові слова** (до 20), які характеризують зміст та основні поняття статті;

— **вступ**, у якому міститься постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з теоретичними чи практичними завданнями, виділяються не вирішені раніше частини загальної проблеми та формулюється мета дослідження;

— **основна частина**, в якій автор проводить аналіз останніх досліджень і публікацій з даної проблематики, а також висвітлює дослідження, на які він спирається для підтвердження власних аргументів, пропонує шляхи вирішення проблеми з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;

— **висновки** з даного дослідження та перспективи подальших розробок у даному напрямі.

Радимо авторам використовувати підзаголовки до окремих частин статті.

Статті мають бути оформлені відповідно до наступних вимог: шрифт 12 Times New Roman та однакові поля по 2 см/1 дюйм кожне (зліва, справа, згори та знизу), *подвійний* інтервал, обсяг від 20 до 25 сторінок (мінімум 5000 слів, без урахування приміток). Подавати статтю можна українською чи англійською мовою. Рисунки та таблиці подаються відповідно до тексту в основній частині статті, з назвою та нумерацією. Формули повинні бути набрані загальноприйнятими символами з нумерацією в круглих дужках. Для побудови графіків та діаграм необхідно використовувати Майстер діаграм (Меню Вставка/Діаграма, оскільки файл обов'язково повинен містити початкові дані, пов'язані з рисунком).

Дослідження оцінюються також за кількістю та якістю використаної літератури: передбачається використання значної кількості приміток. *Повні посилання* (згідно вимог) на використані першоджерела повинні бути у вигляді **пронумерованих приміток та міститися наприкінці сторінок**. Будь ласка, пересвідчіться, що примітки відповідають зробленим у тексті посиланням. Посилання на праці **всіх** науковців, прізвища яких згадуються в тексті статті, та джерела статистичних даних, **обов'язкові**. Бажано, щоб посилання були на першоджерела. Список літератури наприкінці статті є обов'язковим, однак його наявність не є заміною приміток. Джерела у списку літератури повинні бути оформлені згідно нормативних вимог, у алфавітному порядку.

Для англійської версії журналу автору необхідно додатково представити в алфавітному порядку переклад списку бібліографії згідно з Chicago Manual of Style. Для цього можна скористатися онлайн-сервісом генерування бібліографії, доступним за посиланням <http://www.citationmachine.net/chicago/cite-a-book/manual>. В кінці кожної з позицій списку (за виключенням англійських джерел) необхідно зазначити мову її оригіналу, наприклад: [In Ukrainian], [In Russian]. Власні назви, прізвища та імена слід транслітерувати згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 27.01.2010 р. № 55 «Про впорядкування транслітерації українського алфавіту латиницею» (<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/55-2010-п>).

Редактори журналу залишають за собою право незначного редагування статей від імені автора з метою дотримання формату та стилю журналу.

Автори повинні подати супроводжувальний лист, який підтверджує, що стаття раніше не публікувалася і не розглядається іншими виданнями щодо можливості її публікації, разом з 2 копіями статті в друкованому вигляді та її електронним варіантом. Прізвище автора зазначається лише у супроводжувальному листі (оскільки всі статті проходять процедуру анонімної перевірки та відбору незалежними рецензентами).

Автори несуть особисту відповідальність за факти, твердження та результати, викладені в статтях, а також правильність та точність прізвищ, назв, посилань і цитувань.

Якщо статтю прийнято до друку, за згодою автора редакція журналу «Міжнародна економічна політика» має право на її публікування та розповсюдження в друкованому та електронному виданнях.

Міжнародна економічна політика

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

№ 2 (31) 2019

Головний редактор *Т. Циганкова*

Редактор *І. Савлук*
Коректор *Н. Підлужна*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Верстка *М. Криворученко*

Підп. до друку 07.10.2019. Формат 70×100/16. Папір офсет. №1.
Гарнітура Peterburg. Друк офсетний. Обл.-вид. арк. 14,81.
Ум. друк. арк. 13,54. Наклад 100 пр. Зам. № 19-5573.

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03057, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Для нотаток