

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

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

Макарчук Катерина Олексіївна

УДК 339.9(520+510+519.5)

**ДИСЕРТАЦІЯ**

Розвиток транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії

(на прикладі Японії, Китаю, Республіки Корея)

08.00.02 Світове господарство і міжнародні економічні відносини

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,  
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ К.О. Макарчук

Науковий керівник: Сідоров Вадим Ігоревич, кандидат економічних наук,  
професор

Харків-2018

## АНОТАЦІЯ

**Макарчук К.О. Розвиток транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії (на прикладі Японії, Китаю, Республіки Корея).** – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна Міністерства освіти і науки України, Харків, 2018.

Дисертація присвячена поглибленню теоретико-методичних засад дослідження розвитку транснаціонального бізнесу в системі світового господарства та обґрунтуванню концепт–моделі входження ТНК країн Східної Азії до глобального бізнес-середовища.

У роботі досліджено наукове підґрунтя та охарактеризовано генезу формування й розвитку процесів транснаціоналізації в системі світового господарства; удосконалено понятійно-категоріальний апарат дослідження авторським уточненням терміну «транснаціональний бізнес», який, на відміну від існуючих, пропонується трактувати як підприємницьку діяльність інтегрованих транснаціональних структур, орієнтовану на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу, яка має на меті контроль виробництва з урахуванням оптимального поєднання системи конкурентних переваг країн базування та країн-реципієнтів, координацію і споживання світових фінансових ресурсів і регулювання економічних процесів глобального масштабу в умовах поляризації світової економічної системи.

У результаті проведеного дослідження систематизовано концептуальні підходи дослідження впливу транснаціонального конструкту на розвиток національних економік країн світу в глобальній економічній системі та встановлено зростання ролі й значення системно-структурного забезпечення транснаціоналізації світового господарства, що пов'язано з поглибленням процесів інтернаціоналізації виробництва та капіталу, необхідністю

спільного вирішення національними економіками глобальних проблем з метою запобігання проявів дестабілізації на міжнародному, макро- та мезорівні та прискорення науково-технічного прогресу господарського життя.

З метою реалізації комплексного підходу до аналізу процесів транснаціоналізації у глобальному економічному середовищі в роботі запропоновано й обґрунтовано методичний підхід до оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік, особливостями якого є використання різноманітного інструментарію та наявність прямих і зворотних зв'язків між шістьма етапам, що формують послідовність дослідження й дають змогу коригувати очікувані результати залежно від вибору основних складових оцінювання факторів впливу на процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності у глобальному економічному середовищі.

Під час дослідження встановлено, що процес транснаціоналізації бізнесу відбувається під впливом цілої низки факторів, які обумовлюють стратегію транснаціоналізації компаній і виходу їх на міжнародні ринки, а саме: ендогенних – умови ведення бізнесу в країні-базування її політична конфігурація впливають як фактори виштовхування компаній на міжнародні ринки, а також як фактори тяжіння іноземних компаній на національний ринок; екзогенних, що є факторами зовнішнього середовища, які доволі складні в оцінці, оскільки стратегія прийняття рішення щодо початку процесу транснаціоналізації бізнесу значно залежить від сфери діяльності компанії, її економічної «сили» та інших факторів, які носять не економічний характер.

Таким чином, у роботі обґрунтовано науково-методичний підхід до оцінки рівня транснаціоналізації бізнес-діяльності в країнах Східної Азії на основні розрахунку показників транснаціоналізації інвестицій, торгівлі та зайнятості, що скориговані за індексом величини міжнародних компаній, який дозволяє оцінити вплив уже існуючого в країні міжнародного бізнесу на

процеси транснаціоналізації країни в умовах трансформації глобального економічного середовища.

У результаті дослідження удосконалено науково-методичний інструментарій, а саме побудовано SAGE-модель, що на основі оцінки кількісних характеристик та якісних вимірників культурних, адміністративних, географічних й економічних складових дозволило провести парний компаративістський аналіз «віддаленості» чи близькості країн - основних партнерів для компаній Східної Азії та сформувати систему факторів впливу на транснаціоналізацію бізнесу в країнах Східної Азії, прийняття рішень щодо транснаціоналізаційних стратегій регіональних компаній, а також визначити перспективні ринки для східноазійських ТНК у глобальному економічному середовищі. За результатами проведеного компаративістського аналізу зроблено висновок, що процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії відбувається за рахунок економічної близькості країн-партнерів, що є основною детермінантою розвитку, у той час, як інші фактори, такі як географічна, культурна та політична дистанції, відіграють роль підтримуючих детермінант, що обумовлено подальшим розвитком глобалізаційних процесів у світі.

На основі PEST-аналізу диверсифіковано основні фактори впливу на транснаціональний бізнес у країнах Східної Азії, що дозволило здійснити розрахунок інтегрального показника впливу PEST-факторів на умови ведення транснаціонального бізнесу. Встановлено, що найбільш сприятливі умови для розвитку бізнесу створено в Японії, друге місце – Республіка Корея і третє – Китай.

З метою визначенням перспектив позиціонування східноазійських ТНК у глобальному економічному просторі за допомогою кластерного та факторного аналізів за 73 складовими чотирьох світових індексів (The Global Enabling Trade Index; Index of Globalization; Doing Business; World Investment Report), які характеризують стан розвитку транснаціонального бізнесу в

умовах глобального бізнес-середовища, у дослідженні проведено багатофакторну оцінку національних пріоритетів та особливостей розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії.

За результатами розрахунку зроблено висновок, що системи транснаціонального бізнесу в Японії та Республіці Корея є схожими та базуються на однакових або близьких за змістом особливостях. Система транснаціонального бізнесу Китаю має відмінності.

Результати проведеного кластерного аналізу за кожною зі складових індексу сприяння торгівлі довели найбільшу значимість для досліджуваних країн таких складових національної торговельної системи, як: якість інфраструктури, якість надання електронних бізнес-послуг та якість і прозорість митних процедур на митниці: ефективність процесу митного оформлення; індекс прозорості митниць; доступний пасажиро-кілометраж; якість залізничної інфраструктури; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; якість доріг; легкість та доступність доставки; логістика; можливість виявлення та відстеження; своєчасність доставки; використання інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; індекс якості електронних урядових послуг.

Під час дослідження обґрунтовано, що найбільш вагомими індикаторами впливу на розвиток системи транснаціонального бізнесу в Японії, Республіці Корея та Китаї є: тарифна ставка; доля імпорту, що не обкладається митом у загальному обсязі; основні тарифи; переважаюча маржа на цільових ринках; час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури; витрати при імпорті: прикордонні процедури; якість залізничної інфраструктури; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; рівень культурної інтеграції; реєстрація власності; оподаткування; забезпечення виконання контрактів; щорічний приплив ПІІ; прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; кількість транскордонних ТНК; обсяг перспективних ПІІ

проектів; кількість проектів, що є об'єктами ПП; кількість оприлюднених проектів з ПП; кількість перспективних ПП проектів.

За результатами проведеної багатофакторної оцінки виокремлено фактори, що мають найбільший вплив на формування системи транснаціонального бізнесу за досліджуваними країнами: інвестиційний клімат (фактор впливу – 0,96), розвиток дорожньої інфраструктури (фактор впливу – 0,94), інформаційно-технологічний розвиток (фактор впливу – 0,89), розвиток національної бізнес-системи (фактор впливу – 0,84), розвиток торговельної системи (фактор впливу – 0,81), культурна інтеграція (фактор впливу – 0,78).

З метою обґрунтування пріоритетних напрямів подальшого розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії в умовах трансформації світової економіки в роботі удосконалено організаційно-економічні засади дослідження розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії, а саме розроблено концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії до глобального бізнес-середовища, елементами моделі є економічні та технологічні складові підвищення конкурентоспроможності й стимулювання конкурентних переваг східноазійських ТНК, що включає розраховані автором фактори впливу й реорганізацію на базі ІТ-технологій та орієнтування на якість, швидкість у прийнятті основних рішень, конвергенцію, еволюційні інновації та такі заходи здійснення як агресивне інвестування, плани розвитку та довготривалу перспективу, внутрішню та зовнішню конкурентну кооперацію, значне матеріальне стимулювання та фокусування на технологіях у взаємозалежності з трансформаційними проявами глобалізації, багатопланової регіоналізації та глобальної конкуренції.

У дослідженні обґрунтовано передумови розвитку системи міжнародного бізнесу у глобальному економічному просторі, які мають практичне значення і використовуються в аналітичній діяльності Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради при

підготовці звітів щодо зовнішньоекономічної діяльності міста, аналітичних матеріалів до зустрічей керівництва міста з іноземними делегаціями з питань розвитку міжнародного бізнесу, що підтверджується актом впровадження (довідка № 234/01-01-21 від 10.03.2017 р.), а також використано при розробці нових стратегічних бізнес-рішень ТОВ «Антипюр2007» (довідка № 16/1 від 16.03.2017 р.).

**Ключові слова:** глобальний економічний простір, концепт-модель входу ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище, позиціонування східноазійських ТНК, транснаціональний бізнес, трансформаційні зміни глобального економічного середовища, фактори транснаціоналізації східноазійських компаній, CAGE-модель транснаціоналізації корпорацій, PEST-аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринках Східної Азії.

## ABSTRACT

**Makarchuk K.O. Transnational business development in the countries of East Asia (on the example of Japan, China, Republic of Korea). – Qualification research work as a manuscript.**

The thesis for Ph. D. Degree in Economics, speciality 08.00.02 – World Economy and International Economic Relations. – V.N. Karazin Kharkiv National University, Ministry of Education and Science of Ukraine, Kharkiv, 2018.

The thesis is devoted to deepening of theoretical and methodological principles of the research of the transnational business development in the world economy system and substantiation of the concept model of the entrance of TNCs of the countries of East Asia into the global business environment.

The thesis analyzes the scientific background and describes the genesis of the formation and development of transnationalization processes in the world economy system; improves the conceptual and categorical framework of the research by the author's refinement of the term “transnational business”, which as distinct from the existing ones, proposes to define as entrepreneurial activity of

integrated transnational structures focused on maintenance and realization of the interests of capital owners, which is aimed at controlling production taking into account the optimal combination of the competitive advantages of the home countries and recipient countries, the coordination and consumption of world financial resources and regulation of economic processes of a global scale in the conditions of polarization of the world economic system.

The thesis analyzes the scientific background and describes the genesis of the formation and development of transnationalization processes in the world economy system. Also it establishes the growth of the role and significance of the systemic and structural support for the transnationalization of the world economy, which is due to the deepening of the processes of internationalization of production and capital, the need for a joint solution of global problems by national economies in order to prevent the manifestations of destabilization in the international, macro- and meso-level and accelerating scientific and technological progress of economic life.

The methodical approach to the evaluation of the system of forming the transnational business of individual economies is proposed and grounded in the work in order to implement a comprehensive approach to the analysis of processes of transnationalization in the global economic environment. The feature of this methodological approach is the use of various tools and the availability of forward and backward Linkages between the six stages that form the sequence of the study and allow to correct the expected results, depending on the choice of the main components of the assessment of the factors of influence on processes of transnationalization of business activities in the global economic environment.

The study found that the process of business transnationalization is under the influence of a number of factors that determine the strategy of transnationalization of companies and their international expansion, namely: endogenous are business conditions in the home country, its political configuration is influenced as factors of pushing companies to international markets, as well as the factors of attraction of foreign companies to the national market; exogenous are factors of the external



environment, which are rather complicated in the estimation, because the decision-making strategy to start the process of transnationalization of the business depends considerably on the sphere of the company's activity, its economic strength and other factors that are not of an economic nature.

Thus, the thesis proves the scientific and methodological approach to assessing the level of transnationalization of business activities in the countries of East Asia on the basis of calculations of the indicators of transnationalization of investments, trade and employment adjusted by the index of the value of international companies, which allows to assess the impact of the existing international business on the processes of transnationalization of the country in the context of transformation of the global economic environment.

As a result of the research, scientific and methodical tools are improved, namely, the CAGE-model is constructed, which allowed to conduct a comparative analysis of the distance or the proximity of countries-key partners for East Asian companies based on the evaluation of quantitative characteristics and qualitative indicators of cultural, administrative, geographical and economic components and form a system of factors affecting the transnationalization of business in East Asia, decision-making on transnationalization strategies of regional companies, and to identify prospective markets for East Asian TNCs in the global economic environment. According to the results of comparative analysis it was concluded that the process of transnationalization of international business in the countries of East Asia occurs due to the economic closeness of the partner countries, which is the main determinant of development, while other factors such as geographical, cultural and political distances play the role of supporting determinants due to the further development of globalization processes in the world.

The main factors of influence on transnational business in the countries of East Asia is diversified on the basis of PEST-analysis, which allowed to calculate the integral index of the influence of PEST-factors on the conditions for conducting transnational business. It was found that Japan has the most favorable

conditions for business development, the Republic of Korea is on the second place and China is on the third place.

The thesis conducts multifactorial assessment of national priorities and peculiarities of the development of transnational business in East Asia in order to determine the prospects for positioning East Asian TNCs in the global economic space through cluster and factor analysis for 73 components of the four world indexes (The Global Enabling Trade Index; Index of Globalization; Doing Business; World Investment Report), which characterize the level of development of transnational business in the global business environment.

As a result of the calculation, it was concluded that the systems of transnational business in Japan and the Republic of Korea are similar and based on the same in content features. The system of transnational business in China is different than other.

Cluster analysis' results carried out for each of the trade's promotion index components have shown the greatest importance for the studied countries' national trading system of such components as: the quality of infrastructure, the quality of providing electronic business services and the quality and transparency of customs procedures at the customs: the efficiency of the customs clearance process; the transparency index of customs; accessible passenger-mileage; the quality of the railway infrastructure; index of the linear shipping network's development; road quality index; road quality; ease and availability of delivery; logistics; ability to detect and track; timeliness of delivery; use of the Internet in transactions "business for the consumer"; Electronic Government Services Quality Index

The study substantiates that the most significant indicators of the impact on the development of the transnational business system in Japan, the Republic of Korea and China are: the tariff rate; the share of import that is not subject to customs duties in the total volume; basic tariffs; prevailing margin on target markets; time required for import: border procedures; import costs: border procedures; the quality of the railway infrastructure; index of the linear shipping network's development; road quality index; use of the Internet in transactions

"business for the consumer"; the level of cultural integration; registration of property; taxation; Enforcement of contracts; annual inflow of FDI; foreign direct investment, total volume; number of transboundary TNCs; volume of promising FDI projects; the number of projects that are FDI objects; number of published FDI projects; number of promising FDI projects.

According to the results of the multi-factor assessment, the factors that have the greatest influence on the formation of the transnational business' system by the countries under study are identified: investment climate (impact factor - 0,96), development of road infrastructure (impact factor - 0,94), information - technological development (impact factor - 0.89), development of the national business system (factor of influence - 0.84), development of the trading system (impact factor - 0.81), cultural integration (influence factor - 0.78).

In order to justify the priority directions of transnational business' in East Asia further development in conditions of the world economies transformation, the organizational and economic principles of research on the development of transnational business in East Asia have been improved, namely the conceptual model of the TNCs entry of East Asia into the global business environment has been developed, the elements of which are the economic and technological components of increasing competitiveness and stimulating the competitive advantages of the East Asian TNCs, including the factors influencing the impact and reorganization on the basis of IT technologies and orientation on quality, speed in making key decisions, convergence, evolutionary innovations and such measures of implementation as aggressive investments, development plans and long-term perspective, internal and external competitive cooperation, significant material incentives are calculated by the author and focusing on technologies interdependent with the transformational manifestations of globalization, multiple regionalization and global competition.

The study proved prerequisites development of international business in a global economic environment that are of practical importance and are used in analytical activities of Kharkiv City Council Department of

international cooperation in preparing reports on foreign economic activity of the city, analytic materials for the meeting of the cities leaders with foreign delegations on international business development, which is confirmed by the act of introduction (certificate number 234 / 01-01-21 dated 10.03.2017), and also used in the development of new strategic business solutions by LLC "Antipyr2007" (certificate number 16/1 dated 16.03.2017).

*Keywords:* global economic space, concept model of the entrance of TNCs of the countries of East Asia into the global business environment, positioning of East Asian TNCs, transnational business, transformational changes of the global economic environment, factors of transnationalization of East Asian companies, CAGE-model of transnationalization of corporations, PEST-analysis of conditions for doing transnational business in the East Asian markets.

## Список публікацій здобувача за темою дисертації

### Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації:

1. Макарчук К. О. Основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії // Бізнес Інформ. 2016. №2. С. 58-64.(Index Copernicus).

2. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. CAGE – модель транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії // Бізнес Інформ. 2016. №6. С. 44-49.(Index Copernicus).

*Особистий внесок здобувача:* досліджено основні фактори прийняття рішень щодо транснаціоналізаційних стратегій регіональних компаній; удосконалено методичний інструментарій побудови CAGE-моделі транснаціоналізації.

3. Макарчук Е. А. Транснационализация совместных предприятий как форма корпоративной интеграции в международном бизнесе: теоретический аспект // Бизнес Информ. 2015. №4. С. 47-51.(Index Copernicus).

4. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. Фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії // Вісник економіки транспорту та промисловості. 2016. № 56. С. 160-169.(Index Copernicus).

*Особистий внесок здобувача:* проведено аналіз географічної і товарної структур міжнародної торгівлі країн Східної Азії, динаміки залучення іноземного капіталу до досліджуваних країн; удосконалено методичний підхід до оцінки рівня транснаціоналізації країн.

5. Макарчук К. О., Сідоров В. І. Мотиви злиття та поглинання банків у міжнародному бізнесі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 15. Частина 5. 2015. С. 22-24.

*Особистий внесок здобувача:* визначено основні мотиви угод M&A банків у міжнародному бізнесі.

**Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації у зарубіжних спеціалізованих виданнях:**

6. Макарчук Е. А., Гончаренко Н. И. PEST – анализ условий ведения международного бизнеса на рынках стран Восточной Азии в условиях транснационализации // The USA Journal of Applied Sciences. № 1.(2016). С. 61-64.

*Особистий внесок здобувача:* запропоновано розрахунок інтегрального показника впливу PEST – факторів на ведення транснаціонального бізнесу.

**Наукові праці які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:**

7. Макарчук К. О. Міжнародні стратегічні альянси як форма ведення міжнародного бізнесу // Матеріали X науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 03 квітня 2015 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 362 с. С. 328 - 332

8. Макарчук К. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації // Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 25 березня 2016 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. 378 с. С. 184-189.

9. Макарчук К. О. Сучасний стан інвестиційної привабливості Китаю в умовах транснаціоналізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України» 21-22 жовтня 2016р. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. 176 с. С. 19-22.

10. Макарчук К. О. Інвестиційна діяльність японських компаній в умовах транс націоналізації // Матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних

економічних відносин» 31 березня 2017 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 378 с. С. 173-177.

11. Макарчук К.О. Інвестиційна привабливість Республіки Корея в умовах транс націоналізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни» 17-18 серпня 2017 р. Дніпро, 2017. 140. С. 23-26.

**Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації :**

12. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». Випуск 2. № 1086. 2013. С. 28-31.

13. Макарчук К. О. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». № 1144 Т. 1. Випуск 3. 2013. С. 28-31.

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>17</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА .....</b>	<b>25</b>
1.1 Генезис теорій дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у глобальному економічному середовищі.....	25
1.2 Вплив процесу транснаціоналізації на розвиток світового господарства .....	36
1.3 Методика дослідження системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік у системі світового господарства.....	45
Висновки до розділу 1 .....	56
<b>РОЗДІЛ 2. ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ .....</b>	<b>59</b>
2.1 Передумови та специфіка формування транснаціонального характеру економік країн Східної Азії .....	59
2.2 Аналіз транснаціоналізації бізнес-діяльності у країнах Східної Азії.....	97
2.3 PEST-аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринках країн Східної Азії .....	119
Висновки до розділу 2 .....	136
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩА .....</b>	<b>139</b>
3.1 Національні пріоритети та особливості розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії .....	139
3.2 Фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії	147
3.3 Формування концепт-моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище .....	165
Висновки до розділу 3 .....	172
<b>ВИСНОВКИ .....</b>	<b>174</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>178</b>
<b>ДОДАТКИ.....</b>	<b>201</b>



## ВСТУП

**Обґрунтування теми дослідження.** Тотальна глобалізація, що проявляється в суперечливому поєднанні інтернаціонального й національного, глобального й локального, конвергентного й дивергентного, загального і приватного, поставила перед сучасною економічною наукою комплексне завдання дослідження сучасних тенденцій трансформації світової економіки, зокрема ідентифікації умов розвитку транснаціонального бізнесу в контексті поширення сучасних глобальних викликів у системі світового господарства.

Актуальність дослідження визначається тим, що в умовах глобалізації різко прискорюються процеси лібералізації національних економік і світового ринку, торгівлі, інформатизації і з'являється «нова» економіка, що з неминучістю призводить до появи нових і трансформації раніше сформованих господарюючих суб'єктів, основною сферою діяльності яких стає транснаціональний бізнес. Ефективність їх діяльності значною мірою визначається організаційними структурами й стратегіями, реалізованими на внутрішніх (національних) і світових ринках. Розвиток транснаціонального бізнесу дозволяє припустити, що еволюція організаційних структур, які оперують у ньому, веде до поглиблення суспільного характеру сучасного виробництва та його інтернаціоналізації, а невідповідність її мінливих умов не тільки знижує ефективність діяльності конкретного суб'єкта, але й може стримувати економічне зростання в національній і світовій економіці, оскільки цей процес органічно пов'язаний зі зрушеннями в самій структурі глобальної торговельної системи, виникненням нових форм і моделей.

Використовуючи міжнародний досвід, східноазійські бізнес-структури забезпечують більший зв'язок механізмів своєї діяльності з закордонними ТНК, стаючи їх рівноцінними партнерами, а також сприяючи інтеграції своїх країн до світової спільноти і прискоренню темпів їх економічного зростання.

Дослідженню проблематики і розвитку процесу транснаціоналізації у світовому господарстві присвячено роботи зарубіжних вчених, серед яких, перш за все, слід відзначити таких: Т. Агмона, Т. Амблера, П. Баклі, К. Бартлетта,

М. Бейкера, Н. Бордена, Л. Велса, А. Вербеке, Р. Вернона, М. Вілкінса, Дж. Гелбрейта, Дж. Глега, К. Гренрооса, Т. Гріффіна, Дж. Даннінга, П. Дракера, Дж. Еванса, Ж.-П. Жанне, М. Зінкота, М. Кассона, Р. Кейвза, Ч. Кіндлебергера, Т. Коно, К. Коджимі, Р. Коуза, П. Кругмана, Д. Куджави, Т. Левіта, К.-Е. Лінна, Дж. Маккарті, С. Маджаро, Х. Мюхльбахер, Ф. Ніккербоккера, К. Нішіяма, Р. Нуксе, Г. Перлмуттера, М. Познера, М. Портера, А. Ругмана, Д. Стопфорда, А. Страута, М. Тейлора, П. Трифта, Л. Уелсса, С. Хаймера, Ш. Ханта, Х. Хаканссона, К. Хрістена, С. Хірша, А. Чандлера, Х. Ченері, А. Шапіра, Д. Шульца та інших.

Питання, що стосуються специфіки формування системи транснаціонального бізнесу і ступеня залученості у світове господарство країн Східної Азії, досліджено в роботах українських вчених, зокрема: Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Будкіна, В. Вергуна, В. Гейця, А. Голікова, Н. Гончаренко, Л. Губерського, О. Довгаль, Т. Кальченка, В. Карп, Г. Климка, З. Луцишин, Д. Лук'яненко, Н. Мешко, О. Мозгового, Т. Орехової, Є. Панченка, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочі, Ю. Макогона, Є. Савельєва, С. Сардака, В. Сіденка, С. Сіденко, В. Сідорова, О. Сохацької, А. Філіпенка, С. Циганова, В. Чужикова, О. Швиданенка, О. Шниркова, С. Якубовського та ін.

Однак, незважаючи на значні розробки даної проблематики, окремі аспекти є недостатньо розкритими і потребують нових теоретико-методологічних підходів щодо їх розв'язання. Недостатньо обґрунтованими залишаються теоретичні питання щодо визначення особливостей взаємозв'язку і взаємозалежності між організаційною побудовою транснаціональних бізнес структур та їх конкурентоспроможністю в умовах глобалізованого світу, визначення факторів транснаціоналізації бізнесу, урахування яких дозволяє розробити ефективні бізнес-стратегії виходу компаній на зовнішні ринки, їх оцінки та наукового обґрунтування для подальшого використання в удосконаленні напрямів розвитку транснаціонального бізнесу в глобальному економічному середовищі.

Таким чином, визначена актуальність проблем, які існують у цій сфері теорії міжнародного бізнесу, теоретична і практична значущість їх вирішення, а також

недостатня їх розробленість - особливо в напрямку комплексного, інтердисциплінарного вивчення транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації світової економіки - зумовила вибір теми дисертаційної роботи і дозволила сформулювати мету і завдання дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційна робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна та в межах науково-дослідної теми «Глобалізація та регіоналізація як вектори розвитку міжнародних економічних відносин» (номер державної реєстрації – 0116U001990), у межах якої здійснено дослідження детермінант розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії (довідка № 4002/18 від 06.03.2017 р.).

**Мета і завдання дослідження.** Метою роботи є поглиблення теоретико-методичних засад дослідження розвитку транснаціонального бізнесу в системі світового господарства та обґрунтування концепт–моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище. Відповідно до мети дослідження в дисертаційній роботі поставлені й вирішені наступні завдання:

- дослідити наукове підґрунтя та генезу формування і розвитку процесів транснаціоналізації в системі світового господарства;
- систематизувати концептуальні підходи дослідження впливу транснаціонального конструкту на розвиток національних економік країн світу у глобальній економічній системі;
- узагальнити та обґрунтувати методичний інструментарій дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії у глобальному економічному просторі;
- визначити передумови та специфіку формування транснаціонального характеру економік країн Східної Азії у системі світового господарства;
- провести PEST-аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринках Східної Азії з виокремленням ключових факторів впливу на нього в умовах трансформаційних змін глобального економічного середовища;

- ідентифікувати детермінанти розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії на основі кількісної оцінки рівня транснаціоналізації бізнес-діяльності східноазійських компаній;
- провести багатофакторну оцінку національних пріоритетів та особливостей розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії в умовах трансформації світової економіки з подальшим визначенням перспектив позиціонування східноазійських ТНК у глобальному економічному просторі;
- розробити концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище.

**Об'єктом дослідження** є процес формування та розвитку транснаціонального бізнесу у системі світового господарства.

**Предметом дослідження** – теоретико-методичні аспекти та організаційно-економічні засади розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії (на прикладі Японії, Китаю та Республіки Корея).

**Методи дослідження.** У дисертаційній роботі використовувалися такі загальнонаукові методи дослідження як: наукова абстракція, дедукція і індукція, синтез історичного і логічного методів, що забезпечує конкретно-історичний характер дослідження в часових та просторових межах (пп. 1.1, 1.2); статистичні методи та метод компаративного аналізу (при дослідженні передумов та особливостей формування транснаціонального характеру економік країн Східної Азії – пп. 2.1, 2.2, 2.3, 3.1); метод PEST- аналізу (при дослідженні умов ведення бізнес-діяльності ТНК на ринках Китаю, Японії та Республіки Корея – п. 2.3); порівняльно-описовий (при аналізі інвестиційної діяльності та характеристики структури, обсягів і динаміки зовнішньої торгівлі Японії, Китаю та Республіки Корея – п. 2.1); системний аналіз (при розробці концепт-моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище – п. 3.2); економіко-математичне моделювання (при побудові CAGE-моделі для розрахунку «дистанції» та оцінки транснаціоналізації бізнесу між країнами Східної Азії – п. 2.3; для кластерного, факторного, кореляційного аналізу оцінки національних пріоритетів та особливостей розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії – пп.

3,1, 3.2); графічний і табличний – для побудови графічних зображень і наочної демонстрації одержаних результатів – розділи 1, 2, 3.

Теоретичною і методологічною базою дослідження є фундаментальні положення, сформульовані в працях вітчизняних і зарубіжних вчених з наукових і прикладних проблем міжнародних економічних відносин в сучасних умовах трансформації глобального середовища, менеджменту і бізнесу. Дослідження носить інтердисциплінарний характер і акумулює наукові досягнення різних галузей знань: світової економіки і міжнародних економічних відносин, маркетингу, менеджменту, економічної теорії, теорії інформації.

Інформаційною та статистичною базами дисертаційної роботи є монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів, офіційні статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій (МВФ, ОЕСР, СОТ); статистичні матеріали Національних статистичних агенцій країн Східної Азії, Національного бюро статистики Китаю, Японської організації зовнішньої торгівлі, Корейського агентства сприяння торгівлі та інвестиціям, Центру міжнародної торгівлі, рейтингу глобальної конкурентоспроможності та інших видань.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у поглибленні теоретико-методичних засад дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у системі світового господарства та обґрунтуванні концепт-моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище в умовах сучасних трансформаційних змін.

Конкретні наукові результати, що розкривають особистий внесок автора у розробку досліджуваної проблеми, і характеризують наукову новизну роботи, полягають у наступному:

*удосконалено:*

- організаційно-економічні засади дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії, а саме розроблено концепт-модель входження східноазійських ТНК у глобальне бізнес-середовище на основі розрахунку факторів впливу, що дозволяє враховувати такі найбільш вагомні економічні та технологічні складові підвищення конкурентоспроможності та

стимулювання конкурентних переваг східноазійських ТНК як інвестиційний клімат, розвиток інфраструктури та інформаційно-комунікативних технологій.

- науково-методичний підхід до оцінки рівня транснаціоналізації бізнес-діяльності в країнах Східної Азії на основі розрахунку показників транснаціоналізації інвестицій, торгівлі та зайнятості, що скориговані за індексом величини міжнародних компаній, який дозволяє оцінити вплив вже існуючого в країні міжнародного бізнесу на процеси транснаціоналізації у ній;

- теоретико-методичний інструментарій побудови CAGE-моделі транснаціоналізації, що на основі виділення кількісних характеристик та якісних індикаторів дозволяє провести розрахунок «дистанції» між країнами у розрізі географічних, політичних, культурних та економічних чинників і парний компаративістський аналіз для визначення основних факторів транснаціоналізації східноазійських компаній та перспективних векторів розвитку міжнародного бізнесу у глобальній економічній системі;

*набуло подальшого розвитку:*

- концептуально-теоретичні засади визначення факторів транснаціоналізації бізнесу в країнах Східної Азії, що не тільки на основі аналізу зовнішніх умов ведення бізнесу, а також, на відміну від існуючих, різноспрямованих (виштовхуючих і притягуючих) факторів дозволяє розробляти бізнес-стратегії виходу східноазійських компаній на ринки розвинених країн та ринки країн, що розвиваються;

- обґрунтування методичного підходу до комплексного оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік, особливістю якого є використання алгоритму дослідження, який складається з 6-ти етапів, що дає змогу коригувати очікувані результати в залежності від вибору основних складових факторів впливу на процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності у глобальному економічному середовищі;

- понятійно-категоріальний апарат дослідження авторським уточненням терміну «транснаціональний бізнес», який, на відміну від існуючих, пропонується трактувати як підприємницьку діяльність інтегрованих

транснаціональних структур, орієнтовану на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу, яка має на меті контроль виробництва з урахуванням оптимального поєднання системи конкурентних переваг країн базування та країн-реципієнтів, координацію і споживання світових фінансових ресурсів та регулювання економічних процесів глобального масштабу в умовах поляризації світової економічної системи;

- обґрунтування концептуально-стратегічних засад взаємодоповнення національного та глобального рівнів бізнес-діяльності корпорацій на основі багатофакторного аналізу національних пріоритетів та особливостей розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії, результати якого демонструють їх поступову світову експансію, що супроводжується швидким впровадженням інноваційних технологій, значними обсягами інвестицій в освіту та передові наукові розробки, враховуючи відповідне інституційне забезпечення та визначені фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії (інвестиційний, інфраструктурний, інформаційно-технологічний, бізнес-системний, торговельний та фактор культурної інтеграції).

**Практичне значення отриманих результатів дослідження** полягає в тому, що викладені автором у дисертаційній роботі теоретичні положення та практичні рекомендації створюють основу для досліджень впливу процесів транснаціоналізації на розвиток світового господарства й можуть бути використані при розробці стратегій завоювання зовнішніх ринків. Основні результати дисертаційної роботи доведено до рівня конкретних механізмів, заходів і пропозицій та використано в практиці зовнішньоекономічних відносин.

Науково-практичні розробки та рекомендації дисертаційної роботи впроваджено в аналітичну діяльність Департаменту міжнародного співробітництва Харківської міської ради при підготовці звітів щодо зовнішньоекономічної діяльності міста, аналітичних матеріалів до зустрічей керівництва міста з іноземними делегаціями з питань розвитку міжнародного бізнесу (довідка №234/01-01-21 від 10.03.2017 р.), а також використано при

розробці нових стратегічних бізнес-рішень ТОВ «Антипор2007» (довідка № 16/1 від 16.03.2017 р.).

Результати та висновки дисертаційної роботи використовуються у навчальному процесі факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна при викладанні курсів «Міжнародні економічні відносини», «Світова економіка» (довідка № 4002/17 від 06.03.2017 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійно виконаним науковим дослідженням, усі наукові положення, які викладені в дисертації й виносяться на захист, одержані автором особисто.

**Апробація результатів дослідження.** Основні положення та результати дисертаційної роботи пройшли апробацію на наукових і науково-практичних конференціях, зокрема на: X науково-практичній конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (03 квітня 2015 р. м. Харків); XI науково-практичній конференції молодих вчених (25 березня 2016 р. м. Харків); міжнародній науково-практичній конференції «Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України» (21-22 жовтня 2016р. м. Ужгород); XII науково-практичній конференції молодих вчених (31 березня 2017 р. м. Харків); міжнародній науково-практичній конференції «Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни» (18-19 серпня 2017 р. м. Дніпро).

**Публікації.** За результатами дослідження опубліковано 13 наукових праць загальним обсягом 5,02 д.а., із них: 6 статей у спеціалізованих фахових виданнях (у тому числі 1 – у закордонному періодичному виданні), 7 – в інших виданнях.

**Структура і обсяг роботи.** Дисертаційна робота складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг дисертаційної роботи становить 209 сторінок друкованого тексту, обсяг основної частини – 160 сторінок друкованого тексту. Робота містить 40 рисунків, 48 таблиць, 4 додатки, список використаних джерел налічує 229 найменувань.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У СИСТЕМІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

### 1.1 Генезис теорій дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у глобальному економічному середовищі

Однією з основних тенденцій, що характеризує світову економіку на сучасному етапі розвитку, є її глобалізація. При цьому, по-перше, зростає міждержавна і міжфірмова конкурентна боротьба за економічні ресурси й ринки збуту, по-друге, відбувається поетапний розвиток міждержавних зв'язків, що створюються з метою досягнення глобальних переваг перед загальними конкурентами на світовому ринку [1]. Інтеграційні процеси на регіональному, міждержавному рівнях поступово приводять до ослаблення значущості окремих національних економік, з одного боку, з іншого - глобалізація викликає нові стратегічні підходи в багатьох галузях [2].

В умовах тотальної глобалізації, що охопила всі сфери світогосподарського життя і впливає на розвиток усіх країн незалежно від національного рейтингу соціально-економічного розвитку (що визначається за будь-якою системою простих або синтетичних показників: від одновимірного ВВП на душу населення до багатовимірних індексів фізичної якості життя, PQLI або людського розвитку, HDI) та приладдя до міжнародних регіональних економічних угод будь-якого рівня зрілості міжнародної економічної інтеграції істотно зростає увага представників науки, вищої школи й бізнесу до аналізу існуючих форм взаємодії й визначення закономірностей глобалізації міжнародного бізнесу, зокрема його транснаціоналізації [3]. Безсумнівна загальність і соціальна значимість проблеми в заголові вже може служити аргументом на користь високої оцінки актуальності її приватних рішень. Інтернаціоналізація господарського

життя, кількісне зростання і якісне різноманіття бізнес-контактів з представниками різних країн і народів (продуктів і носіїв різних культур), зростання рівня їх інтенсивності, глибини і різноманітності, а також ступеня залученості в міжнародний бізнес ініціюють численні дослідження, пов'язані з міжнародними порівняннями і аналізом сформованих форм обмінів/взаємодії в міжнародному бізнесі [4]. Цьому сприяє зростання різноманіття цих форм - від традиційної міжнародної торгівлі товарами / послугами та швидко зростаючого комерційного обміну інтелектуальною власністю до глобалізації МНК і бізнес-мереж, - що залучає в міжнародний бізнес і створює стабільні міжнародні бізнес-комунікації (МБК) між різноманітними за регіонально-галузевою приналежністю і розмірами активів господарюючими суб'єктами, менеджмент яких найчастіше є синтетичним продуктом національних культур [5].

Глобальна економіка поступово охоплює все світове господарство. Якщо раніше світова економіка була полем, на якому діяли суверенні держави, то тепер світова економіка перетворюється на самостійний суб'єкт, який впливає на поле національних держав. Економіка починає проявляти себе більше як політика та ідеологія. У результаті цього геополітичні імперативи поступаються геоекономічним. Великі ТНК є головними суб'єктами на світових товарних ринках, під їх впливом знаходяться основні пропорції світового виробництва й збуту товарів. Вони є координаторами світових цін на товари. Тобто транснаціональні корпорації перетворились на реальних суб'єктів економічних відносин [6].

Сучасні теорії та концепції транснаціоналізації формувались на перетинанні декількох напрямів економічної думки:

- окремих напрямів теорій неоінституціоналізму;
- теорій міжнародної торгівлі та міжнародного поділу праці;
- теорії інвестування [7; 8].

Представники класичного інституціоналізму (Т. Веблейн, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль) у своєму аналізі

широко використовують поняття «інститути», під якими маються на увазі корпорації, профспілки, держава, а також психологічні, етичні, правові, технічні й інші соціальні явища [9; 10; 11; 12].

Неоінституціоналізм (Р. Коуз, А. Алчіян, О. Уіль'ямсон, Х. Демсец, Д. Норт та інші) розглядає інститути з позиції методологічного індивідуалізму [13; 14].

Інституціональна парадигма містить два напрями: 1. Передбачає аналіз інституціонального середовища (теорія прав власності, теорія суспільного вибору), що заклало засади теорій взаємодії ТНК та національних економік [15]; 2. Дослідження внутрішнього середовища організації через систему угод та контрактів (теорія агентів, теорія трансакційної економіки) – даний напрям заклав засади теорії фірми як економічної організації [16].

У 30-40-ті роки XIX ст. Дж.С. Міль висуває концепцію про міжнародний рух капіталу, мотивом якого є різниця в нормах прибутку в країнах залежно від рівня економічного прогресу [17; 18].

Доповнивши факторну теорію Хекшера-Оліна, С. Самуельсон довів, що міжнародна торгівля веде до вирівнювання абсолютних і відносних цін на фактори виробництва в країнах, що торгують між собою. Таким чином, зроблено альтернативний висновок теорії Дж. С. Міля, що така причина міграції інвестиційних товарів, як норма доходів на експортований фактор, швидко вичерпує себе і не може бути постійно діючим мотивом вивозу капіталу. Заголом міжнародний рух капіталу розглядається таким, що стимулює ділову активність як у країнах-імпортерах, так і у країнах-експортерах капіталу: по-перше, поповнює брак інвестиційного потенціалу; по-друге, забезпечує власникам прибутки, які інвестуються в економіку цих країн [19; 20].

У подальшому Дональд Кісінг (1966 р.), Роберт Белдвіні Джеймс Хартинген (1971 р.) запропонували інші підходи до визначення закономірностей міжнародного руху капіталів у межах теорії факторонасичення. На їх думку, країна з надлишком капіталів може

імпортувати капітали, орієнтуючись на потреби технологічного розвитку [21].

Теорія інтерналізації, заснована на положеннях теорії трансакційних витрат (Р. Коуз), отримала свій розвиток у роботах П. Баклі, М. Кассона, А. Ругмана та інших. Теоретичною основою загальної теорії ТНК, з точки зору їх внутрішньої організації, стали теорії інституціоналізму, а саме теорії організації та фірми [22; 23].

У 60-70-ті роки отримав подальшого розвитку ще один напрям теорій транснаціоналізації – теорії та концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК (Р. Вернон, Л. Уелс) із теорією циклу міжнародного виробництва товару, що розглядає торгівлю та інвестиції як елементи єдиного динамічного процесу використання зарубіжних ринків, а основними мотивами міжнародної інвестиційної діяльності ТНК вважає продовження циклу життя товару та мінімізацію витрат [24; 25].

Іншими теоріями в розвитку цього напрямку стали теорія технологічного зриву; теорія портфельних інвестицій; теорія «захисного інвестування» С. Хаймера [26]; теорія «впливу капіталів»; теорія олігополістичного захисту Ніккербоккера; технологічна концепція Д. Гелбрейта; теорія вибору конкурентної стратегії фірми, авторами якої стали українські вчені О.І. Рогач та О.І. Шнирков [27].

Дж. Даннінгом запропоновано еkleктичну теорію, яка поєднує, з одного боку, напрям теорій, що стосуються конкурентних переваг ТНК, у тому числі за рахунок створення інтернальних ринків, а з іншого – напрям теорій, що досліджують мотивацію ТНК до зарубіжної інвестиційної діяльності та форми їх виходу на зарубіжні ринки, а також теорії розташування та висвітлену як «парадигму OLI» - комбінацію трьох типів пов'язаних між собою переваг: володіння, розташування виробництва на певному ринку та інтерналізації [28; 29].

Американський учений-економіст М. Портер у своїх роботах приділяє увагу стратегічній поведінці ТНК в умовах загострення глобальної

конкуренції. На його думку, конкурентоспроможність ТНК значно обумовлюється рівнем забезпеченості країни її базування основними чинниками, які входять у визначену ним систему конкурентних переваг націй [30].

Таким чином, підсумовуючи проведений аналіз теоретико-методологічних поглядів вчених-економістів, зазначимо, що теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорацій почалось ще в 30-х роках ХХ століття з досліджень Д. Вільямса, який продемонстрував наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі й розвитком міжнародного виробництва, та М. Бая, який досліджував ефективність вертикально інтегрованих компаній. Однак справжній науковий розвиток проблематики транснаціоналізації господарства отримала в 60–80-х роках ХХ ст. [31]. Саме в цей час формуються основні теоретичні концепції діяльності ТНК, обґрунтовуються причини їх виникнення та поширення. Дослідження вчених різних наукових шкіл дозволили сформувавши основні чинники виникнення транснаціональних корпорацій: отримання дешевих або якісних факторів виробництва; вихід на нові ринки збуту; зниження рівня конкуренції; зниження витрат виробництва; підвищення конкурентоспроможності [32; 33; 34]. На основі перелічених чинників систематизовано теоретичні концепції діяльності ТНК за групами (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Теоретичні концепції діяльності ТНК у світовій економічній думці\*

Назва концепції	Автор(и) концепції	Сутність концепції
Теорія організаційних форм ТНК	М. Аокі, І. Самсон	Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість - і ТНК, незалежно від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі.
Теорія ринкової влади	С. Хаймер	На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу.

## Продовження таблиці 1.1

Теорія інтернаціоналізації	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності.
Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Р. Верной, Р. Стобаух	Зростання ТНК відбувається за стадіями розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту.
«Податкова» теорія	О. Хорошун	Метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток.
Теорія привласнення	В. Рокоча	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб, насамперед, підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти.
Еклектична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Дж. Даннінг	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищерозглянутих підходів і заснована на основних наукових напрямках економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях.

\*Складено автором за матеріалами: [35, с. 251-252]

У результаті семантичного аналізу теоретичних підходів до визначення терміну «транснаціоналізація» ми дійшли висновку, що на сьогоднішній день немає єдиного визначення поняття «транснаціоналізація», якого б дотримувались науковці. Це пояснюється відносною новизною даного терміну, а також тим, що його визначення часто є залежно від цілей дослідження конкретного автора.

Поняття «транснаціоналізація» вперше було використано Т. Левітом в 1993 р. у “Govardbusinessreview“, який таким чином визначив феномен злиття ринків окремих продуктів, що вироблялись найбільшими ТНК [36].

Згідно з Б.Д. Хусаїновим, транснаціоналізація – процес розширення міжнародної діяльності промислових фірм, банків, компаній сфери послуг, їх

виходу за національні кордони окремих країн, що призводить до переростання національних компаній у транснаціональні [37]. Зазначимо, що подібний підхід до визначення суті процесу транснаціоналізації властивий більшості сучасних науковців.

А. В. Данільченко розглядає економічну транснаціоналізацію як доповнення до експортної стратегії підприємства, що пов'язано з його зарубіжною інвестиційною діяльністю [38]. Іншими словами, характерною ознакою економічної транснаціоналізації, згідно з думкою вченого, є її інвестиційна складова. У той же час, транснаціоналізація є частиною стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Таким чином, на основі аналізу існуючих визначень терміну «транснаціоналізація» і наукової літератури щодо ролі міжнародного бізнесу в сучасних умовах трансформації глобального економічного середовища встановлено відсутність єдності у визначенні даного поняття та запропоновано власну дефініцію транснаціонального бізнесу, який пропонується трактувати як підприємницьку діяльність інтегрованих транснаціональних структур, що орієнтована на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу та має на меті контроль виробництва з урахуванням оптимального поєднання системи конкурентних переваг країн базування й країн-реципієнтів, координацію й споживання світових фінансових ресурсів і регулювання економічних процесів глобального масштабу в умовах поляризації світової економічної системи.

Вирізняють три головних критерія належності тієї чи іншої корпорації до ТНК:

- 1) Структурний критерій.
- 2) Критерій результативності.
- 3) Критерій поведінки [39; 40].

За структурним критерієм ТНК - це фірма, яка має власні філії у двох і більше країнах, або це фірма, власники чи вищий управлінський персонал якої є громадянами різних країн (при цьому діяльність ТНК контролюється

штаб-квартирою, що розміщується в одній країні. Саме тому розрізняють американські, англійські та інші ТНК) [41].

За критерієм результативності фірми визначаються як ТНК на основі абсолютних або відносних показників: ринкова вартість капіталу, обсяг продажу, прибуток, активи. Характерним для транснаціональних корпорацій є те, що вони генерують значну частину прибутків і продажу від своїх зарубіжних операцій. Загальні зарубіжні активи американських промислових ТНК становлять понад 1500 млрд. дол. США, валова балансова вартість фондів їхніх філій за кордоном - понад 500 млрд. дол. США [42; 43].

Згідно з критерієм поведінки фірма може бути названа транснаціональною, якщо її вищий менеджмент «мислить інтернаціонально». Оскільки транснаціональна корпорація діє більш ніж в одній країні, то її керівництво має розглядати весь світ як сферу своїх потенційних інтересів [44].

Найбільш авторитетним вважається визначення ТНК як впливової міжнародної організації. Згідно з визначенням Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), **транснаціональна корпорація** - це група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, яка розташована в різних країнах, при цьому одна чи більше з цих компаній може суттєво впливати на діяльність інших, особливо у сфері обміну знаннями й ресурсами [45].

За визначенням, схваленим ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку), **транснаціональна корпорація**- це підприємство, яке об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності у двох і більше країнах, проводить координуючу політику і втілює в життя загальну стратегію через один або більше центрів прийняття рішень [46].

Складність транснаціонального бізнесу як процесу, що стає всеохоплюючим і всепроникаючим феноменом сучасної цивілізації, зумовлюється передусім тим, що реалізація конкурентних переваг навіть найвищого рангу в міжнародному середовищі здійснюється не за



принципами та постулатами класичних теорій міжнародної торгівлі, а на основі більш складної стратегічної поведінки суб'єктів світового ринку. Колізія інтересів і цілей окремих підприємств у міжнародному економічному обміні доповнюється також колізією загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням суверенітету й економічної безпеки та захистом економічного простору країн [47].

Загально визнаними правовими гарантіями забезпечення міжнародної економічної безпеки є наступні:

- орієнтованість на вирішення глобальних світових проблем;
- гарантія вільного вибору і здійснення кожною державою стратегії соціального і економічного розвитку;
- досягнення взаємної вигоди у співпраці всіх країн світової спільноти; збереження і забезпечення суверенітету держав в частині використання природного, ресурсного, виробничого і економічного потенціалу і контролю доступу до нього;
- відсутність виключної пріоритетності в економічному розвитку окремих країн або груп держав;
- забезпечення відповідальності держав і їх господарюючих суб'єктів перед світовою спільнотою за наслідки проведеної ними економічної політики;
- вирішення економічних проблем, що виникають між суб'єктами світової економіки, мирним способом [48; 49; 50].

При здійсненні своєї діяльності ТНК керуються перерахованими вище принципами, і значно сприяють їх порушенню і тим самим посилюють загальну нестабільність сучасної світогосподарської системи. Результатом діяльності транснаціональних корпорацій та їх філій є обмеження економічного суверенітету держав, поділ світу на «бідний Південь» і «багату Північ», або - на «Центр» і «периферію» світової економіки. Отже, вільний потік капіталів в умовах глобалізації протікає в умовах дуже поляризованої світової системи в сенсі економічних потужностей і можливостей. При цьому

невелика група провідних країн, в яких базуються найбільші ТНК світу, контролює значну частину виробництва і споживання світових фінансових ресурсів, навіть не вдаючись до політичного або економічного тиску. Відповідно, внутрішні пріоритети і ціннісні орієнтири цих країн в особі ТНК накладають відбиток на всі найбільші сфери інтернаціоналізації. Такий стан є потенційним джерелом загроз, ризиків, проблем і конфліктів між різними країнами [51; 52].

Ще одна проблема - знаходження механізмів розробки прийнятних рішень у разі виникнення конфлікту інтересів транснаціонального бізнесу й держави. Світовий досвід показує, що такі конфлікти найчастіше вирішуються або шляхом прийняття рішень відповідно до інтересів домінуючих сторін, або шляхом відмови від подальших переговорів. На початку XXI ст. усе частіше на міжнародних зустрічах глав урядів, міжнародних симпозиумах і конференціях у межах обговорення викликів глобалізації піднімалося питання забезпечення глобальної керованості [53]. Так як ТНК є одним з провідних акторів світової політики і світової економіки вони визначають правове поле участі транснаціонального бізнесу у вирішенні глобальних проблем [54].

ТНК можуть вибудовувати політичні спільноти для вирішення проблем глобального розвитку. Причому, використовуючи новітні практики корпоративного управління, вони можуть робити це гнучкіше і результативніше, ніж міжнародні бюрократичні структури або національні держави, оскільки система глобальної керованості не припускає створення звичних ієрархічних структур для прийняття рішень. Однак серйозною перешкодою на цьому шляху стає властивий бізнесу пошук конкурентних переваг і отримання прибутку. Тим паче, що соціально відповідальна поведінка компанії не впливає на підвищення її конкурентоспроможності та прибутковості [55].

Також необхідно відзначити ще одну проблему - вплив ТНК на виникнення світової фінансової кризи. Наприклад, транснаціональні банки, у

зв'язку з тим, що їх фінансова діяльність значною мірою не контролюється державою, з метою досягнення високих прибутків довгий час цілеспрямовано заохочували ризиковані фінансові операції у 2000-х рр. Тільки під час виникнення світової фінансової кризи, держави, в особі країн - світових лідерів, у 2008-2009-х рр. прийшли до взаємної домовленості про введення заходів контролю до діяльності в банківській сфері з боку урядів [56].

Глобальна конкуренція між учасниками бізнесу змушує їх розглядати світ як величезний цілісний ринок. Незважаючи на оліго-полістичний характер структури багатьох сегментів цього ринку, тут відбувається постійна зміна співвідношення сил між агентами економічної діяльності внаслідок передусім змін у перевагах власності, а також еволюції переваг інтерналізації й розміщення [57]. У цій боротьбі за контроль ринку перетворення національних фірм на транснаціональні або підвищення ступеня «міжнародності» останніх часто стає однією з найважливіших умов зростання фірм. ТНК - найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків та організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси науково-технічного розвитку вони набагато перевищують національні або регіональні форми господарських утворень [58]. На відміну від них, ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а отже, здатні поєднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу [59].

Організаційна й управлінська спроможність ТНК інтегрувати фактори й умови виробництва у всесвітньому масштабі та реалізувати переваги власності, інтерналізації й розміщення роблять їх високоефективним агентом економічної діяльності. З точки зору ефективності поєднання факторів виробництва сучасні ТНК, очевидно, не мають альтернативи у світовій економіці. Така ефективність досягається транснаціональними корпораціями під час боротьби за здобуття стабільних прибутків. Саме стратегія максимізації загальнокорпоративного прибутку є основою оптимізації ТНК,

форм і напрямів їхньої господарської діяльності, внутрішньо-фірмових і міжфірмових взаємозв'язків [60].

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що міжнародні корпорації останньої чверті XX ст. – початку XXI ст. є найважливішим елементом розвитку світової економіки і міжнародних економічних відносин з одного боку, а з іншого - самі становлять могутній механізм впливу на них. В умовах формування ринкової інфраструктури світової економіки, під впливом глобалізації та інтеграції світового господарства транснаціональний бізнес завойовує все нові ринки і прагне подальшого розширення економічної влади.

## **1.2 Вплив процесу транснаціоналізації на розвиток світового господарства**

Однією з форм міжнародного бізнесу, яка на сучасному етапі відіграє важливу роль у формуванні стратегії розвитку світового господарства, є транснаціональні корпорації (ТНК), а транснаціоналізація є ключовою характеристикою сучасних світогосподарських відносин.

Саме ТНК – основний структурний елемент економіки більшості країн, провідна сила їхнього розвитку та підвищення ефективності. Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку [61].

На сучасному етапі немає жодного значного процесу у світовій економіці, що відбувався б без участі транснаціональних корпорацій, саме ТНК є рушійною силою найважливіших процесів сучасної світової економіки: визначають динаміку, структуру, рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світовому ринку, контролюють міжнародний рух капіталу і прямих іноземних інвестицій. Завдяки своїм виробничим і фінансовим можливостям вони зосереджують у своїх руках найбільш наукоємні виробництва, сприяючи технологічному розвитку виробництва. Вплив

транснаціональних корпорацій на економіку різних країн світу постійно зростає[62].

ТНК належить вирішальна роль у глобалізації світової економіки, а кількість ТНК та їх філій у світі щороку зростає. На сучасному етапі немає одностайної думки щодо їх точної кількості, але за даними Конференції ООН з торгівлі й розвитку, у всьому світі налічується близько 82 тис. ТНК, що мають 810 тис. зарубіжних філій [63;171]. Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загальносвітового експорту товарів і послуг, ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд. дол., а щорічні обсяги продажів становлять 150-200 млрд. дол. [63; 171]. Слід зазначити, що основним засобом впливу ТНК на економіку країни є прямі іноземні інвестиції. За даними ООН, ТНК володіють майже 90% прямих іноземних інвестицій світу, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють дочірні підприємства чи філії ТНК, їхній платіжний баланс сприяє модернізації економіки та передачі інновацій [64].

В умовах зростання міжнародної конкурентної боротьби підприємства і компанії шукають нові способи підвищення конкурентоспроможності, перш за все за рахунок: продукування власних інновацій; оптимізації розмірів підприємств і підвищення їх ефективності; зниження витрат, спрямованих на освоєння нових ринків і нових виробництв; посилення виробничо-коопераційних і збутово-коопераційних зв'язків, за рахунок чого відбувається підвищення гнучкості підприємства [65; 66].

Ряд структурних підрозділів (підприємств) переносять певні виробничі функції на території з більш дешевою робочою силою, що сприяє розвитку економічної глобалізації за рахунок трансформації національних підприємств в інтернаціональні і подальшим їх перетворенням у транснаціональні [67].

Таким чином, зростання конкуренції на світових ринках спричиняє структурно-просторові перетворення у діяльності підприємств, які в результаті виходу на міжнародний ринок залучають іноземну робочу силу, капітал, менеджмент, перетворюючись фактично на транснаціональні, що веде до зростання рівня глобалізації [68]. Для певних країн включення до

процесів транснаціоналізації економічної діяльності означає використання можливостей підвищення добробуту і рівня життя громадян.

Слід відзначити, що технологічне лідерство є найважливішим чинником, який забезпечує прискорену транснаціоналізацію виробництва, яка проявляється в:

- вихід національно-державних інтересів за національні межі у зв'язку зі створенням і розширенням сфери діяльності транснаціональних господарських структур;

- розгляд економічних проблем, що стоять перед країнами, з урахуванням можливостей їх вирішення в результаті включення національних економік до процесів транснаціоналізації;

- вплив через транснаціональні компанії економічної ситуації в провідних країнах на інші держави, які безпосередньо не залежать від вказаної групи країн;

- розуміння необхідності, внаслідок дії транснаціональних компаній, координації національної і міжнародної економічної політики [69; 70].

ТНК контролюють приблизно 80% технологічних нововведень і ноу-хау. Верхні рядки рейтингу займають такі компанії як Apple, Google, AT & T, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM і McDonald's. За основними економічними показниками, такими як товарообіг, дохід, кількість співробітників, ТНК перевершують багато країн, що розвиваються. Саме з цим пов'язані основні побоювання експертів і аналітиків з приводу можливості негативного економічного і політичного тиску компаній на невеликі країни [71]. Транснаціональні корпорації, представлені в багатьох країнах світу, здатні впливати на всі сфери суспільного життя, а найбільш могутні здатні ухилятися від економічного і політичного контролю: здатні формувати попит, у т.ч. ірраціональний – рятуючись від падіння обсягів, вони йдуть на раніше вільні від їх присутності ринки; ведуть наукові дослідження і, при бажанні, приховують перспективні результати. Активна виробнича, інвестиційна і торгова діяльність ТНК сприяє економічній інтеграції, створюючи стійкі економічні зв'язки між різними країнами,

завдяки чому відбувається поступове «розчинення» національних економік в єдиному світовому господарстві, що, у свою чергу, призводить до створення глобальної економіки [72].

У 2017 р. відзначається стійке збільшення частки китайських компаній у рейтингу (на 6 більше, ніж у 2016 р.). За кількістю, що входять до рейтингу компаній, Китай вийшов на 2-е місце (на першому місці США з 128 компаніями). Поріг для проходження до рейтингу Fortune Global 500 у 2017 р. становив 27,7 млрд дол. США. У першій десятці опинилися 3 компанії з Китаю [63].

Заголом, сукупна виручка 500 найбільших компаній світу у 2017 р. (за даними Fortune Global 500) становила 27,7 трлн. дол. США, а загальний прибуток – 1,5 трлн. дол. США. На їх підприємствах працює 67 млн. осіб у 34 країнах планети. Лідером Fortune Global 500 уже кілька років є компанія Walmart, яка займається роздрібною торгівлею, річний оборот якої перевищує 485,8 млрд. дол. США, у ній зайнято 2,2 млн. осіб по всьому світу (табл. 1.2) [63].

Протягом декількох десятиліть років лідером серед країн базування з найбільшими ТНК є країни ОЕСР, зокрема США, Японія, країни Європейського Союзу. В останнє десятиліття другою за кількістю найбільших ТНК країн став Китай [63] (рис. 1.1).

Таблиця 1.2

## Топ-10 найбільших компаній світу Fortune Global 500, 2017 р.\*

№	Назва ТНК	Сфера діяльності	Річна виручка, млн. \$
1	Walmart	сектор роздрібної торгівлі, США	485,873
2	State Grid Corporation of China	електроенергетика, Китай	315,199
3	Sinopec Groupe	нафтохімічна промисловість, Китай	267,518
4	China National Petroleum	нафтогазовий сектор, Китай	262,573
5	Toyota Motor	автомобільна промисловість, Японія	254,694
6	Volkswagen	автомобільна промисловість, Німеччина	240,264
7	Royal Dutch Shell	нафтогазовий сектор, Нідерланди – Великобританія	240,033
8	Berkshire Hathaway	фінансовий сектор, США	223,604

9	Apple	технологічний сектор, США	215,639
10	Exxon Mobile	нафтогазовий сектор, США	205,004

\*Джерело: [63]

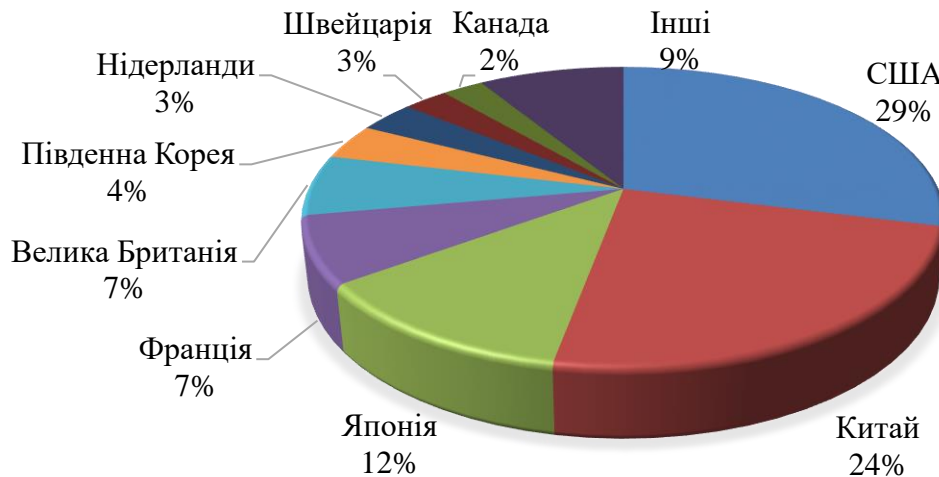


Рис. 1.1. Національна структура ТНК згідно з Global 500, 2017 р. \*

\*Розроблено автором за матеріалами [63].

Майже всі найбільші ТНК за національною приналежністю відносяться до «тріади» – трьох економічних центрів: США, країн ЄС і Японії та Китаю. До 20 найбільших ТНК світу входять 7 американських ТНК, 3 японських, 3 китайські, 2 німецьких, 2 англо-голландських, 2 швейцарських, по 1 із Великобританії, Нідерландів, Італії і Франції. В останні роки активно розвивають свою діяльність на світовому ринку транснаціональні корпорації нових індустріальних країн. Галузева структура ТНК достатньо широка: 60% міжнародних компаній зайняті у сфері виробництва (насамперед вони спеціалізуються на електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37% – у сфері послуг і 3% – у видобувній промисловості і сільському господарстві [63].

Доволі часто динаміка й обсяг ринку країни є визначальним мотивом виходу ТНК на її ринок. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з



швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК.

Доходи ТНК перевищують обсяги ВВП багатьох країн світу, вони створюють млн робочих місць у країнах, деякі з них вже є з економічної точки зору державотворчими (з 100 найбільших економік у світі, 52 належать транснаціональним корпораціям, інші – державам) [73].

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього не можна вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах [74].

Оцінюючи вплив ТНК на динаміку світового економічного розвитку можна виділити кілька основних напрямів:

- формування динаміки, структури та рівня конкурентоспроможності економіки на світовому ринку товарів і послуг;

- контроль міжнародного руху капіталу та прямих іноземних інвестицій, оскільки ТНК є основним інвестором в країни, що розвиваються, й досить відчутно впливають на їхній економічний розвиток;

- прискорення створення та передачі інновацій, концентруючи їх у своїх наукових центрах і підприємствах. Завдяки виробничим і фінансовим можливостям ТНК сконцентрували у своїх руках найбільш наукоємні виробництва. Вони виробляють найновіші види продукції з найбільш потрібними споживачами характеристиками, цим сприяють процесу технологічного розвитку виробництва;

- розширення і прискорення міжнародної трудової міграції, сприяння розповсюдженню професійних знань, процесу обміну досвідом між співробітниками з різних країн і руху робочої сили слідом за прямими іноземними інвестиціями. Тим самим створюється міжнародний ринок праці, для якого характерною рисою є конвергенція професійної підготовки персоналу [75; 76].

Таким чином, можна зробити висновок, що ТНК є важливим рушієм головних процесів сучасної економіки.

Приймаючи інвестиційні рішення й обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, ТНК керуються багатьма факторами. У сучасній науковій літературі найчастіше використовують пояснення феномена глобалізацій корпорацій, уперше запропоноване Дж. Даннінгом. В еkleктичній моделі американського вченого, яка дістала назву «правило OLI», враховані фактори, які впливають на можливості реалізації тієї або іншої форми виходу на зарубіжні ринки ТНК. Дж. Даннінг вважає, що при ухваленні інвестиційних рішень ТНК беруть до уваги наявність трьох основних умов [77]:

- переваги володіння (O-переваги): перевага в технології, управлінських й організаційних навичках, маркетинговій майстерності, фірмова марка, імідж, преференційний доступ до ринків, фінансування, перевага від ефекту масштабу;

- переваги дислокації (L-переваги): місткість ринку країни-реципієнта, виробничі витрати в цій країні, тарифи, податки, транспортні витрати, урядова політика, політичний ризик, географічне положення, розвиненість інфраструктури тощо;

- переваги інтерналізації (I-переваги): пов'язані з можливістю отримання кращих результатів за рахунок самостійної діяльності в зарубіжній країні порівняно з використанням місцевих дистриб'юторів та ліцензіатів. Самостійна діяльність дозволяє мінімізувати контрактний ризик, зберегти контроль над просуванням продукції, зменшити витрати обміну [77; 78].

Сукупність OLI - переваг містить у собі об'єктивні й суб'єктивні складові, оскільки залежить від виду діяльності, специфіки компанії й очікуваних і реальних вигод, наданих інвестору країною-реципієнтом. Бажання корпорацій інвестувати за кордон зростає з наявністю O-переваг, які необхідно оцінити в порівнянні з перевагами конкурентів, а також зі

зростанням прибутку та вигоди, обумовлених L-перевагами в країні-реципієнті [79].

Еклектична парадигма Дж. Даннінга - це теорія, що пояснює всі типи інтернаціоналізації економіки відповідно до наявних переваг для іноземного інвестора. Компанія, що володіє як порівняльними (O), так і інтернаціональними (I) перевагами, вирішує інвестувати капітал за кордон у тому випадку, коли L-переваги існують поза країною його походження. І навпаки, компанія з тими ж O- і I-перевагами воліє експортувати товари і послуги, якщо потенційна країна-реципієнт пропонує слабкі L-переваги. У випадку, коли фірма не може захистити свої конкурентні переваги, вона можливо, буде змушена продавати ліцензії іноземним підприємствам, підтримуючи обсяги виробництва на вітчизняному ринку [77; 80].

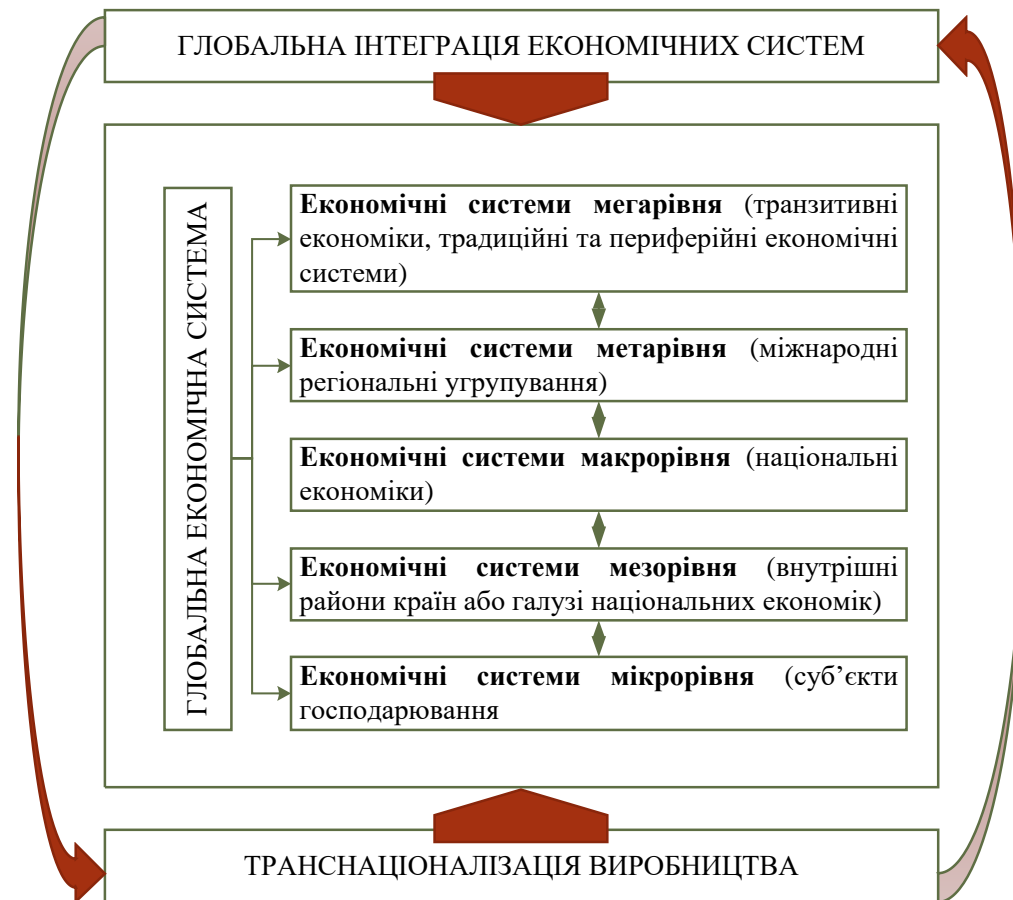
Вплив ТНК на світову економіку носить дуалістичний характер. З одного боку, ТНК є наслідком (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого – самі є потужним механізмом впливу на них, формуючи нові та видозмінюючи існуючі [81].

Дослідження зарубіжних і вітчизняних літературних джерел з питання транснаціоналізації господарства висвітлило, що існують як позитивні, так і негативні наслідки цього процесу (додаток А) [82; 83; 84; 85; 86; 87].

Світовий досвід підтверджує життєвість й ефективність об'єднання капіталу в межах транснаціональних корпорацій, що дозволяє прискорити обіг фінансових ресурсів, скоротити витрати за рахунок розвитку усередині транснаціональних корпорацій систем взаємозаліків і платежів, збільшити частки ресурсів у грошовій формі і мобільність перерозподілу, можливість підписання важливих договорів. Виникнення транснаціональних корпорацій є не тільки закономірним кроком у розвитку міжнародних економічних відносин, але й необхідним етапом реорганізації промислової структури [23].

Якщо в сучасних умовах у процесі інтеграції задіяні всі підсистеми глобальної економічної системи, тобто економічні системи мікро-, мезо-,

макро-, мета- та мегарівнів, то всі вони є учасниками однієї зі складових даного процесу – транснаціоналізації, рис. 1.2.



\*Рис. 1.2. Інтеграція підсистем глобальної економічної системи у процес транснаціоналізації [47; 48]

Наявність тісних зв'язків між підсистемами глобальної економічної системи, як між цілим та його частинами, обумовлює їх участь у процесі формування цього цілого, тобто глобальної інтеграції, у тому числі через транснаціоналізацію виробництва на мікрорівні або в сучасних умовах через глобальні операції ТНК[88; 89].

Для визначення впливу транснаціоналізації та розвиток світового господарства пропонується проведення кореляційного аналізу між обсягами прямого іноземного інвестування в межах ТНК (млрд. дол. США), обсягами світового ВВП (млрд. дол. США) та загальносвітових товарообігів товарів та послуг (млрд. дол. США), табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Показники для визначення впливу процесу транснаціоналізації та  
розвиток світового господарства\*

	Приток інвестування через ТНК, млрд. дол. США	Світовий ВВП, млрд. дол. США	Загальносвітовий товарообіг, млрд. дол. США
2011	1591,146	73119,33	44304,192
2012	1592,598	74488,51	44967,187
2013	1443,23	76551,27	46244,271
2014	1323,863	78594,42	47160,912
2015	1774,001	74311,46	41880,123
2016	1746,423	75367,75	40940,369

\*Джерело: [90]

Результати проведених розрахунків наведено в табл. 1.4

Таблиця 1.4

Результати кореляційного аналізу\*

	Приток інвестування через ТНК	Світовий ВВП	Загальносвітовий товарообіг
Приток інвестування через ТНК	1	0,73313	0,95958
Світовий ВВП	0,73313	1	0,57384
Загально світовий товарообіг	0,95958	0,57384	1

\*Розраховано автором за [90]

Як видно з табл. 1.4, доведено наявність впливу, що залучення ПІІ відкриває доступ до фінансових ресурсів ТНК, економічного зростання та розширення національної торговельної системи й полегшує інтеграцію до світових економічних процесів.

### 1.3 Методика дослідження системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік у системі світового господарства

Аналіз регіональних досліджень, які здійснені багатьма зарубіжними та вітчизняними вченими, свідчить, що їх головною методичною основою в наш час є системний підхід з використанням прикладних аспектів теорій регіоналізму, конкурентних переваг та економіко-математичного моделювання. Спираючись на вищевикладене, до методичного апарату даного дослідження включені системний аналіз, з використанням сучасних економіко-математичних методів аналізу, статистичні методи (індексний метод, факторний і кластерний аналіз), а також порівняльно-описовий метод.

Проведення оцінки транснаціоналізації діяльності підприємств можливий через розрахунок індексу транснаціоналізації інвестиційної діяльності компаній, а також загального індексу транснаціоналізації інвестиційної діяльності найбільших корпорацій.

Для того, щоб врахувати розмір компанії, введемо показник величини компанії в країні, який буде розраховуватись за формулою:

$$I_{dc} = \frac{A_D}{A_W} \quad (1.1) [91]$$

де  $I_{dc}$  - індекс величини компанії в країні;

$A_D$  – активи компанії всередині країни;

$A_W$  – загальні активи найбільших компаній - резидентів у країні.

Таким чином, загальний індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності міжнародного бізнесу країни буде розраховуватись за формулою:

$$I_{\pi} = \sum_{i=1}^N I_{dc}^i \cdot \frac{A_{Fi}}{A_{Wi}} \quad (1.2) [91]$$

Аналогічним чином можуть бути розраховані показники транснаціоналізації продажів та коефіцієнт транснаціональної зайнятості для країни, скориговані на розміри компаній, що беруть участь у міжнародному бізнесі.

Процес транснаціоналізації бізнесу відбувається під впливом цілої низки факторів, а саме ендогенних – умови ведення бізнесу в країні-базування, її політична, економічна, соціальні, правова система, що може мати амбівалентний вплив як фактор виштовхування компаній на міжнародні ринки, а також як фактор тяжіння іноземних компаній на національний ринок. Екзогенні фактори, що є факторами зовнішнього середовища доволі складні в оцінці, оскільки стратегія прийняття рішення щодо початку процесу транснаціоналізації бізнесу значно залежить від сфери діяльності компанії, її економічної «сили» та інших факторів, які носять не економічний характер.

З метою дослідження транснаціоналізації компаній країн Східної Азії можна використовувати теорію «поступального» виходу компаній на зовнішні ринки Я. Йохансона, Ф. Вейдершейм-Пауля та Я.-Е. Валнома [92; 93]. Дана стратегія передбачає «поступальну» транснаціоналізацію бізнесу, тобто на початковому етапі компанії більш схильні до вибору найбільш близьких країн для провадження міжнародного бізнесу. Це пов'язано з тим, що найбільш суттєвою проблемою є ризики, пов'язані з асиметрією інформації, що виникає при налагодженні контактів між партнерами з різних країн. Ведення бізнесу в близьких країнах зменшує інформаційну асиметрію та полегшує процес отримання й інтерпретації необхідної інформації про стан закордонного ринку, основних акторів, що діють на ньому, та можливих шоках зовнішнього середовища.

Процес вибору пулу країн для транснаціоналізації бізнесу базується на системі факторів, які містять цілі компаній та «віддаленість» країн, що дозволяє сформувавши систему факторів впливу на транснаціоналізацію бізнесу в країнах Східної Азії. Треба зазначити, що, окрім географічної

дистанції дистанція може бути оцінена на основі теорії П. Гемавата, а саме CAGE-моделі, що містить оцінку культурних, адміністративних, географічних та економічних факторів [91].

Використання даної моделі для країн Східної Азії в розрізі основних інвестиційних партнерів дозволяє побудувати оцінку їх віддаленості або близькості, що дозволяє оцінити подальший потенціал транснаціоналізації компаній країн даного регіону.

Класична CAGE-модель, розроблена П. Гемаватом [94], включає систему компаративних факторів, що дозволяють провести парні якісні оцінки «відстані» між країнами.

Таким чином, для потреб аналізу транснаціоналізації бізнесу можливо виокремити наступну множину показників, які можуть бути використаними для аналізу віддаленості країн Східної Азії:

- 1) Культурна дистанція:
  - a. Спільна мова;
  - b. Культурні відмінності за показниками культурних індексів Г. Ховштеде (показник індивідуалізму та мускулінності) [95];
  - c. Етнічна спорідненість [96] ;
- 2) Політична дистанція:
  - a. Наявність/відсутність колоніальних зв'язків;
  - b. Спорідненість політичної системи;
  - c. Показник корумпованості;
  - d. Захищеність права власності;
  - e. Незалежність судової системи;
  - f. Довіра до політичної системи
- 3) Географічна дистанція
  - a. Віддаленість столиць;
  - b. Сусідство країн;
  - c. Протяжність спільного сухопутного кордону;
  - d. Різниця середньорічних температур у столицях;



- 4) Економічна дистанція
  - a. Показник ВВП/душу населення;
  - b. Показник розвитку фінансового ринку;
  - c. Показник розвитку ринку праці;
  - d. Показник розвитку інфраструктури;
  - e. Розмір внутрішнього ринку;
  - f. Валові внутрішні заощадження.

Сформована система показників дозволяє провести аналіз і розрахувати «дистанцію» між країнами. Однак очевидним є питання співрозмірності показників для здійснення порівняння. Для вирішення даної задачі пропонується розділити запропоновану множину на декілька підмножин [94; 95; 96]:

1) Бінарні показники - дана підмножина містить фактори, які можуть бути однозначно оцінені при порівнянні та приймати значення 1 – коли фактори або однакові для двох країн, або об'єктивно існують, та 0 – у всіх інших випадках. До даної підмножини відносяться показник існування спільної мови, етнічної спорідненості, наявності колоніальних зв'язків, спорідненості політичних систем, існування спільного кордону;

2) Вимірні показники – до даної підмножини входять фактори, які не увійшли до першої підмножини, вони можуть бути надані індексними значеннями (індекси культурних відмінностей та ін.) або абсолютними величинами, такими як ВВП/душу населення, чисельність населення та інше. При порівнянні таких показників необхідно враховувати ступінь їх відмінності між собою та привести їх до співставного виду, що може здійснюватись на основі наступної формули:

$$I_{EA}^N = \frac{F_P^N - F_{EA}^N}{F_{EA}^N} \quad (1.3) [94]$$

де  $I_{EA}^N$  - співставний показник дистанції для країни Східної Азії

$F_p^N$  - значення  $n$ -го показника для країни партнера для розрахунку «дистанції» між країнами;

$F_{EA}^N$  - значення  $n$ -го показника для країни Східної Азії для розрахунку «дистанції» між країнами;

Надалі для розрахунку «дистанції» необхідно перейти до показника «дистанції»:

$$D_{EA}^N = \begin{cases} 1 \Rightarrow \forall |I_{EA}^N| \leq 0,2; \\ 0.6 \Rightarrow \forall |I_{EA}^N| \in (0,2;0,5] \\ 0.4 \Rightarrow \forall |I_{EA}^N| \in (0,5;0,8) \\ 0 \Rightarrow \forall |I_{EA}^N| \geq 0,8; \end{cases} \quad (1.4) [94]$$

Такі параметри як протяжність спільного сухопутного кордону, а також відстань між столицями – дані показники також трансформуються на бінарні показники, при чому до того ж, якщо відстань між столицями становить більше ніж 2000 км, значення бінарного показника становить 0, у протилежному випадку – 1;

У результаті проведення співставлення показників отримуємо чотири субіндекси, що характеризують «дистанцію» між країнами та впливають на транснаціоналізацію міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії.

Наступним етапом є розрахунок субіндексу CAGE-моделі за наступною формулою:

$$D_s^M = 1 - \frac{\sum_{i=1}^N D_{EA}^N}{\sum_{i=1}^N M} \quad (1.5) [94]$$

де  $D_s^M$  - субіндекс CAGE-моделі;

$\sum_{i=1}^N M$  - максимально можлива сума балів, що виражає максимальну

ідентичність країн за субіндексом CAGE-моделі;

$\sum_{i=1}^N D_{EA}^N$  - фактична сума кількісних оцінок, що виражає «дистанцію»

країн за субіндексом CAGE-моделі;

Систематизуючи вищевикладене, доцільним буде проведення PEST-аналізу для міжнародного бізнесу при розширенні своїх міжнародних ринків збуту. PEST-аналіз - це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії, та описує якісні характеристики для ведення міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії. Однак для визначення умов ведення бізнесу необхідно перейти до кількісної оцінки факторів впливу.

Перехід від якісних до кількісних характеристик здійснюється за наступним алгоритмом.

1. На першому етапі відбувається ідентифікація впливу фактору на міжнародний бізнес та сили даного впливу. Фактори можуть здійснювати позитивний та негативний вплив. Пропонується використовувати наступну систему ідентифікації факторів:

- a. Значний позитивний вплив – рейтинг 1;
- b. посередній позитивний вплив – рейтинг 0,5;
- c. відсутність впливу на бізнес, або вплив не може бути однозначно ідентифікований (0);
- d. посередній негативний вплив – рейтинг (-0,5);
- e. сильний негативний вплив фактору – рейтинг (-1).

2. Після етапу ідентифікації факторів необхідно визначити важливість кожної з групи факторів на розвиток міжнародного бізнесу. У даному випадку необхідно використати формулу Фішберна. Для цього необхідно провести ранжування вхідних показників за порядком убавання значущості так, щоб виконувалось правило:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_N \quad (1.6) [94]$$

Якщо система показників проранжована в порядку убутання значущості, то значущість  $i$ -го показника  $r_i$  слід визначити за правилом Фішберна:

$$r_i = \frac{2 \cdot (N - i + 1)}{(N + 1) \cdot N} \quad (1.7) [94]$$

Правило Фішберна відтворює той факт, що про рівень значущості показників не відомо нічого, окрім (1.3).

3. На третьому етапі проводиться узагальнення отриманих числових показників і розрахунок показника впливу факторів PEST на транснаціональний бізнес.

Отже, сфера використання економіко-математичних методів у економічних дослідженнях є значною. У роботі застосовуємо три рівні математико-статистичних методів відповідно до поставлених завдань [97, с. 22]. Перший рівень пов'язаний з введенням у дослідження кількісних показників – індикаторів, що відтворюють визначення системи факторів й умов транснаціоналізації. Другий рівень моделювання представлено розрахунками часткових і сумарних індексів (індекс транснаціоналізації), що розкривають сутність взаємозв'язків. Третій рівень – побудова математико-статистичних моделей, які розкривають причинно-наслідкові зв'язки, зокрема з використанням кластерного, факторного аналізу та CAGE-моделі.

Маючи справу з просторовими дослідженнями, у роботі проводиться порівняльний аналіз розвитку бізнес-середовища, як складної неоднорідної системи, якій властиві відмінності в рівнях забезпеченості та використання окремих складових. Тому для виявлення інтегральних особливостей доцільним є використання специфічних математико-статистичних методів, зокрема кластерного аналізу (від англ. Data clustering). Перші розробки з даної області дослідження з'явилися наприкінці 30-х років ХХ сторіччя [97,

с.108]. Основним завданням кластерного аналізу є розподіл вихідної складної бізнес-системи на групи близьких між собою однорідних об'єктів.

За допомогою кластерного аналізу всю сукупність кон'юнктурних змінних можна розбити на групи таким чином, щоб елементи кожного кластера значно корелювали між собою, а представники різних груп, навпаки, характеризувалися слабкою кореляцією.

Для вирішення цієї задачі був застосований один з агломеративних ієрархічних алгоритмів кластерного аналізу. На кожному кроці число кластерів зменшується на одиницю за рахунок оптимального. Критерієм об'єднання є зміна відповідної функції, що обчислюється за формулами:

$$E_j = \sum_{i=1}^n r_{ij}^2 - \frac{1}{n} \left( \sum_{i=1}^n r_{ij} \right)^2, \quad (j = 1, 2, \dots, m), \quad (1.8) [97]$$

де  $j$  – номер кластера,  $n$  – число елементів у кластері,  $r_{ij}$  – коефіцієнт парної кореляції.

Таким чином, процесу групування повинне відповідати послідовне мінімальне зростання значення критерію  $E$ .

Найбільш відомий метод представлення матриці відстаней або подібності заснований на ідеї дендрограми або діаграми дерева. Дендрограму можна визначити як графічне зображення результатів процесу послідовної кластеризації, що здійснюється в матриці відстаней. За допомогою дендрограми можна графічно або геометрично зобразити процедуру кластеризації за умови, що ця процедура оперує тільки з елементами матриці відстаней або подібності.

Системний аналіз ефективний в економіці, що має складні об'єкти дослідження. Його сутність полягає в тому, що територіальні економічні утворення розглядаються у вигляді системи, під якою мають на увазі сукупність взаємозв'язаних компонентів або частин, що створюють єдиний

комплекс і спрямовані на досягнення певної мети [97]. До головних характеристик системи відносять її мету, функцію і структуру.

Системний підхід дозволяє розглядати об'єкт, що досліджується, як систему (єдине ціле) з узгодженою діяльністю всіх її підсистем. Саме системний підхід є підґрунтям використання факторного аналізу в дослідженнях, який є комплексним і системним вивченням і вимірюванням впливу факторів на величину результативних показників. Він передбачає наступні дії: відбір факторів для аналізу досліджуваних показників; класифікацію і систематизацію факторів з метою забезпечення системного підходу; моделювання взаємозв'язку між результативними і факторними показниками; розрахунок впливу факторів і оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника; практичне використання результатів аналізу в управлінні економічними процесами.

У дослідженні пропонується використання факторного аналізу в комплексі з кластерним, що дозволить не тільки виокремити у певні групи складові формування системи транснаціонального бізнесу за досліджуваними країнами, а й виокремити, які саме фактори є найбільш вагомими при формуванні системи транснаціонального бізнесу.

Методичний підхід до оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік можна надати у вигляді рис. 1.3.



\*Рис. 1.3. Методичний підхід до оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік

\*Розроблено автором

Як видно, методичний підхід складається з 6 етапів та передбачає логічну послідовність від теоретичного підґрунтя до практичних пропозицій, які базуються на результатах аналітичних досліджень за обраною тематикою:

- визначення системи факторів впливу та умов господарювання на розвиток міжнародного бізнесу;
- визначення факторів транснаціоналізації та розрахунок індексу транснаціоналізації інвестиційної діяльності міжнародного бізнесу;
- визначення основних бізнес-цілей транснаціональних компаній;
- використання CAGE-моделі для оцінки потенціалу транснаціоналізації окремих країн;
- використання багатомірних видів аналізу для визначення факторів розвитку транснаціонального бізнесу в окремих країнах;
- формування концепт-моделі входження ТНК до глобального бізнес-середовища.

## Висновки до розділу 1

1. Основними методологічними проблемами наукового аналізу діяльності ТНК є: різноманіття існуючих дефініцій і критеріїв транснаціональної корпорації, відсутність міцної наукової бази у визначенні їх національної приналежності, відставання інструментів і методів статистичного обліку закордонних господарських одиниць.

Тому на основі проведеного семантичного аналізу удосконалено понятійно-категоріальний апарат дослідження авторським уточненням терміну "транснаціональний бізнес", який пропонується трактувати як підприємницьку діяльність інтегрованих транснаціональних структур, що орієнтована на обслуговування й реалізацію інтересів власників капіталу та має на меті контроль виробництва з урахуванням оптимального поєднання системи конкурентних переваг країн базування та країн-реципієнтів, координацію й споживання світових фінансових ресурсів та регулювання економічних процесів глобального масштабу в умовах поляризації світової економічної системи.

2. У процесі дослідження теоретичних основ розвитку транснаціонального бізнесу визначено, що сучасні теорії та концепції транснаціоналізації включають окремі напрямки теорій інституціоналізму, теорій міжнародної торгівлі і міжнародного поділу праці, теорій інвестування, у складі яких теорії взаємодії ТНК та національних економік, теорії чинників конкурентних переваг ТНК, концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК, теорії взаємозв'язку ПІІ та економічного зростання, що дозволило систематизувати теоретичні концепції діяльності ТНК за групами: теорія організаційних форм ТНК (М. Аокі, І. Самсон), теорія ринкової влади – С. Хаймер, теорія інтернаціоналізації (Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз), концепція міжнародної конкурентоспроможності (Р. Верной, Р. Стобаух), «Податкова» теорія – О. Хорошун, теорія



привласнення – В. Рокоча, еkleктична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності – Дж. Даннінг.

Зроблено висновок, що на сьогодні не існує єдиної теорії транснаціоналізації, яка враховувала б усі аспекти проявів цього явища як з точки зору формування внутрішнього середовища його основного суб'єкта – ТНК, так і з точки зору проявів взаємодії з суб'єктами економічних систем інших рівнів.

3. Одним з основних факторів, що впливають на формування ТНК у національній економіці, є ємність внутрішнього ринку країни. Статистика розвинених країн переконливо показує, що ТНК невеликих за розмірами країн (Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Швейцарія) здійснюють свою діяльність у значно більших обсягах за кордоном, ніж у країнах базування материнських компаній, індекс транснаціональності цих компаній перевищує 70%. У той час як ТНК США, Японії, Великої Британії, Німеччини більшу частину бізнесу залишають у своїх країнах і, в переважній більшості випадків, мають порівняно невисокий індекс транснаціональності.

4. У результаті проведеного дослідження встановлено зростання ролі та значення системно-структурного забезпечення транснаціоналізації світового господарства, що пов'язано з поглибленням процесів інтернаціоналізації виробництва та капіталу, необхідністю спільного вирішення національними економіками глобальних проблем з метою запобігання проявів дестабілізації на міжнародному, макро- та мезорівні. Глобальний характер діяльності світових ТНК має певні переваги та відіграє важливу роль на сучасному етапі розвитку світового господарства через вплив на економіки країн-реципієнтів, прискорення науково-технічного прогресу й інтернаціоналізацію господарського життя. Доведено наявність впливу, що залучення ПІІ відкриває доступ до фінансових ресурсів ТНК, економічного зростання та розширення національної торговельної системи й полегшує інтеграцію до світових економічних процесів.

5. Дослідницький апарат розвитку міжнародного бізнесу в умовах його транснаціоналізаційного характеру базується на використанні системного підходу і включає до свого складу три рівні математико-статистичних методів (кількісних показників – індикаторів на першому рівні, що відтворюють визначення системи факторів й умов транснаціоналізації; часткових і сумарних індексів на другому рівні, що розкривають сутність взаємозв'язків; та математико-статистичних моделей на третьому рівні, які розкривають причинно-наслідкові зв'язки за допомогою кластерного, факторного аналізу та CAGE-моделі). У поєднанні з використанням інформаційно-комунікативних технологій вони дозволяють здійснювати необхідні розрахунки та отримувати науково-обґрунтовані результати дослідження.

Запропоновано методичний підхід до оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік, який складається з 6 етапів та передбачає логічну послідовність від теоретичного підґрунтя до практичних пропозицій, які базуються на результатах аналітичних досліджень за обраною тематикою.

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [98], [99],[100],[101],[102].

## РОЗДІЛ 2

### ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ

#### **2.1 Передумови та специфіка формування транснаціонального характеру економік країн Східної Азії**

Світова економіка переживає переломний період свого розвитку, відзначений багатьма знаковими трансформаціями та новими викликами. Глобальні економічні структури почали рух, що носить різноспрямований характер. Практично синхронно відбувається перезавантаження моделей розвитку, змінюється склад держав-лідерів господарського зростання, формуються торгові мегаблоки й розгортається четверта технологічна революція. Усе це ставить перед окремими країнами складні завдання стратегічного порядку[103].

Поєднання різнорідних чинників призвело до посилення турбулентності й вказало на те, що глобальні економічні структури вступили в період глибокої трансформації [104]. Неминучим результатом цих змін стане не тільки формування нової моделі зростання, але й виникнення цілого ряду важко передбачуваних явищ і викликів.

На сьогоднішній день уже складається нова макроекономічна парадигма, що припускає ряд якісних трансформацій у глобальному господарстві [105]. У тому числі порівняно невисокі темпи економічного зростання багатьох держав і окремих регіонів (завершився промисловий стрибок у зростанні Китаю, обрушилися ціни на сировину, обвалилися фондові ринки, знизила оберти транскордонна торгівля); перехід економік передових країн на більш високий технологічний уклад і пов'язана з цим зміна ролі окремих галузей, а також науки, техніки і освіти; формування інтеграційних мегаблоків, які змінюють умови й правила міжнародної торгівлі; загроза виникнення «валютної війни»; підвищення суспільної уваги до проблеми соціальної

нерівності та його впливу на динаміку і зміст економічного розвитку. Усі ці фактори, безумовно, є підґрунтям для пошуку можливостей закріплення на світових ринках для корпорацій, що передбачає мотиви їх транснаціоналізації у формі злиттів і поглинань у глобальному економічному середовищі [106; 107].

Для цілей аналізу можливо виділити три групи країн та територій Східної Азії:

- 1) країни з розвинутими ринками (Японія, Республіка Корея);
- 2) країни з ринками, що формуються (Монголія); Китай разом з автономними територіями Макао та Гонконг;
- 3) країни з відсутньою ринковою економікою (КНДР) [107].

Якщо для першої групи країн характерно активне включення до міжнародних економічних процесів, важлива інвестиційна діяльність та наявність значного числа ТНК, то КНДР – є закритою тоталітарною країною, де діяльність міжнародних компаній неможлива. Монголія – єдина країна з ринками, що формується, у східноазійському регіоні, вона лише починає вбудовуватись у міжнародний економічний простір [108].

Таким чином, значний вплив на розвиток міжнародного бізнесу в регіоні здійснюють такі країни як Китай, Японія та Республіка Корея, які є не тільки регіональними, а й світовими економічними лідерами.

Можливо виділити наступні фактори впливу країн на міжнародний бізнес та ТНК:

- 1) економічна ситуація в країні;
- 2) інвестиційна привабливість країни в умовах глобалізації та інтернаціоналізації країни;
- 3) умови та фактори ведення бізнесу в країні;
- 4) включеність країни до інтеграційних процесів у регіоні [109; 110].

Однак наведений вище перелік факторів впливу на розвиток міжнародного бізнесу не повний, можна говорити, що на розвиток міжнародного бізнесу впливають й інші фактори (рис. 2.1), такі як фактори

часу та комунікацій, просторові фактори, фактори глобалізації, інституційні фактори, фактори розвитку національних економік, а також міжнародні та двосторонні угоди, існування інтеграційних блоків та об'єднань [111].



Рис.2.1. Система факторів впливу на розвиток міжнародного бізнесу\*

\*Розроблено автором

Також необхідно зазначити й той факт, що детермінанти розвитку міжнародного бізнесу можуть бути диференційовані за стійкістю прояву на умовно стійкі детермінанти та ситуативні детермінанти [112]. Умовно стійкі фактори розвитку не можуть бути змінені ні в коротко, а ні в середньостроковому періоді або не можуть зазнати зміни взагалі, до таких детермінант можна віднести географічне положення, демографічну структуру населення, культурні та політичні патерни, а також соціально-економічну модель розвитку [113]. Ситуативні детермінанти характеризують умови та обмеження, які можуть змінюватись у середньо- та короткостроковому періоді, до таких факторів, зокрема, можуть відноситись законодавчі обмеження, стан розвитку ринкових відносин в країні, культурні особливості.

Розглянемо більш детально економічний стан розвитку виділеної групи країн та вплив на міжнародний бізнес.

Китайська економіка пережила дивовижне зростання в останні кілька десятиліть, ставши другою за розміром економіки у світі. У 1978 році, коли Китай розпочав програму економічних реформ, країна посідала дев'яте місце за розміром номінального ВВП, який становив 214 млрд. дол. США. У результаті ефективної економічної політики Китай за 35 років став економічним світовим лідером з обсягом ВВП у 9,2 трлн дол. США [114; 115].

Приголомшуючи протягом декількох десятиліть весь світ, перетворившись на «всесвітню фабрику» найбільшого імпортера сировинних і продовольчих ресурсів, і важливе джерело інвестицій і кредитів для десятків країн, - Китай в 2013-2015 рр. став однією з причин нестабільності на світових товарних і фінансових ринках. У 2015 р китайський ВВП вперше за 35 років зріс менше ніж на 7%. З урахуванням ослаблення юаня і безпрецедентних коливань на місцевому фондовому ринку (на біржах Шанхая і Шеньчженя) стало очевидно, що КНР не захищена від кризових потрясінь. До цього слід додати колосальну втечу капіталу з КНР, яка досягла у 2015 р. 676 млрд дол. США (92% загального обсягу відтоку

інвестицій з країн, що розвиваються, що склав 735 млрд дол. США) [116; 117].

На сьогодні Китай став світовим центром виробництва, де вторинний сектор (у тому числі промисловість і будівництво) представляє значну частку ВВП. Хоча, в останні роки модернізації Китаю частка третинного сектору значно збільшилась і у 2013-2016 рр. він став одним з найбільших секторів ВВП з часткою 46,1%, у той час як на вторинний сектор, як і раніше припадає 45,0% від загального обсягу виробництва країни. У той же період, вага первинного сектора у ВВП різко скоротилася через відкритість економіки країни світовому господарству [117].

Треба відмітити, що Китай пережив глобальну економічну кризу краще, ніж більшість інших країн. У листопаді 2008 року Державна рада оприлюднила програму в розмірі 4,0 трлн. юань (585 млрд. дол. США ) стимулювання, направлену на захист економіки країни від найгірших наслідків фінансової кризи. Масова програма стимулювання економічного зростання підживлюється в основному через масивні інвестиційні проекти, що породжує ризики появи інвестиційних міхурів у деяких секторах економіки [118].

Однак через накопичені в значній кількості міжнародні резерви Китаю програма стимулювання економіки, а також можливі середньострокові негативні наслідки, можуть бути зменшені за допомогою державного втручання й ін'єкцій ліквідності на ринок. Більш важливим фактором розвитку китайської економіки є кон'юнктура світових ринків і зменшення глобального попиту, що впливає і впливатиме на зовнішній сектор економіки та баланс рахунку поточних операцій, зменшуючи його профіцит [119].

Наразі Китайська економіка є однією з найпривабливіших у світі (табл. 2.1).

На сьогодні ВВП Китаю зростає дещо повільніше, ніж у попередніх роках, за результатами 2016 року економічне зростання сповільнилось до 6,7% у рік.

## Основні макроекономічні показники Китаю у 2010-2016 рр.\*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Населення (млрд. осіб)	1,341	1,347	1,354	1,361	1,368	1,374	1,382
ВВП / на душу населення (дол.США)	4 510	5579	6 264	7 040	7 574	7990	8239
ВВП (трлн. дол. США)	6,048	7,516	8,481	9,579	10,360	10,982	11,383
Економічне зростання (% за рік)	10,5	9,3	7,7	7,7	7,4	6,9	6,7
Споживання (річний приріст)	10,6	14,6	10,2	8,7	8,4	7,5	7,3
Інвестування (річний приріст)	24,5	24,0	20,6	19,6	15,7	10,0	8,1
Індекс промислового виробництва	115,7	113,9	110,0	109,7	108,3	109,2	115,3

\*Складено автором на основі даних [116]

Даний показник досяг рівня очікуваного державною владою показника, що дорівнює прогнозу міжнародних експертів, які передбачали зростання китайської економіки на рівні 6,6-6,7% у 2016 році [116]. Треба зазначити, що падіння інвестицій і деяке скорочення китайського експорту у 2016 році було компенсовано стійким зростанням внутрішнього споживання та падінням імпорту. Міські інвестиції (urban fixed-asset investment), у тому числі міжнародних компаній, які включають до себе інвестиції в капітал і будівництво, збільшились загалом на 10,3% у річному вираженні (аналогічний показник 2015 р. був зафіксований на рівні 11,4%).

Також зафіксовано збільшення профіциту торговельного балансу країни, що було досягнуто, як уже зазначалось, скороченням обсягів імпорту і крокам держави зі стимулювання експорту. Можна стверджувати, що показники економічного розвитку для Китаю у середньостроковій перспективі залишаться на незмінному рівні, що забезпечує впевненість для міжнародного бізнесу в стабільному розвитку економіки [116].

Щодо інвестиційної діяльності, то можна стверджувати наступне.

Згідно з даними Міністерства комерції КНР, у 2016 р. китайські підприємці вклали прямі нефінансові інвестиції (інвестиції в нефінансовий



сектор) у розмірі 103 млрд. дол. США для створення 5465 підприємств у 156 країнах і регіонах світу [117].

Пріоритетними напрямками китайських зарубіжних інвестицій були наступні: сфери лізингових і комерційних послуг, обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля, а також сектори, які пов'язані з інформаційними технологіям.

Найбільш привабливими для китайського капіталу були країни Африки, Латинської Америки, ЄС.

Пріоритетною формою зарубіжної інвестиційної активності стали злиття і поглинання. На цей формат довелося 37,2% від загального обсягу китайських зарубіжних інвестицій.

У 2016 р. обсяги інвестування за кордон у формі злиттів і поглинань оцінювалися в 61 млрд. дол. США, що на 16% більше, ніж у 2015 р. Кількість таких угод склала 99, скоротившись на 11,6% до рівня 2013 р. [116; 117].

Важливою формою інвестиційної діяльності за межами Китаю є надання трудових послуг, головним чином, у форматі підрядного будівництва. У 2016 році обсяг виконуваних Китаєм підрядно-будівельних робіт за кордоном становив 137,140 млрд. дол. США. З приростом на 17,6%, були укладені нові контракти на 171,63 млрд. дол. США (+ 9,6%).

У 2016 р. Китай направив 527 тис. працівників до інших країн для здійснення проектів щодо співпраці в області надання робочої сили, тобто на 15 тис. більше щодо показника 2015 року. Станом на кінець 2016 р. за кордоном як робоча сила працювали 853 тис. китайців що на 3 тис. більше, ніж станом на кінець 2015 р. [116; 117].

Щодо вхідних міжнародних інвестицій, то за даними Міністерства Комерції КНР, у 2016 р. на території Китаю було створено 22773 підприємств за участю іноземного капіталу, що в кількісному вираженні, менше показника 2015 року на 8,63%, обсяг залучених інвестицій становив 117586,2 млрд. дол. США, що на 5,2% більше, ніж результат 2015 року. Таким чином, можна говорити про перехід від політики збільшення кількості підприємств, до політики підвищення їх капіталізації [116; 117].

Кількість підприємств із 100% іноземним капіталом у 2016 році становила 18125, що на 10,94 % менше, ніж аналогічний показник 2015 р. Однак сума фактично залучених інвестицій у 2016 зафіксована у розмірі 133 млрд. дол. США менше, ніж у 2015 р.

Офіційна статистика стверджує, що чисельність спільних підприємств у 2016 р. становила 4476, що на 2,78% більше показника попереднього року, а сума залучених ними інвестицій оцінювалася у 23,8 млрд. дол. США (приріст 9,52%). Кількість іноземних зовнішньоторговельних компаній зменшилася до 30 (зменшення у 42,31%), проте сума фактично залучених інвестицій збільшилася на 45,28% і становила 2,28 млрд. дол. США.

Найбільші обсяги прямих інвестицій у 2016 р. припадали на компанії Гонконгу (78,30 млрд. дол. США, + 9,82%), Сінгапуру (7,32 млрд. дол. США, + 12,31%), Японії (7,06 млрд. дол. США, -4,05%), Тайваню (5,24 млрд. дол. США, -16,13%), США (3,35 млрд. дол. США, + 7,0%), Р.Корея (3,06 млрд. дол. США, -0,3%), Німеччини (2,10 млрд. дол. США, + 42,86%), Голландії (1,28 млрд. дол. США, + 12,28%), Англії (1,04 млрд. дол. США, + 1,0%) і Франції (0,76 млрд. дол. США, + 13,9%). На частку перерахованих країн довелося 93,15% усіх фактично залучених до країни інвестицій [116; 117].

У 2016 р. прямі інвестиції до Китаю з 10 країн Азії (Гонконг, Макао, Філіппіни, Тайвань, Японія, Таїланд, Малайзія, Сінгапур, Р. Корея) збільшилися до 102,52 млрд. дол. США, що на 7,09% більше, ніж у 2015 році, а кількість створених підприємств досягла 18407, що, однак, на -7,49% менше попереднього року. Інвестиції з 28 країн ЄС збільшилися на 18,07% до 7,214 млрд. дол. США, а кількість новостворених підприємств становила 1523. Тільки США у 2016 р. інвестували до економіки Китаю 3,35 млрд. дол. США, що на 7,13% більше, ніж попереднього року, створивши 1111 нових підприємств [116; 117].

Щодо ситуації з залученням інвестицій у першому півріччі 2017 року, то на території Китаю було створено 11914 підприємства за участі іноземного капіталу, що на 8,6% більше, ніж за аналогічний період

попереднього року із загальним обсягом інвестицій 68,41 млрд. дол. США (+ 8,0%) [116; 117].

Найбільші обсяги прямих інвестицій у січні-червні 2017 припадали на компанії Гонконгу (50,69 млрд. дол. США ), Р.Корея (2,41 млрд. дол. США ), Тайваню (2,40 млрд. дол. США ), Сінгапуру (2,93 млрд.дол. США), Японії (2,01млрд. дол. США ), США (1,09 млрд. дол. США ), Німеччини (0,92 млрд. дол. США ), Англії (0,65 млрд. дол. США ), Франції (0,66 млрд. дол. США ) і Макао (0,54 млрд. дол. США ). На частку перерахованих країн припадає 94,7% усіх фактично залучених до країни інвестицій [116; 117].

У січні-червні 2017 прямі інвестиції з країн АСЕАН збільшилися до 3,34 млрд. дол. США, що на 2,4% більше, ніж за аналогічний період попереднього року, а кількість новостворених підприємств досягло 536. Інвестиції з 28 країн ЄС збільшилися до 43,08 млрд. дол. США, а кількість новостворених підприємств становила 827 [116; 117].

Структура використання китайськими підприємствами прямих іноземних інвестицій висвітлена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Структура використання ПІІ компаніями до Китаю у 2016 році\*

Галузь	Обсяг ПІІ			
	Кількість об'єктів	Приріст до 2015р.,%	Сума фактично використаних іноземних інвестицій	Приріст до 2015р., %
Усього	11914	8,6	68411,18	+8,0
С / г, лісове, рибне господарство	273	-15,1	821,50	-8,9
Видобувні галузі:	13	-6,2	86,61	-56,2
Обробні галузі, в т.ч .:	2185	-27,7	20854,64	-5,9
- Текстильна галузь	50	-27,8	438,66	-0,8
- Хімічна галузь	80	-19,1	1590,85	+2,8
- Фармацевтична галузь	38	+5,4	604,69	+12,4
- Загальне машинобудування	200	-15,4	1508,83	-21,0
- Спеціальне машинобудування	202	-21,0	1386,33	-3,2
- Комунікаційне обладнання	254	-26,3	3565,63	-3,4
Електро-, газо- і водопостачання	111	-6,5	1134,78	+55,2
Будівництво	59	-13,9	819,93	+96,0

## Продовження таблиці 2.2

Транспортні перевезення, складське господарство, поштові послуги	197	-0,5	1690,74	+26,7
Передача інформації, комп'ютерні послуги, програмне забезпечення	528	-16,3	1790,72	-10,0
Оптова та роздрібна торгівля	3891	+4,0	6684,63	+19,8
Готельні послуги	284	-13,0	1589,65	+33,3
Фінанси, грошовий обіг	1120	+66,1	10043,40	+5,0
Нерухомість	196	+16,9	16000,38	+19,0
Лізинг і торговельні послуги	2021	+3,9	4273,99	+23,1
Наукові дослідження, технічні послуги й геологорозвідка	795	-5,8	2579,33	-11,5
Водне господарство, захист навколишнього середовища і комунальне господарство	38	0,0	316,17	+38,7
Послуги для населення та інші послуги	80	-7,3	524,91	-47,8
Освіта	18	+100,0	10,52	-46,6
Охорона здоров'я, соцзабез і соцзахист	18	-36,4	78,83	-0,8
Культура, спорт і сфера розваг	85	+3,1	510,12	+66,4

\*Систематизовано автором за [116; 117]

Як свідчать дані таблиці, найбільші інвестиції припадають на сферу послуг, де кількість створених підприємств досягла 9443 (або 89,2% від загальної кількості), а обсяг використаних інвестицій 46648,43 млрд. дол. США (або 68,2% загального обсягу інвестицій).

Одним з основних факторів, що впливає на діяльність міжнародного бізнесу в країні є місце країни в міжнародному рейтингу Doing Business. За даними рейтингу 2017 року [120]. Китай займає 78 місце з показником у 64,28 п.п. Рейтинг Китаю дещо збільшився у порівнянні з дослідженням 2016 р., що було пов'язано з наступними факторами та місцем Китаю в основних субрейтингах:

- показник реєстрації підприємств ставить Китай на 127 позицію рейтингу (зменшення на 9 позицій);

- отримання дозволів на будівництво – 177 позиція в рейтингу (збільшення на 1 позицію);
- підключення до енергетичної системи – погіршення на 5 позицій до 97 місця в рейтингу;
- реєстрація права власності – зменшення на 1 позицію до 42 місця у світовому рейтингу;
- легкість отримання кредитів – 62 місце в рейтингу ( зменшення на 17 позицій);
- захист міноритарних інвесторів – 123 позиція;
- система оподаткування – 131 позиція в рейтингу;
- міжнародна торгівля - 96 місце;
- забезпечення виконання контрактів - 5 місце серед країн, що беруть участь у рейтингу;
- дозвіл неплатоспроможності – 53 позиція [120].

Згідно з даними міжнародних експертів для рейтингу Doing Business, початок бізнесу в Китаї потребує в середньому 9 процедур, що займають у середньому 29 днів. Вартість реєстрації нового підприємства становить близько 0,70% від доходу на душу населення. Треба зазначити, що уряд Китаю робить досить багато, щоб зробити країну більш привабливою для іноземних компаній та покращити умови роботи для міжнародного бізнесу, а саме, у 2013 році були зроблені кроки, які дозволили зменшити адміністративні бар'єри для малих та мікрокомпаній, вони були звільнені від сплати адміністративних зборів. У 2015 році були усунуті вимоги щодо мінімального розміру статутного капіталу компаній та обов'язковій перевірці компаній аудиторською фірмою [121; 122; 123].

У 2017 році запроваджено єдину форму для отримання бізнес-ліцензії, податкової реєстрації, а також спрощення процедури отримання кредитів. Таким чином, на тлі проблем з зовнішнім попитом, Китай намагається стимулювати внутрішнє споживання та залучати додаткові інвестиції [120].

Японія продовжує залишатися однією з провідних економічних держав, на частку якої припадає приблизно 10% світового ВВП. Однак протягом останніх декількох років роль країни у розвитку світової економіки дещо ослабла, що особливо помітно на тлі стрімкого зростання економік КНР і ряду інших країн, що розвиваються [124].

Згідно зі статистикою Канцелярії Кабінету Міністрів, у 2016 році ВВП Японії в номінальному вираженні виріс до 4,960 трлн. дол. США, склавши 102,3% до рівня 2015 року (4,371 трлн. дол. США). За цим показником Японія вже третій рік займає третє місце у світі після США (ВВП 15,8 трлн. дол. США) і КНР (8,23 трлн. дол. США). У реальному вираженні ВВП Японії у 2016 році оцінюється в 5233,3 млрд. дол. США, що становить 102,0% до рівня 2015 року (5114,65 млрд. дол. США) [125; 126; 127].

Основними торговельними партнерами Японії у 2016 році були: Китай (242 млрд. дол. США) і США. Значними торговельними партнерами Японії продовжували залишатися Республіка Корея (70,8 млрд. дол. США), Австралія (18,9 млрд. дол. США), Таїланд (27,4 млрд. дол. США).

Основні макроекономічні показники Японії наведені в таблиці 2.3

Таблиця 2.3

Основні макроекономічні показники Японії у 2010-2016 рр.\*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Населення (млрд. осіб)	128	128	128	127	127	127	127
ВВП / на душу населення (дол. США)	43021	46440	46792	38270	36425	34425	39089
ВВП (трлн. дол. США)	5,509	5,939	5,971	4,873	4,628	4,371	4,960
Економічне зростання (% за рік)	4,7	-0,5	1,7	1,6	-0,1	1,1	1,0
Споживання (річний приріст)	3,0	0,5	2,6	1,9	-0,1	-0,4	-0,4
Інвестування (річний приріст)	2,8	0,3	2,3	2,1	-1,3	0,1	1,0
Індекс промислового виробництва	-0,98	101,5	103,2	103,2	102,4	110,1	120

\*Систематизовано автором за [125; 126; 127]

Треба зазначити, що економічний стан Японії має значну кореляційну залежність від діяльності міжнародного бізнесу, що виробляє продукцію як у самій країні, так й інвестує в економіку. Саме інвестиційна діяльність ТНК дозволила японській економіці уникнути рецесії у 2016 році. Інвестиції, що були зроблені всередині країни дозволили збільшити економічне зростання до 1% на рік. Дані 2016 року продемонстрували збільшення інвестицій у той час, як приватне споживання залишилось на незмінному рівні[125; 126; 127].

Споживання приватного сектору економіки, яке стимулюється діями уряду, показало зростання у 2,1% з початку року, у той час як державні витрати зросли на 1,1%. Також збільшилось валове нагромадження основного капіталу на 1,2%, приватні нежитлові інвестиції зросли на 2,3%.

Японські компанії активно залучають інвестиції та інвестують самі. Так, Японія активно інвестує до США: за результатами 2016 фінансового року було інвестовано 42,113 млрд. дол. США[125; 126; 127].

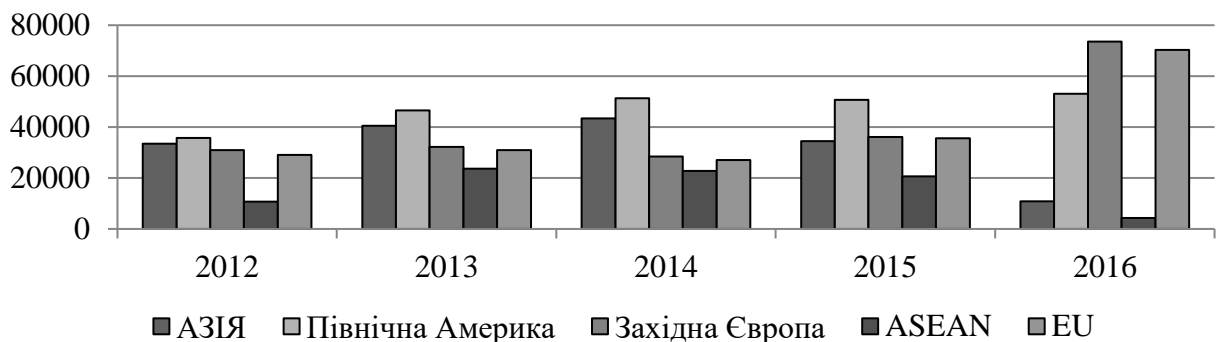


Рис. 2.2. Динаміка ПІІ з Японії у 2012-2016 рр.(млн. дол. США).\*

\*Побудовано автором за [125; 126; 127]

Як показано на рисунку 2.2 у 2016 році інвестиційна активність японських компаній дещо збільшилась. Обсяг інвестицій у азійські компанії становить 10886млн. дол. США, що на 68,4% менше, ніж у 2015 році. Найбільші інвестиції були зроблені до Китаю – 8634 млн. дол. США, Також одним з найбільших інвестиційних партнерів у Азії для Японії залишається Тайланд (у 2016 р. ПІІ склали 4064 млн. дол. США ) та Індонезія (2924 млн. дол. США). Інвестиції до країн ЄС у 2016 р. збільшились на 97,28% та

становили 70308 млн. дол. США. Обсяг інвестицій до країн Західної Європи у 2016 р. становив 73548 млн. дол. США, що на 103,68 % більше, ніж у 2015 р.[125; 126]. Галузева структура ПІ японських компаній наступна (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Галузева структура ПІ японських компаній у 2012-2016 рр. (млн дол. США)\*

	2012		2013		2014		2015		2016	
	Обсяг	%	Обсяг	%	Обсяг	%	Обсяг	%	Обсяг	%
<b>Виробничий сектор</b>	49250	40,25	42473	31,45	54316	47,8	50903	38	51527	35,5
Виробництво споживчих товарів	2364	2,0	3528	2,71	18269	16,1	3662	2,8	4412	3,02
Текстильна промисловість	927	0,96	486	0,51	1160	1	389	0,3	1552	1,06
Виготовлення пиломатеріалів та целюлози	1166	0,98	512	0,48	1594	1,6	950	0,7	1161	0,79
Хімічна промисловість	6494	5,35	5763	4,28	4279	3,8	8696	6,5	5935	4,06
Нафтова промисловість	491	1	810	0,84	587	0,6	127	0,2	72	0,04
Виробництво гуми	1853	1,57	3206	2,45	2410	2,4	2233	1,7	3242	2,21
Скло і кераміка	1922	1,58	2080	1,63	1362	1,3	1442	1,3	331	0,22
Кольорова металургія	4206	3,49	2881	2,28	6289	5,5	2609	1,9	3451	2,36
Загальне машинобудування	7979	6,56	3880	2,87	4379	3,9	8556	6,5	7907	5,4
Електротехнічне обладнання	6707	5,48	4622	3,49	3671	3,4	8614	6,5	9937	6,79
Транспортне обладнання	10465	8,59	11697	8,68	8491	7,5	11865	9,0	10934	7,47
Вироблення високоточної продукції	3219	2,69	1612	1,23	644	0,7	823	0,6	1184	0,8
<b>Невиробничий сектор</b>	73102	59,75	92577	68,55	59380	52,2	83346	62	93653	64,06
Сільське господарство й лісівництво	101	1	124	0,09	225	0,2	174	0,3	140	0,09
Рибальство і морські продукти	40	1	8	0,01	1389	1,2	127	0,2	226	0,15
Видобуток корисних копалин	20934	17,2	13089	9,69	6009	5,3	5659	4,6	5778	3,95
Будівництво	870	0,8	593	0,44	401	0,4	346	0,5	1425	0,97
Транспорт	870	0,8	1532	1,13	1380	1,2	7988	6	2346	1,6
Зв'язок	7208	5,6	23416	17,34	7653	6,7	10607	8	13797	9,43
Оптово-роздрібна торгівля	18372	15,1	12923	9,57	13901	12,2	12665	9,6	17573	12,02



## Продовження таблиці 2.4

Фінанси та страхування	14210	12	26701	19,77	17352	15,3	34447	25,8	7849	5,36
Нерухомість	2469	2,1	3118	2,31	1498	1,3	3739	3	5105	3,49
Послуги	4350	3,6	7480	5,54	6908	6,1	5276	4	36511	24,97

\*Систематизовано автором за [125; 126; 127]

Як свідчать дані, у 2016 році японські компанії найбільше інвестували в не виробничий сектор (64,5% від загального обсягу інвестицій), а саме в оптову та роздрібну торгівлю – 18,7%, значний обсяг інвестицій було здійснено на послуги зв'язку – 14,7%, та інші послуги – 38,9% [125; 126; 127].

Щодо інвестування до Японії, то можливо говорити про наявність цілого комплексу проблем, а саме, спостерігається значний відтік інвестицій з японської економіки.

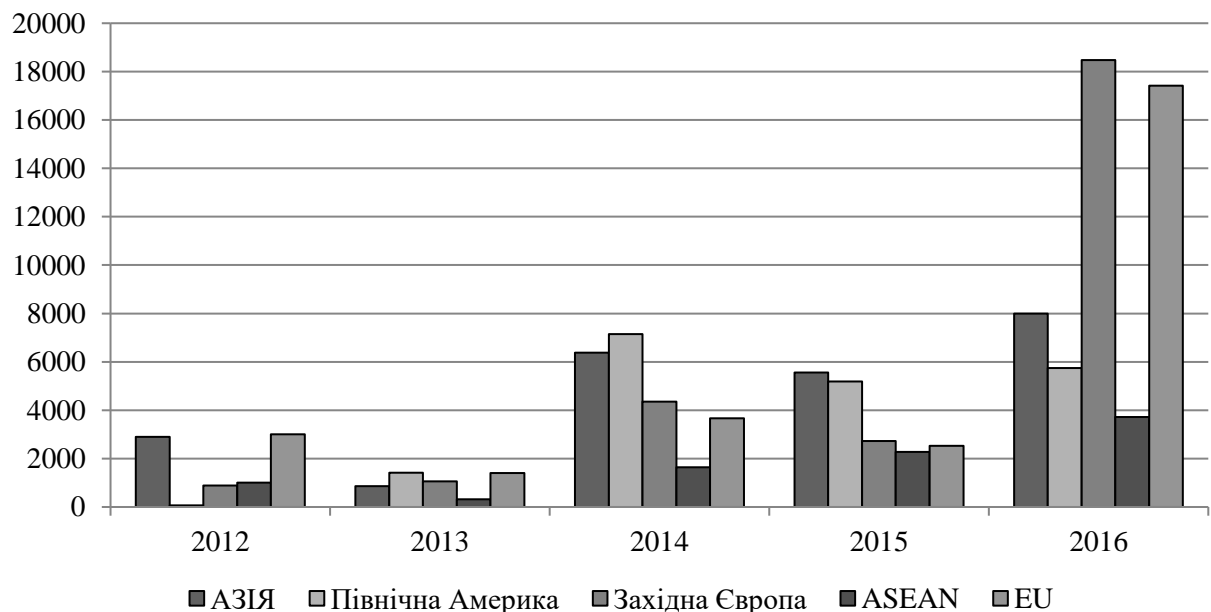


Рис. 2.3. Динаміка ПІІ у Японію у 2012-2016 рр. (млн. дол. США)\*

\*Побудовано автором за матеріалами [125; 126; 127]

Найбільш активно інвестували у 2016 р. компанії Західної Європи, обсяг їх інвестицій становив 18477 млн. дол. США. Також досить активно в японські компанії інвестує ЄС, у 2016 році вони значно збільшили свої

капіталовкладення до 17414 млн. дол. США, що значно вагомніше, ніж у 2015 р. 2533 млн. дол. США [125; 126; 127].

Можна виділити галузі японської промисловості за результатами притоку до них інвестицій - інвестиційно привабливі виробничі галузі:

- виробництво електротехнічного обладнання, до якого залучено відповідно 1346 млн. дол. США інвестицій;
- компанії з виробництва транспортного обладнання у 2016 році залучили 4530 млн. дол. США інвестицій;
- компанії, що діють у секторі виробництва споживчих товарів залучили 408 млн. дол. США інвестицій [125; 126; 127].

Аналогічна ситуація спостерігалась у 2016 році в невиробничих галузях. Так найбільш інвестиційно привабливою була галузь фінансів і страхування, яка залучила більше ніж 3535 млн. дол. США інвестицій; на другому місці знаходиться транспортна – 1541 млн. дол. США інвестицій, а також капіталовкладення в послуги зв'язку становили 981 млн. дол. США.

Таким чином, в японській економіці склалась ситуація дефіциту зовнішніх інвестицій, що значно підсилює ризики для економіки країни.

Японські компанії акумулювали значні фонди - за оцінками сукупні активи деяких японських компаній становлять 2,4 трлн. дол. США. Існування такого пулу вільної ліквідності породжує агресивне зовнішнє інвестування японського бізнесу в іноземні компанії і зменшення інвестицій всередині країни, що призводить до переносу виробництва, а також зниження числа робочих місць всередині країни [125; 126; 127].

Японія, як член СОТ і ОЕСР, не має можливості використовувати адміністративні методи підтримки національних експортерів, які порушують права країн - конкурентів. У цьому зв'язку в Японії ефективно діє багаторівнева система непрямой підтримки експорту у формі здійснюваного урядом комплексу заходів, що охоплюють питання фінансування, організаційно-технічного й інформаційного забезпечення, а також дипломатичної підтримки діяльності японських компаній на ринках

зарубіжних країн. «Неринкові» об'єднання дипломатичних, фінансових і технологічних можливостей японського уряду і бізнесу є найважливішим системоутворюючим фактором, що дозволяє в кінцевому підсумку більш ефективно вирішувати питання, пов'язані з підтримкою зовнішньоекономічної діяльності японських компаній, у тому числі в галузі експорту товарів і послуг [128].

Пільгове державне кредитування реалізується Японським банком міжнародного співробітництва (ЯБМС, JBIC - Japan Bank for International Cooperation) за такими основними напрямками:

- експортне кредитування (фінансування експорту продукції японського виробництва, включаючи електростанції та телекомунікаційне обладнання);
- імпортне кредитування (фінансування імпорту стратегічно важливих для Японії товарів: нафта, СПГ, залізна руда);
- кредитування експорту інвестицій (фінансування проектів за кордоном, включаючи розробку корисних копалин, в яких беруть участь японські компанії);
- незв'язане кредитування (фінансування інфраструктурних проектів, що не передбачають придбання японської продукції, однак мають важливе значення для Японії);
- участь у капіталі (капіталовкладення в закордонні проекти за участю японських компаній) [128; 129; 130].

У 2015 році ЯБМС профінансував 242 угоди за лінію зазначених програм на загальну суму 4240,9 млрд. ієн, що перевищує показники попереднього фінансового року у 2,7 разів (146 угод на загальну суму 1595,9 млрд. ієн). З цієї суми 126,6 млрд. ієн було спрямовано на кредитування експорту та 3138,5 млрд. ієн - на кредитування інвестицій японських компаній за кордоном [128].

На даний час в Японії діє дворівнева система державного страхування зовнішньоторговельних операцій та інвестиційних проектів. Очолює цю

систему Міністерство економіки і промисловості Японії (METI), що відповідає за розробку державної політики у даній сфері. METI здійснює загальне керівництво діяльністю державного Японського Агентства експортного та інвестиційного страхування (NEXI - Nippon Export and Investment Insurance), а також державний контроль, облік і планування у сфері страхування ЗЕД. NEXI здійснює страхування експортних транзакцій від економічних (фінансові проблеми в іноземного партнера або в країні загалом) і політичних (державний переворот, дії уряду зі зміни торгового / інвестиційного законодавства) ризиків[125; 126].

Важливе місце у розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і підтримки експорту займає Японська Організація сприяння зовнішній торгівлі (ДЖЕТРО – Japan External Trade Organization), яка є некомерційною організацією, тісно пов'язаною з урядом Японії. Організація є як координуюча ланка між Міністерством економіки, торгівлі і промисловості й комерційними організаціями, у першу чергу представниками малого та середнього бізнесу. Значне місце в діяльності ДЖЕТРО займає сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків малих і середніх підприємств Японії, а також периферійних районів країни[127].

Японський уряд у межах так званої «економічної дипломатії» надає дипломатичну підтримку в питанні просування інтересів національних виробників на зарубіжні ринки. Зокрема, основним завданням дипломатії на цьому напрямку є зниження тарифних бар'єрів у країнах, активно імпортують японську продукцію. З урахуванням відсутності зрушень у зниженні імпорتنих мит по лінії СОТ, Японія веде активну роботу з укладання регіональних і двосторонніх угод про створення зон вільної торгівлі (ЗВТ) і про економічне партнерство (Economic Partnership Agreement – ЕРА) [125; 126; 127].

Щодо легкості ведення бізнесу в Японії, то дана країна займає 34 місце в рейтингу Doing Business 2017 р., до того, що в аналогічному рейтингу 2016 року Японія теж посідала 34 сходинку. Числове вираження легкості ведення

бізнесу значно не змінилось і залишилось на рівні 75,53 п.п. Субіндекси Doing Business для Японії виглядають наступним чином [120].

Таблиця 2.5

## Субрейтинги Doing Business для Японії у 2017 році\*

Субіндекс	DB 2017 рейтинг	DB 2016 рейтинг	Зміна рейтингу
Реєстрація підприємства	89	81	-8
Отримання дозволів на будівництво	60	68	8
Підключення до електричної системи	15	14	-1
Реєстрація права власності	49	48	-1
Отримання кредитів	82	79	-3
Захист мінорних інвесторів	53	36	-17
Система оподаткування	70	121	51
Міжнародна торгівля	49	52	3
Забезпечення виконання контрактів	48	51	3
Вирішення проблем неплатоспроможності	2	2	-

\*Систематизовано автором за [120]

Відкриття бізнесу в Японії вимагає здійснення 8 процедур та займає у середньому 11,2 дня. Реєстрація бізнесу досить дорого коштує та потребує витрат у розмірі 7,5% від середнього доходу на душу населення. Мінімальний статутний капітал не встановлено [120].

Наступною країною для аналізу є Республіка Корея. В умовах існуючої тенденції відновлення зростання провідних економік світу, економіка Республіки Корея (РК) у 2016 році демонструвала відносну стабільність і приріст ВВП країни (за даними Банку Кореї був зафіксований на рівні 2,8%) [131].

Обсяг експорту РК за підсумками 2016 року досяг 495 млрд. дол. США, зменшившись на 6,4 % у порівнянні з показником 2015р., імпорт знизився на 7,4% до рівня 406 млрд. дол. США. Таким чином утворився профіцит зовнішньоторговельного балансу Республіки Корея у 2016 році, що становив 89 млрд. дол. США, а зовнішньоторговельний оборот РК у 2016 р. становив 901 млрд. дол. США [132].

У 2015 році уряд Республіки Корея зосередив зусилля на пріоритетному розвитку національного експорту, залученні іноземного капіталу в економіку країни і поживлення ринку нерухомості при ефективних заходах забезпечення регулювання та контролю держави у сфері економіки й фінансів. Чималу роль при цьому відіграла відносна стабільність на світовому ринку енергоносіїв. Позитивний вплив на економічну ситуацію в країні надали прийняті урядом РК заходи щодо стимулювання внутрішнього споживання та інвестування у виробництво. Спрямована на підтримку національного бізнесу активна економічна політика уряду Республіки Корея позитивно позначилася на макроекономічних показниках країни, сприяла розширенню життєво важливого економічного простору [133; 134; 135].

Економіка РК у 2016 році знаходилася на чотирнадцятому місці у світі за обсягами валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності, і на дванадцятому місці за номінальним ВВП [133; 134; 135].

Розвиток економіки Південної Кореї у 2016 році багато в чому визначався розширенням її зовнішньоекономічних зв'язків, найважливіше місце серед яких займала зовнішня торгівля. РК проводила активну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення обсягу експорту шляхом відкриття ринків з країнами-партнерами в галузі промислового виробництва, сільського господарства, сфери послуг, а також у сировинному та енергетичному секторах. Незважаючи на те, що стратегія зростання південнокорейської економіки ґрунтується на експорті до розвинених країн (США, Японія і ЄС), останнім часом Республіка Корея докладает зусиль до встановлення багатостороннього економічного співробітництва й розширення торговельних відносин з країнами АСЕАН і БРІКС [133].

Основні показники розвитку Республіки Корея наведено в таблиці 2.6.

## Основні макроекономічні показники Республіки Корея у 2010-2016 рр.\*

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Населення (млрд. осіб)	49,4	49,8	50,0	50,2	50,4	51,0	51,2
ВВП / на душу населення (тис.дол.США)	22,286	24,281	24,543	26,004	26,795	27,096	27,535
ВВП (трлн. дол. США)	1,101	1,209	1,227	1,306	1,351	1,382	1,411
Економічне зростання (% за рік)	6,5	3,7	2,3	2,9	3,3	2,8	2,8
Споживання (річний приріст)	4,4	2,9	1,9	1,9	1,8	2,2	2,5
Інвестування (річний приріст)	5,5	0,8	-0,5	3,3	3,1	5,1	5,2
Індекс промислового виробництва	117,0	106,1	101,5	100,7	100,1	101,2	102,3

\*Систематизовано автором за [131]

Економіка Республіки Корея була і залишається однією з найбільш швидкозростаючих з країн ОЕСР протягом останнього десятиліття. Однак уповільнення економічного зростання, що відбулось у 2011-2013 роках продемонстрували наявність значних структурних проблем, таких як високий рівень заборгованості домашніх господарств, відставання розвитку сектору послуг та недостатній розвиток малих і середніх підприємств. Основою економічної стратегії розвитку була так звана наздоганяюча стратегія, що заснована на імпорті високих технологій і знань, які показали свою ефективність у високорозвинених країнах, з наступним експортом високотехнологічної продукції, виробленої великими транснаціональними корпораціями [134].

У новій концепції економічного розвитку, так званої стратегії «креативної економіки», транснаціональні компанії та міжнародний бізнес відіграє одну з ключових ролей у забезпеченні національного благополуччя та соціальної справедливості [136].

Поряд з тим, у 2015 році економіка Республіки Корея відчула на собі два значні шоки, епідемію Близькосхідного респіраторного синдрому

(MERS), та зниження попиту з Китаю та інших азіатських країн, що уповільнило зростання виробництва приблизно на 2% [131].

Щодо політики інвестування, то Республіка Корея є країною експортером ПІІ (рис.2.3).

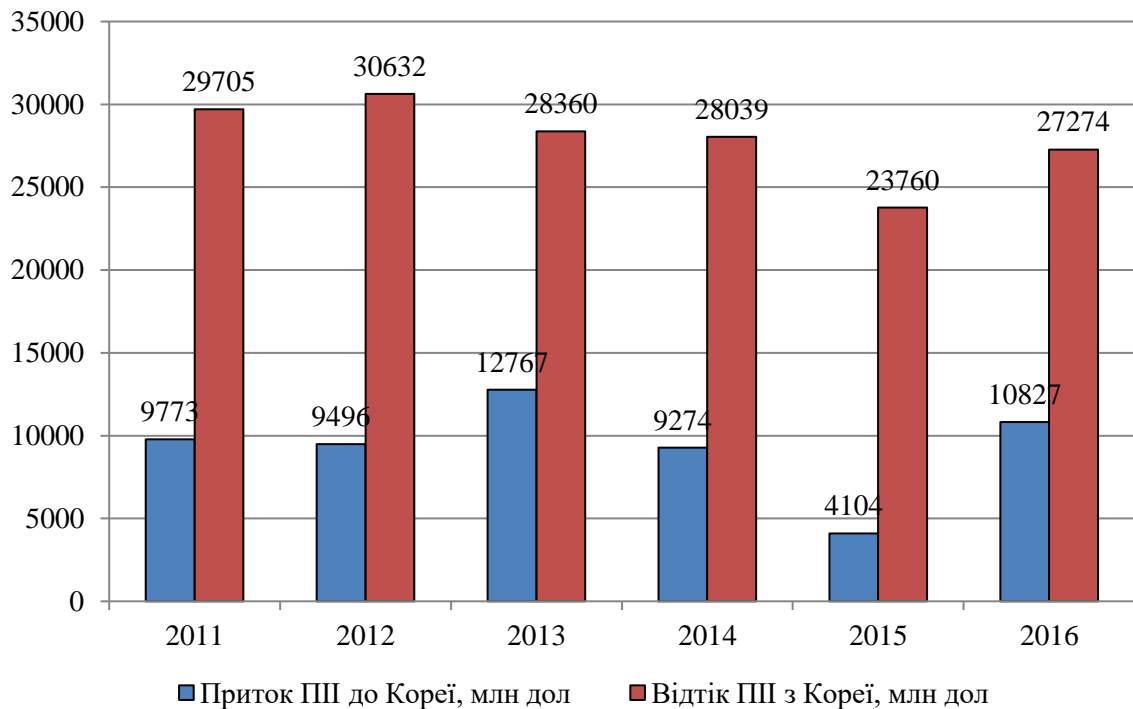


Рис. 2.3. Динаміка ПІІ Республіки Корея у 2011-2016 рр.\*

\*Побудовано автором на основі [132]

Слід зазначити, що приток ПІІ до РК у 2015 р. становив 4104 млн дол. США, але вже у 2016 р. приток ПІІ збільшився і становив 10827 млн дол. США. Корейські компанії інвестували у 2016 р. 27274 млн дол. США і цей показник більший, ніж у 2015 р. [132].

Корейські компанії інвестували в компанії таких країн як США (у 2016 році інвестиції склали 4,98 млрд. дол. США), Австралії (2,28 млрд. дол. США), Нідерландів (1,51 млрд. дол. США). Загалом до країн ОЕСР корейськими компаніями було інвестовано понад 12,15 млрд. дол. США. Інвестиції до країн Європи становив у 2016 році 5,29 млрд. дол. США. У країни Азії – 12,29 млрд. дол. США [131; 132].



Основними галузями іноземного інвестування корейських компаній у 2016 році стали інвестиції у виробничий сектор (11,037 млрд. дол. США), у сферу виробництва їжі інвестовано 161,3 млн. дол. США, у текстильну промисловість 184,4 млн. дол. США, у хімічну промисловість інвестовано 268,27 млн. дол. США, у виробництво металопродукції інвестовано більше, ніж 1,1 млрд. дол. США. Також корейські інвестори активно інвестували у виробництво комп'ютерів та офісної техніки, так у 2016 році таких інвестицій було зроблено загальним обсягом 599,8 млн. дол. США. У сферу послуг у 2016 р. інвестовано 8,2 млрд. дол. США [131; 132].

Основні інвестиції в економіку Республіки Корея здійснюють країни ОЕСР, у 2016 році інвестиції становили 8,41 млрд. дол. США. Найбільшими інвесторами Кореї є Японія, яка інвестувала до Кореї 26% та США - 19%, третє місце за інвестиціями займають Нідерланди -9 %. На компанії з Великої Британії припадає 8%, Франції – 3% [133].

Основні інвестиції в економіку Р. Кореї за галузями наведено в табл.2.7.

Таблиця 2.7

## Галузева структура ІІІ в підприємства Кореї\*

	2012		2014		2016	
	Обсяг, млн. дол. США	%	Обсяг, млн. дол. США	%	Обсяг, млн. дол. США	%
<b>Виробничий сектор</b>	2365,358	29,14	3910,026	38,16	4984,387	44,83
Харчова промисловість	65,346	0,81	179,417	1,75	176,37	1,59
Текстильна промисловість	99,931	1,23	19,014	0,19	278,567	2,51
Виробництво нафтопродуктів	-1615,561	-19,90	-137,594	-1,34	310,553	2,79
Хімічна промисловість	693,584	8,54	960,277	9,37	1310,06	11,78
Металообробка	166,105	2,05	575,9	5,62	373,027	3,36
Обладнання	178,589	2,20	434,377	4,24	463,246	4,17
Телекомунікаційне обладнання	187,58	2,31	312,471	3,05	517,342	4,65
Автомобілі	320,516	3,95	750,63	7,33	942,511	8,48
<b>Сектор послуг</b>	4582,162	56,45	5174,121	50,50	6661,2	59,92
Торгівля та ремонт	920,844	11,34	1154,785	11,27	2454,308	22,08

## Продовження таблиці 2.7

Послуги транспорту та зв'язку	336,846	4,15	199,975	1,95	79,383	0,71
Фінансове посередництво	1264,311	15,58	1597,539	15,59	970,631	8,73
Послуги пов'язані з нерухомістю	1246,689	15,36	1476,475	14,41	2367,012	21,29

\*Систематизовано автором за [134]

Як свідчать дані, наведені в таблиці, основні інвестиції в економіку Кореї здійснюються у сферу послуг (59,92% у 2016 році), а саме в сектор торгівлі та послуги пов'язані з нерухомістю. Поряд з тим, основні інвестиції в виробничий сектор здійснюються в хімічну промисловість та у виробництво автомобілів [134].

Серед країн Східної Азії, за рейтингом Doing Business 2017, у Республіці Кореї створенні найбільш сприятливі умови для ведення бізнесу. Так дана країна займає 5 місце у світі у рейтингу серед 189 країн (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

## Субрейтинги Doing Business для Республіки Корея у 2017 році\*

Субіндекс	DB 2017 рейтинг	DB 2016 рейтинг	Зміна рейтингу
Реєстрація підприємства	11	23	12
Отримання дозволів на будівництво	31	28	-3
Підключення до електричної системи	1	1	-
Реєстрація права власності	39	40	-1
Отримання кредитів	44	42	-2
Захист мінорних інвесторів	13	8	-5
Система оподаткування	23	29	6
Міжнародна торгівля	32	31	-1
Забезпечення виконання контрактів	1	2	1
Вирішення проблем неплатоспроможності	4	4	-

\*Систематизовано автором за [120]

Початок бізнесу в Кореї вимагає здійснення 2 процедур, і займає в середньому 4 дні. Реєстрація бізнесу вимагає значних затрат на рівні 14,6% від середнього доходу на душу населення [120].

Таким чином, можна сформулювати наступні висновки: у країнах зі сформованими ринками створені всі передумови для діяльності транснаціональних компаній і міжнародного бізнесу.

У кожній країні створені особливі умови, які впливають на міжнародні корпорації, що дозволяє сформулювати особливості впливу умов господарювання на міжнародний бізнес.

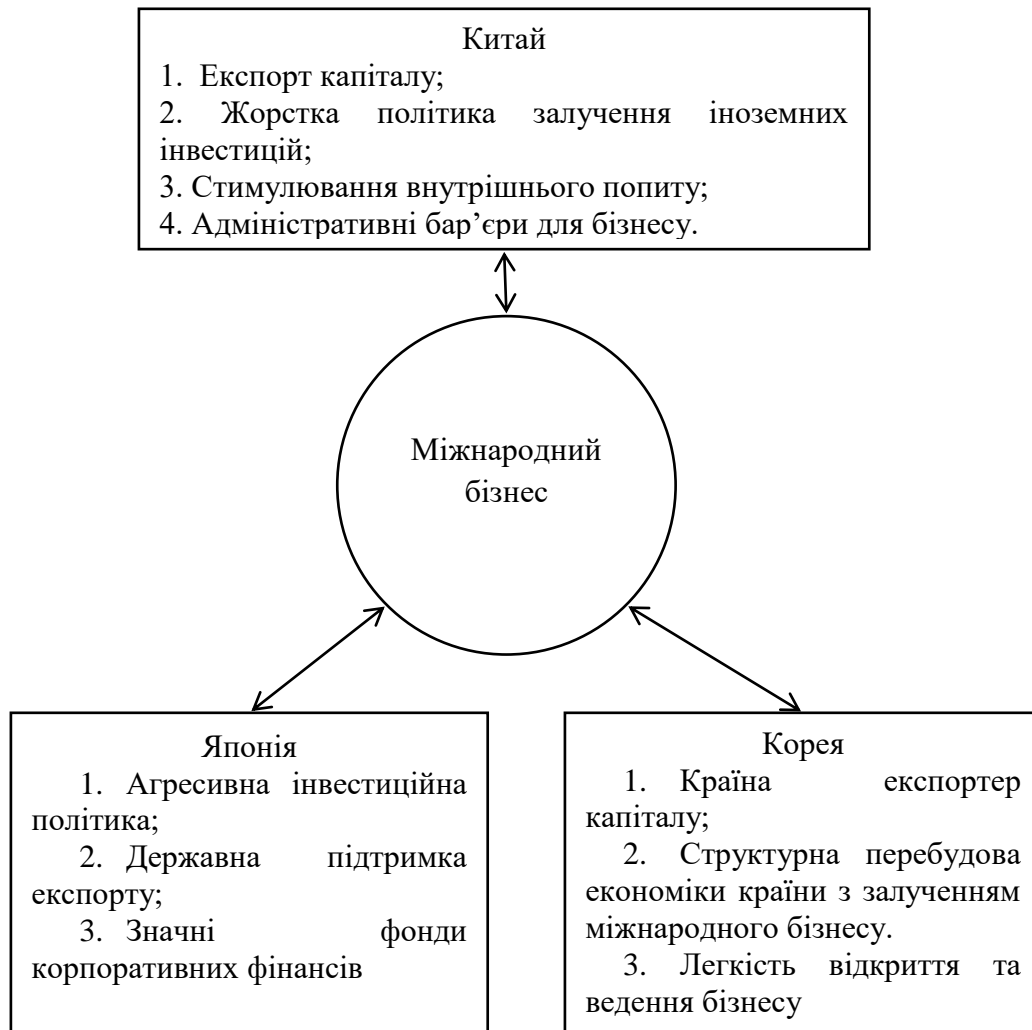


Рис. 2.3. Особливості впливу умов господарювання на міжнародний бізнес у країнах з розвиненими ринками\*

\*Розроблено автором

Треба зазначити, що дві країни з розвиненими економіками, а саме Японія та Р. Корея – лише експортери ПШ, у той час як Китай активно

інвестує в міжнародний бізнес, а й створює умови для інвестицій міжнародних компаній у національну економіку [137].

Отже, можна стверджувати, що міжнародний бізнес у своєму розвитку залежить від впливу багатьох факторів, таких як фактор часу та комунікацій, просторові фактори, фактори глобалізації, маркетингові фактори та інші, однак найбільш суттєвий вплив на розвиток здійснює розвиток національних економік, як країн де знаходяться головні офіси компаній, так і країн-реципієнтів міжнародних компаній [138]. Серед країн Східної Азії за рівнем економічного розвитку та розвитку ринкових відносин можливо виділити три групи країн, а саме, по-перше, країни з розвинутими ринками; по-друге, країни з ринками, що формуються; по-третє, країни з відсутньою ринковою економікою [139]. Також треба зазначити, що саме східноазійські країни є драйверами розвитку азійського регіону, що безумовно впливає на розвиток міжнародного бізнесу [140].

Одним з важливих інструментів розвитку міжнародного бізнесу є здійснення компаніями країни міжнародної торгівлі. Східноазійський регіон – один з найбільших у світі торговельних площадок, а також саме східноазійські країни протягом останніх 10 років входять до трійки світових торговельних лідерів. Китай обігнав Японію як провідного експортера Азії в 2004 році, через три роки після його приєднання до СОТ, Сполучені Штати - у 2007 році і Німеччину - в 2009 році, щоб стати провідним у світі експортером [141].

Також треба відзначити існування так званого великого торговельного трикутника в регіоні Східної Азії, тобто основна торгівля здійснюється серед компаній трьох країн: Японії, Китаю та Республіки Корея.

Розглянемо міжнародну торгівлю японських компаній. Загальна динаміка експорту й імпорту японських компаній наведена на рисунку 2.4.

У 2014 році обсяги експорту японської продукції скоротились на 3,5% та були зафіксовані на рівні 694,270 млрд. дол. США. Обсяг імпорту у 2014 році Японією становив 817,1 млрд дол. США, що на 2,66% менше, ніж у 2013

р. У 2016 р. експорт продукції з Японії становив 644,6 млрд дол. США, що свідчить про зростання порівнянно з 2015 р. Імпорт у 2016 р. зменшився порівнянно з 2015 р. та становив 607,01 млрд дол. США. З 2012 р. по 2015 р. сальдо торговельного балансу має негативне значення, що свідчить про його дефіцит торговельного балансу, але вже у 2016 р. негативну динаміку змінено - сальдо торговельного балансу має позитивне значення 37,6 млрд дол. США (рис. 2.4).

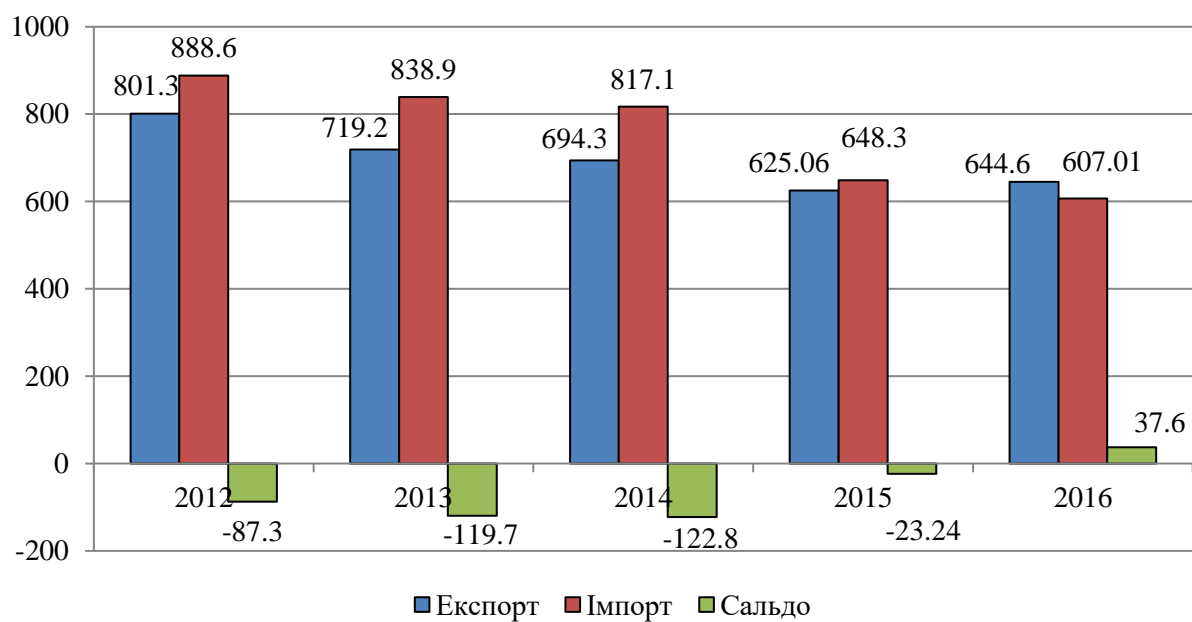


Рис. 2.4. Динаміка експорту та імпорту товарів Японії з 2012-2016 рр., млрд. дол. США.\*

\*Побудовано автором за даними [127]

На долю експорту з Японії у 2016 р. до Китаю припадає 17,12% від загального експорту, однак за результатами 2015 р. японський експорт до Китаю скоротився на 17,47% та становив 109,2 млрд. дол. США. Експорт до ASEAN у 2016 р. становив 95352,1 млрд. дол. США. Обсяг японського експорту до Австралії у 2016 році -14,158млрд. дол. США або 2,19% від загального експорту. Японський експорт до США у 2016 році становив 130,01 млрд. дол. США (20,16% від загального експорту країни) [127].

Японські компанії активно експортують свої товари та послуги до країн НАФТА, у 2016 році становив 149,2млрд. дол. США (23,14 %).

Експорт японських компаній до країн Європи становить 12,5% від загального експорту, що в грошовому вираженні становить 80,55 млрд. дол. США. Основними споживачами японської продукції є компанії з Німеччини (2,73%), Великої Британії (2,11%), Нідерландів (1,82%) [127].

Також одними зі значних регіональних споживачів країни Близького Сходу, до яких експортовано 3,68% японських товарів на суму 23,75 млрд. дол. США.

Щодо товарної структури експорту японських компаній, то можна говорити, що основними товарами, що експортувались у 2016 році були неелектрична техніка, що в загальній структурі експорту становить 19,94%, промислові товари – 22,6%, продукція машинобудування – 14,12%.

Треба зазначити, що річний експорт за всіма товарними групами у 2015 р. дорівнювався 51,68 млрд дол.США, але вже у 2016 р. збільшився і становив 58,92 млрд дол. США.

Основним імпортером товарів до Японії є корпорації країн Східної Азії, на їх долю припадає близько 16,47% від всього імпорту. Головним торговельним партнером також є Китай, на його долю припадає близько 25,7% від загального імпорту до Японії, що в еквіваленті відповідає 156,4млрд. дол. США. Імпорт з інших країн світу дуже диверсифікований. Так при досить значному експорті до Республіки Корея імпорт з цієї країни становить у 2016 році лише 4,12% від загального імпорту, або в грошовому вираженні 25,02 млрд. дол. США. Імпорт продукції з Тайваню становить 3,7% від загального імпорту, або 22,9 млрд. дол. США [127].

Серед основних імпортерів продукції до Японії можна виділити країни Північної Америки (їх частка у імпорті складає 12,62% на загальну суму у 76,64 млрд. дол. США та країни Європи, у 2016 році з європейських країн імпортовано товарів на суму 85,34млрд дол. США, що складає 14,5% від загального імпорту [128].

Особливо в структурі японського імпорту виділяються країни НАФТА, частка яких становить 14,55% (84,33 млрд дол. США), на долю країн

Близького Сходу припадає 59,79%, дані країни у 2016 р. імпортували товарів на суму в 59,79 млрд дол. США. В основному близькосхідний імпорт надходить з трьох основних країн: Саудівської Аравії (3,2% або 19,56 млрд дол. США ), ОАЕ (2,8% або 17,29 млрд дол. США ) та Катару (1,8% або 10,85 млрд дол. США) [128].

Товарна структура японського імпорту у 2016 році виглядає наступним чином (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

## Товарна структура імпорту до Японії у 2016 році\*

	Обсяг, млрд. дол	% зміни до 2015 р.	Структура, %
Усього	607,01	-6,4	100,0
Продукти харчування	57,71	-0,6	9,5
Промислові товари	254,94	-14,8	42,0
Сировина	32,09	-7,9	5,3
Мінеральне паливо	110,61	-26,6	18,2
Хімікати	62,68	1,8	10,3
Метали	18,91	-9,8	3,1
Капітальне обладнання	180,58	-0,2	1,1
Машини та обладнання	58,92	0,7	29,8
Електротехнічне обладнання	92,08	-0,2	9,7
Транспортне обладнання	17,38	-0,1	15,2
Споживчі товари	47,23	8,5	2,9
Текстиль	29,24	0,9	7,8
Виробничі товари	55,77	-2,2	4,8
Споживчі товари довгострокового використання	50,66	3,5	8,4
Побутова техніка	17,37	1,4	0,3
Побутові електричні прилади	69,49	2,2	1,1
Пасажирські авто	10,33	15,2	1,7
Мотоцикли та велосипеди	1,82	-7,7	0,3
Іграшки та музичні інструменти	58,44	1,2	1,0
Інше	15,88	-0,9	2,6

\*Систематизовано за матеріалом [125; 126]

Загалом можна говорити про скорочення, починаючи з 2012 року як експорту, так й імпорту товарів з Японії, про що свідчать дані наведені на рисунку 2.5. Негативне сальдо торгівлі збільшувалось, починаючи з 2012 року, і саме у 2014 році досягло свого максимуму. Така ситуація може бути

пов'язана зі зменшенням показника умов торгівлі, який наразі становить 54,3 п.п. (за базу порівняння прийнято 2000 р. та показник умов торгівлі в 100 п.п.) [125].

Отже, можна говорити про погіршення умов ведення бізнесу для міжнародних японських компаній, така ситуація може пояснюватись цілим рядом факторів, а саме, аналізований період був періодом досить високих цін на нафту та інші природні ресурси, запаси яких в Японії обмежені. Поряд з цим, основу товарного експорту японських компаній складає високотехнологічна продукція, яка користується попитом на міжнародних ринках. Однак за умов досить повільного відновлення світового попиту та майже відсутнього загальносвітового економічного зростання попит на японську продукцію зменшився. Таким чином, цілий комплекс факторів призвів до зростання торгового дефіциту [126].

Розглянемо міжнародну торгівлю Китаю, що є світовим лідером за експортом товарів (рис. 2.5).

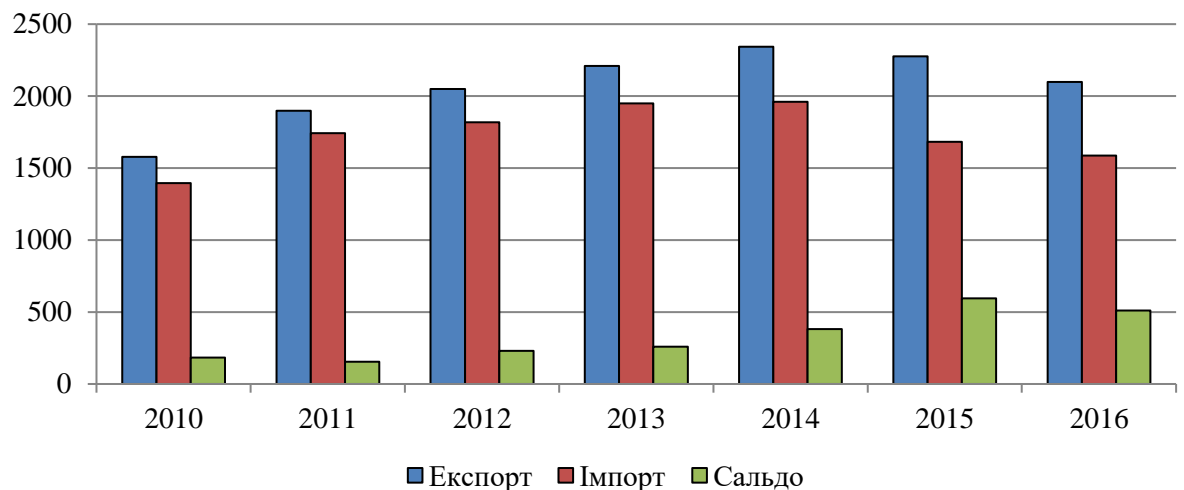


Рис. 2.5. Динаміка зовнішньої торгівлі Китаю у 2010-2016 рр., млрд. дол. США.\*

\*Побудовано автором за даними [117]

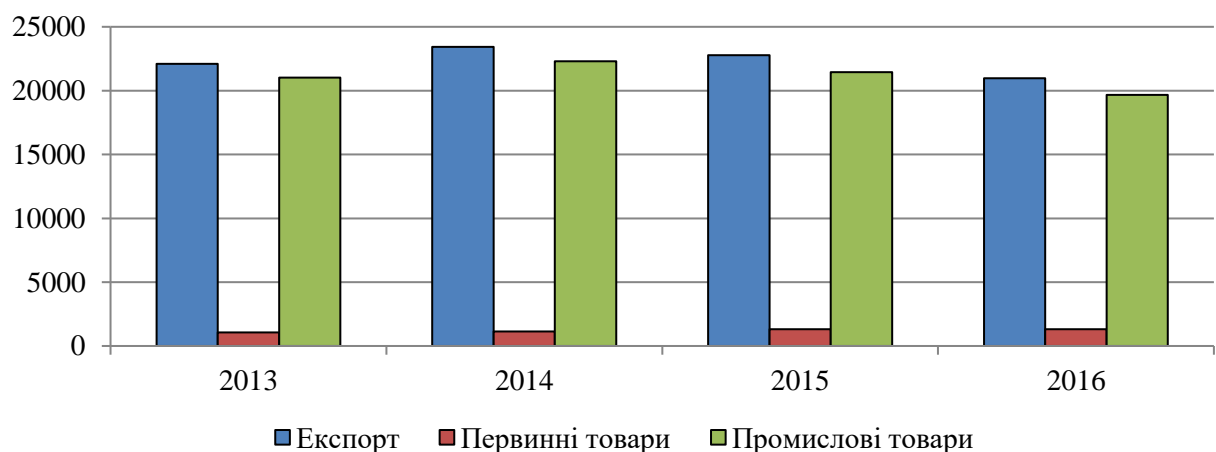
Як свідчать наведені на рисунку дані, експорт та імпорт Китаю неухильно зростав з 2010-2014 рр. та у 2014 р. експорт склав 2342,75 млрд дол. США. та імпорт 1960,29 млрд дол. США. Однак, нестабільна кон'юнктура на світових товарних ринках, а також ситуація всередині самої



країни дещо знизили в останні роки темпи росту. Наразі китайський експорт у 2016 р. склав 2097,44 млрд дол. США, що на 8,5% менше ніж у 2015 р. [117]. Аналогічна ситуація спостерігається з імпортом товарів. Після стрибкоподібного росту, починаючи з 2010 р. по 2014 р. на 40%, імпорт товарів становив 1960,29 млрд дол. США. У 2016 р. об'єм імпорту до Китаю становив 1587,48 млрд дол. США, що на 5,9% менше попереднього року.

Географічна структура експорту китайської продукції наступна: на США у 2016 році припадало 18,38% (385,67 млрд дол. США) від загального експорту. Одну з найбільших часток займає експорт до Гонконгу – 13,7%, або 287,2 млрд. дол. США, які є, фактично, торговельними «воротами» Китаю. Експорт до Японії, у загальній структурі, становить 6,1%, до Індії – 2,7%, до Сінгапуру – 2,1 % та до Р. Кореї – усього 4,4% від загального експорту [117].

Серед найбільших європейських партнерів можливо виділити такі країни як Німеччина (3,1% від загального експорту), Велика Британія (2,6%), Нідерланди (2,73%), Франція (1,28%), Італія (1,25%). Експорт до кожної з інших європейських країн займає в загальному експорті китайської продукції менше 1% [117]. Щодо товарної структури експорту продукції, то вона наведена на рис. 2.6.



\*Рис. 2.6. Структура експорту товарів з Китаю у 2013-2016 рр., млрд. дол.США.

\*Систематизовано автором за [117]

Як свідчать дані, наведені на рисунку 2.6, основою експорту (близько 95%) займають промислові товари. Даний показник за п'ять років, що аналізуються, майже не змінився. На групу первинних товарів припадає лише 5% від загального експорту (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Товарна структура китайського експорту за основними групами товарів у 2013-2016 рр.\*

	2013		2014		2015		2016	
	Обсяг, млрд. дол. США	%	Обсяг, млрд. дол. США	%	Обсяг, млрд. дол. США	%	Обсяг, млрд. дол. США	%
Усього експорту	22090,04	100	23427,5	100	22765,7	100	20974,4	100
Первинні товари	1072,68	4,86	1137,622	4,86	1314,47	5,78	1302,21	6,2
Продукти і живі тварини	557,26	2,52	601,9	2,57	610,7	2,82	604,3	2,82
Тютюн та напої	26,09	0,12	28,12	0,12	28,9	0,15	28,8	0,15
Мінеральне паливо та мастильні матеріали	557,26	2,52	597,4	2,55	612,6	2,81	669,11	3,23
Промислові товари	20544,3	93,0	22289,88	95,14	21451,23	94,22	19672,19	93,8
Продукція хімічної промисловості	1196,18	5,41	1039,4	4,43	1156,7	5,08	1142,2	5,44
Продукція легкої та металургійної промисловості	3606,06	16,32	3974,08	16,96	4188,1	18,4	4135,2	19,7
Машини та обладнання	10385,34	47,01	11154,3	47,61	11404,5	50,09	9709,27	46,3
Різне	5356,72	24,25	6122,1	26,13	4701,93	20,65	4685,52	22,33

\*Систематизовано автором за [117]

Як свідчать наведені в таблиці дані, основу китайського промислового експорту становить продукція машинобудування та виробництва різного обладнання. У загальному експорті дана група товарів становить майже 50%. На продукцію легкої та металургійної промисловості припадає близько 20%

китайського товарного експорту. Експорт товарів хімічної промисловості становить 5,4% загального експорту.

Таким чином, можна стверджувати про значну диверсифікацію китайського товарного експорту як за групами країн, так і за товарами.

Щодо імпорту продукції до Китаю, то на основі статистичних даних можна стверджувати, що основним імпортером є Республіка Корея - на неї припадає 10,0 % продукції від загального імпорту. Більше 9,17 % китайського імпорту – це товари з Японії [117].

Доволі великим імпортером продукції до Китаю є США, у 2016 р. імпорт дорівнював 135,12 млрд. дол. США, що становить 8,5 % від всього імпорту.

Основними країнами-партнерами у 2016 році були Німеччина, яка постачала товару на суму більше, ніж 86,1 млрд. дол. США (5,42%), Австралія - 70,8 млрд дол. США (4,45%), а також Швейцарія з обсягом імпорту в 39,94 млрд. дол. США, що становить 2,51% від імпорту [117].

Таким чином географічна структура імпорту демонструє домінування імпорту з країн Азії, особливо з країн східноазійського регіону.

Товарна структура китайського імпорту наступна (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Товарна структура китайського імпорту за основними групами товарів у 2013-2016 рр.\*

	2013		2014		2015		2016	
	Обсяг, млн. дол. США	%	Обсяг, млн. дол. США	%	Обсяг, млн. дол. США	%	Обсяг, млн. дол. США	%
Усього	19499,89	100	19612,2	100	16820,7	100	15874,8	100
Первинні товари	6580,81	33,75	6735,7	34,44	3510,95	20,87	3311,32	20,85
Продукти і живі тварини	417,01	2,14	423,8	2,16	415,1	2,47	402,4	2,53
Тютюн та напої	45,09	0,23	47,3	0,24	43,4	0,25	38,4	0,24

## Продовження таблиці 2.11

Мінеральне паливо та мастильні матеріали	3151,60	16,16	3214,47	16,39	3052,45	18,15	2870,52	18,08
Промислові товари	12919,09	66,25	14012,07	71,45	13113,73	78,1	12563,48	79,14
Продукція хімічної промисловості	1903,04	9,76	2014,8	10,27	1911,03	11,37	1843,26	11,61
Продукція легкої та металургійної та	1478,72	7,58	1574,25	8,03	1423,42	8,5	1321,12	8,32
Машини та обладнання	7101,41	36,42	7564,41	38,57	8954,07	53,23	8534,48	53,76
Різне	1388,55	7,12	1397,15	7,12	825,21	5,0	864,54	5,45

\*Систематизовано автором за [117]

Як демонструють наведені в таблиці дані, основною групою товарів імпорту є промислова продукція, що займає 79% в структурі китайського імпорту, первинні товари, на відміну від експорту становлять доволі значну статтю імпорту – 20,85%. В основному у 2016 році Китай імпортував мінеральне паливо та мастильні матеріали – 18,08%, машини та обладнання - 53,76%, продукцію хімічної промисловості – 11,61%. Отже, можливо стверджувати, що існує значна диверсифікація китайського імпорту за товарними групами [117].

Також необхідно відмітити відносну стійкість структури імпортованої продукції, обсяги якої зростають пропорційно з ростом китайського товарообігу та виробництва, проте значних коливань у структурі імпорту не відбувається.

Республіка Корея також є одним з регіональних лідерів з обсягів торгівлі товарами. Динаміка міжнародної торгівлі у 2010-2016 рр. наведена на рисунку 2.7.

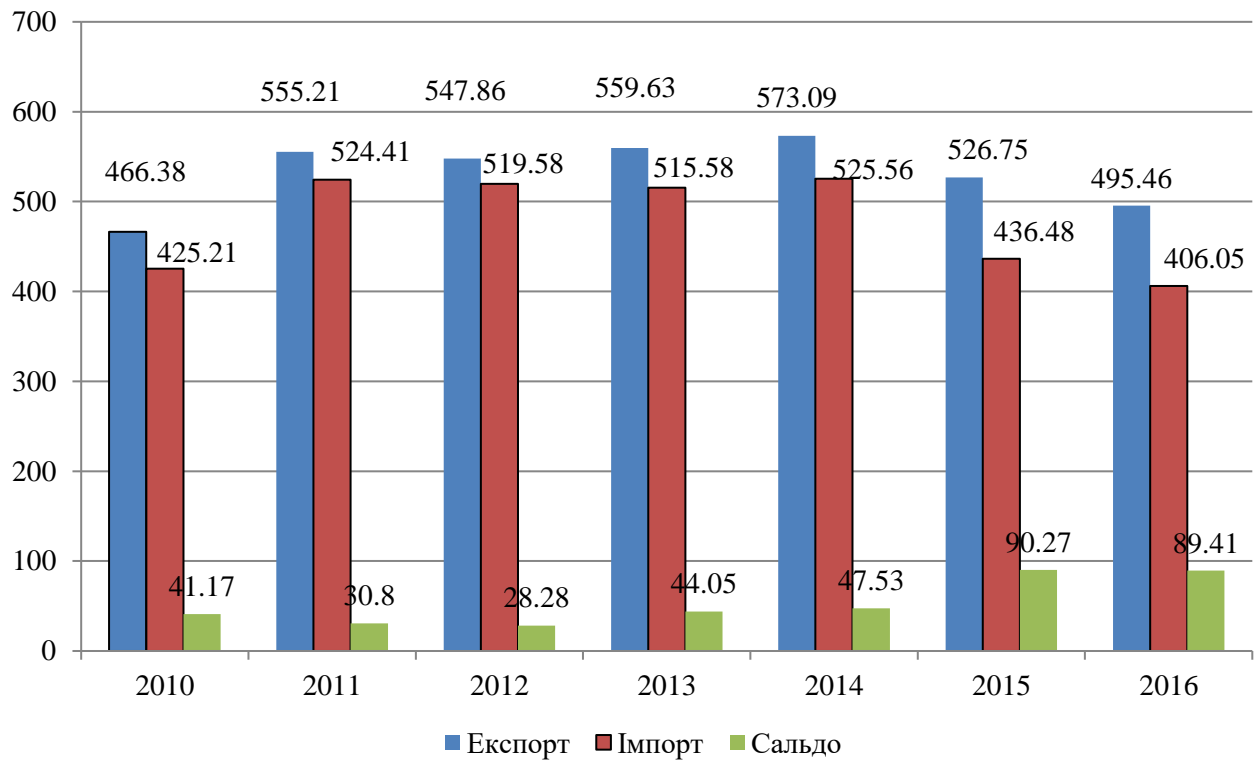


Рис. 2.7. Динаміка експорту та імпорту Республіки Корея у 2010-2016 рр., млрд дол. США.\*

\*Побудовано автором за [132; 133]

Наведені дані свідчать, що торговельний оборот країни впродовж 7 років зростає. Якщо у 2010 році даний показник становив 891,59 млрд. дол. США, то на кінець 2014 р. – уже 1098,65 млрд. дол. США., але у 2016 р. становив 901,51 млрд дол. США. Експорт продукції у 2010 р. дорівнював 466,38 млрд. дол. США зі зростанням до 573,09 млрд. дол. США. у 2014 р. Експорт з РК зменшився у порівнянні з 2014 р і дорівнював 495,46 млрд. дол. США. у 2016 р. [132; 133].

Географічна структура експорту Республіки Корея схожа з аналогічною структурою інших країн східноазійського трикутника. Найбільшу питому вагу експорту у 2016 р. займає експорт продукції до Китаю – 25,11%, що становить 124,43 млрд. дол. США та Гонконгу – 6,61% або 32,77 млрд дол. США [132; 133].

Досить значним є експорт продукції до США, який становить 66,75 млрд. дол. США або 13,47% від загальнорічного експорту у 2016 році. Також

вагомими торговельними партнерами є країни Азії, а саме В'єтнам (6,58%), Сінгапур (4,6%). Експорт до Японії становить 4,9% (24,35 млрд дол. США) [132; 133].

Експорт до європейських країн залишається на досить низькому рівні, найбільшим торговельним партнером є Велика Британія (6,92 млрд. дол. США або 1,4% від загального експорту) та Німеччина (6,44 млрд. дол. США або 1,3%) [132; 133].

Наступні групи експорту продукції представляють найбільше значення для корейської міжнародної торгівлі. Перше місце займає експорт електронного обладнання, у 2016 році його обсяг склав 134,3 млрд. дол. США, або 27,1% від загального обсягу експорту. На другому місці знаходиться транспортні послуги з обсягом експорту у 62,6 млрд. дол. США, що становить 12,6% від загального експорту. Також одними з основних експортних товарів є продукція машинобудівної промисловості (машини, двигуни, насоси), експорт яких у 2016 році приніс більше ніж 58,25 млрд. дол. США (11,7%). Продаж кораблів та човнів – суттєва стаття експорту Кореї, за 2016 р. дані операції принесли 33,15 млрд. дол. США, що становить 6,6% від загального експорту [133].

Експорт медичного та технічного обладнання займає в загальному експорті 5,5%, що в еквіваленті відповідає 27,64 млрд. дол. США. Експорт продукції хімічної та нафтохімічної промисловості, зокрема пластмас й органічних хімічних речовин зафіксований у розмірі 27,65 млрд. дол. США (5,6%) [133].

Продукція металопереробки становить близько 3,7% від експорту. Також досить швидко зростає експорт фармацевтичної продукції корейських компаній та у 2016 р. склав 2,4 млрд дол. США, що складає 0,4% від загального експорту.

Однак не всі провідні галузі показали зростання, негативні тенденції спостерігаються в експорті кораблів і катерів (зниження експорту склало 15%) і медичного/технічного обладнання, експорт якого зменшився на 17%.

Що стосується географічної структури імпорту, то основними торговельними партнерами, що постачають товари до Р. Кореї, є Китай, імпорт якого становить більше 86,96 млрд. дол. США - 21,4% від загального імпорту [132; 133].

На другому місці за імпортом знаходиться Японія, її доля в загальній структурі близько 11,6% або 47,45 млрд. дол. США. На третьому місці – США (з долею у імпорті 10,68% або 43,39 млрд. дол. США).

Європейським лідером з імпорту продукції до Р. Кореї є Німеччина, яка у 2016 р. імпортувала товарівна суму в 18,91 млрд. дол. США, що становить 4,65%. Також активно імпортують свою продукцію компанії з Австралії, Великої Британії, Катару, Канади, Індонезії, однак їх доля в імпорті не перевищує 2-3%.

Товарна структура корейського імпорту наступна:

- перше місце в імпорті займають мінеральні палива, мінеральні мастила та продукти їх перегонки, у 2016 році їх імпорт становив 81,68 млрд. дол. США, або 20,11% від усього імпорту;
- друге місце займає електротехнічне обладнання, якого було імпортовано на суму в 75,14 млрд. дол. США;
- машини та обладнання – імпорт становив 46,03 млрд. дол. США (11,33%);
- оптичні, фотографічні, медичні або хірургічні прилади - в 2016 році імпортовано на загальну суму в 17,47 млрд. дол. США, що становить 4,3% імпорту;
- транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, а також їх частини та аксесуари – 15,23 млрд. дол. США (3,7%);
- залізо і сталь – 14,32 млрд. дол. США (3,6%);
- продукція органічної хімії – 10,94 млрд. дол. США (2,7%) [132; 133].

Отже, розвиток міжнародного бізнесу для компаній, що представляють національні економіки, стикається з цілою низкою проблем, а саме,

міжнародна спеціалізація країн-базування, що знаходить відтворення в товарній структурі експорту й імпорту, високій конкуренції на ринках товарів і матеріалів.

З метою визначення відповідності рівня розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії їх потенціалу пропонуємо ввести коефіцієнт сприяння національних економічних умов для розвитку транснаціонального бізнесу (КНеТБ) як відношення розміру ВВП, обсягу зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій до числа вітчизняних ТНК. За нашими розрахунками встановлено, що середнє значення КНеТБ для розвинених країн становить 0,33 і найбільш близькі до такого показника Австралія, Японія, Канада.

Дані по Китаю, США і ЄС значно розходяться з вказаним значенням, і це можна трактувати як невідповідність економічного потенціалу цих економік зі станом їх транснаціонального бізнесу. У американських і китайських компаній потенціал національного господарства до формування ТНК далеко не вичерпаний і в найближчі роки слід очікувати стійкого зростання їх активності, а західноєвропейські компанії істотно перевищили можливості країн свого базування і, швидше за все, їх кількість буде скорочуватися. Один з варіантів такого розвитку подій - централізація і концентрація капіталу через національні та регіональні злиття та поглинання.

Показники Республіки Корея свідчать про нарощування темпів транснаціоналізації бізнесу, що покращує національне економічне середовище та підвищує макроекономічні показники країни.

Від більшості країн з перехідною економікою слід чекати зростання кількості своїх ТНК, оскільки обсяг національного виробництва, розміри зовнішньоторговельних зв'язків і обсяг прямих інвестицій за кордон, що припадають на одну вітчизняну ТНК істотно вище аналогічних показників розвинених країн (у країнах ЦСЄ усереднений КНеТБ = 0,95, що в 3 рази більший КНеТБ за розвинені країни). Присутність же філій іноземних ТНК, навпаки, тут дуже вагома: відповідний показник КППФ нижчий у 40 разів,



ніж у розвинених країнах (КПФ = 0,003, а у розвинених країн - 0,13). На вирівнювання цієї ситуації істотний вплив серед інших, буде надавати фактор зростання макроекономічних показників цих країн.

## 2.2 Аналіз транснаціоналізації бізнес-діяльності у країнах Східної Азії

Мультинаціональні та транснаціональні компанії виступають одними з основних драйверів економічного розвитку східноазійського регіону. У даному регіоні склалась ситуація, яка стимулює транснаціоналізацію, а саме наявність вільної ліквідності у національних компаній, які намагаються більш ефективно використовувати наявний у них капітал [142].

На сьогодні у світі нараховується близько 140 тис. транснаціональних корпорацій (табл. 2.12) і їх кількість з кожним роком збільшується.

Таблиця 2.12

Кількість транснаціональних корпорацій у світі у 1995-2015 р.\*

Показник	1995	2000	2005	2010	2015
Кількість головних компаній	38541	63459	69727	103786	139741
Кількість іноземних філіалів	251450	689520	690391	892114	934715

\*Систематизовано автором за [143]

Зростання кількості транснаціональних компаній у світі значно впливає на розвиток економік країн Східної Азії.

У міжнародний рейтинг 500 найбільших корпорацій світу, дохід яких становить 27,7 трлн. дол. США, а прибуток у 2016 р. становив 1,5 трлн. дол. США, та компанії, які створили більше, ніж 67 млн. робочих місць у 34 країнах світу, входять компанії з головними офісами в країнах Східної Азії [144].

Зокрема, Японія представлена у даному рейтингу 50 компаніями, найбільша з яких Toyota Motor займає 5 сходинку рейтингу з оборотом

254,694 млрд. дол. США, доходом 16,89 млрд. дол. США, загальними активами у 437,575 млрд. дол. США [1445].

Японські корпорації активно інвестують як за кордон, так і всередині країни. Однак корпоративне інвестування має певні обмеження всередині країни, що пов'язано з соціально-економічними факторами, такими як старіння нації (у 2016 році кожен 4 японець старше 65 років), також досить високі фонди оплати праці японських працівників зменшують норми прибутку для корпорацій таким чином, японські фірми починають експансію як на ринки Східної Азії (зокрема Китай), так і на інші азійські та європейські ринки [144].

Можна виділити основні фактори транснаціоналізації японських компаній (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

## Фактори транснаціоналізації японських компаній\*

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що притягають японські інвестиції	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	Перенасичення внутрішнього ринку; Макроекономічні фактори розвитку економіки Японії (ревальвація єни); Нагромадження значних фінансових ресурсів.	Високий попит на японську продукцію; Високий потенціал ринку; Значна глибина та широта ринків.	Значний потенціал зростання ринків Значний потенційний обсяг ринків збуту; Активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; Доступ до ринків ресурсів; Високі темпи економічного зростання;
Витрати виробництва	Висока вартість робочої сили; Дефіцит людських ресурсів, за рахунок старіння нації; Дефіцит природних ресурсів.	Добре розвинута інфраструктура; Скорочення транзакційних і логістичних витрат.	Відносно дешева робоча сила; Високий природно-ресурсний потенціал; Інфраструктура, що активно розвивається.

## Продовження таблиці 2.13

Умови ведення бізнесу та державна політика	Висока внутрішня конкуренція; Ріст конкуренції на зовнішніх ринках, через зниження глобального попиту Державна політика стимулювання здійснення зовнішніх інвестицій і ведення бізнесу за кордоном	Отримання іміджевих бенефіцій; Відсутність торгівельних і валютних бар'єрів; Стійка правова система щодо захисту інвестицій.	Відсутність соціокультурних бар'єрів; Довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; Можливість налагодити кооперацію з місцевими підприємствами; Досить низька конкуренція; Наявність інформації, щодо ведення бізнесу в країні; Державна політика направлена на залучення інвестицій.
--	--	--	---

\*Розроблено автором

Наведені в таблиці фактори стимулюють японський бізнес активно інвестувати та здійснювати діяльність за межами країни. За даними рейтингу Forbes 2000, за даними 2016 року, до 100 найбільших публічних компаній світу входять 9 японських компаній:

– Toyota Motor – займає 9 місце в рейтингу, з обсягом продажів на рівні 249,9 млрд. дол. США, прибутком в 17,1 млрд. дол. США загальними активами у 412,5 млрд. дол. США і ринковою вартістю 171,9 млрд дол. США;

– Mitsubishi UFJ Financia – 30 місце в рейтингу, обсяги продажів – 49,2 млрд. дол. США, прибуток - 8,2 млрд. дол. США, загальні активи 2589,8 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії становить 83,9 млрд. дол. США;

– Nippon Telegraph & Tel – 37 місце у рейтингу, обсяг продажів 105 млрд. дол. США, прибуток – 7,4 млрд. дол. США, вартість активів становить 180,3 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії зафіксована на рівні 92,2 млрд. дол. США;

– Softbank – займає 38 місце у рейтингу, сукупний обіг компанії становив 82,1 млрд. дол. США, прибуток – 8,3 млрд., вартість активів – 213,2 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії – 92,2 млрд. дол. США;

– Japan Post Holdings - займає 45 місце у рейтингу, сукупний обіг компанії становив 123,7 млрд. дол. США, прибуток – 3,1 млрд., вартість активів – 2522,1 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії – 55,1 млрд. дол. США;

– Honda Motor – 74 місце у рейтингу, щорічний обіг компанії становить близько 127,9 млрд. дол. США, дохід – 3,9 млрд. дол. США загальні активи 161,8 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії – 51,4 млрд. дол. США;

– Sumitomo Mitsui Financial – 84 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 30,5 млрд. дол. США, прибуток – 5,2 млрд. дол. США, загальні активи становлять 1648,8 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 48,1 млрд. дол. США;

– Mizuho Financial - 90 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 29 млрд. дол. США, прибуток – 6 млрд. дол. США, загальні активи становлять 1752,3 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 44,4 млрд. дол. США;

– Nissan Motor – 95 в рейтингу, обіг компанії становить 105,9 млрд. дол. США, прибуток – 4,5 млрд. дол. США, загальні активи – 157,3 млрд. дол. США, ринкова вартість – 38,4 млрд. дол. США [143; 144].

Також треба зазначити, що японські компанії входять до рейтингу 100 найбільших не фінансових корпорацій світу, які щорічно публікуються у Доповідях ЮНКТАД (табл. 2.14).

Дані з таблиці дають можливість провести оцінку транснаціоналізації діяльності підприємств через розрахунок індексу транснаціоналізації інвестиційної діяльності для кожної з японських компаній, а також загального індексу транснаціоналізації інвестиційної діяльності найбільших японських корпорацій, що буде свідчити про загальну направленість японського міжнародного бізнесу.

## Рейтинг японських не фінансових транснаціональних корпорацій, 2016 р.\*

Місце у рейтингу	Міжнародна назва компанії	Активи		Обіг		Кількість працівників	
		Зовнішні	Загальні	Зовнішній	Загальний	Зовнішня	Загальна
2	Toyota Motor Corporation	303678	435958	173529	254753	148941	348877
10	Softbank Corp	145611	220296	45324	82166	42032	63591
13	Honda Motor Co Ltd	130067	169537	112614	129228	143424	208399
16	Nissan Motor Co Ltd	116612	164734	88651	108189	87584	152421
20	Mitsubishi Corporation	107860	140879	20360	59317	52251	68247
35	Mitsui & Co Ltd	82233	102850	22161	40284	34868	43611
54	Nippon Telegraph & Telephone Corp	60466	190035	15025	105152	77000	241448
73	Marubeni Corporation	47511	61675	30846	65807	30748	39914
84	Sumitomo Corporation	42258	69411	22208	36897	40704	66860
95	ITOCHU Corporation	37697	72633	15707	44664	54910	105800
97	Sony Corporation	37650	157933	50121	70187	76300	125300

\*Систематизовано автором за [143; 144]

Для того, щоб врахувати розмір компанії, введемо показник величини компанії в країні, який буде розраховуватись за формулою 1.1 (пп.1.3)

Таким чином, загальний індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності міжнародного бізнесу країни буде розраховуватись за формулою 1.2.(пп. 1.3)

У результаті використання формули 1.2 отримано показник транснаціоналізації діяльності міжнародного бізнесу для Японії, який за даними 2016 року становить 0,33, що свідчить про досить значну інвестиційну активність японських компаній на міжнародних ринках.

Розрахунки підтверджують емпірично факт експансії японських корпорацій на міжнародні ринки.

Аналогічним чином можуть бути розраховані показники транснаціоналізації продажів та коефіцієнт транснаціональної зайнятості для країни, скориговані на розміри компаній, що беруть участь у міжнародному бізнесі. Результати розрахунку наведені на рисунку 2.8.

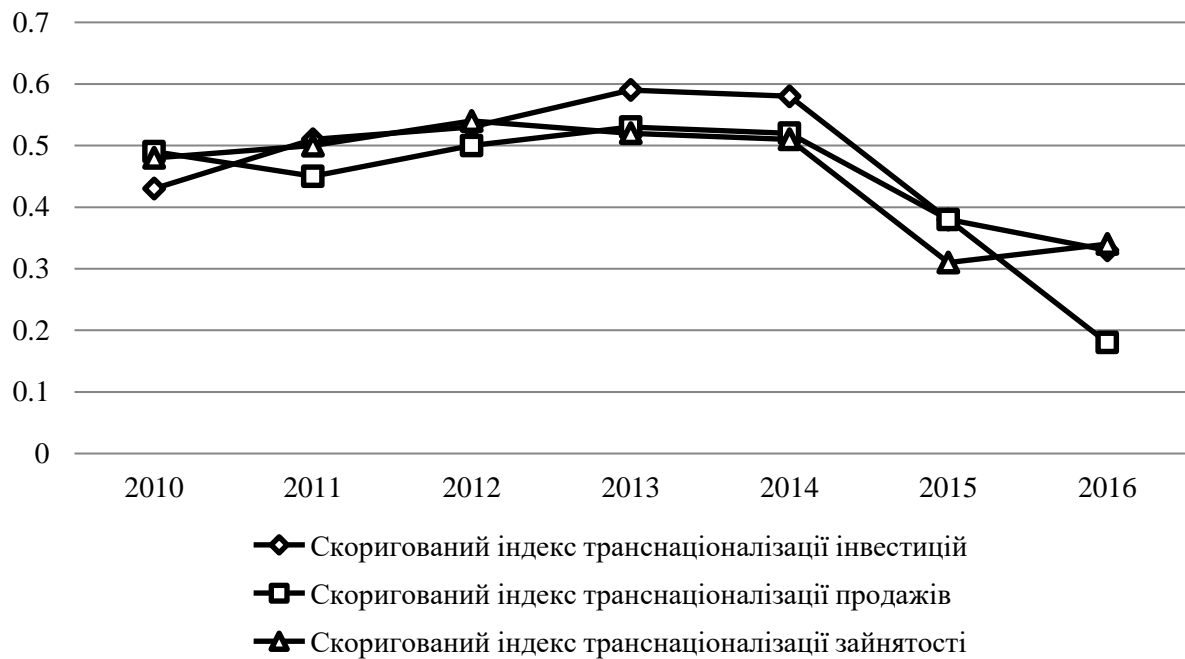


Рис. 2.8. Скориговані індекси транснаціоналізації діяльності японських компаній у 2010-2016 рр.\*

\*Розраховано автором

Таким чином, за результатами аналізу можна зробити наступні висновки щодо розвитку транснаціонального бізнесу в Японії:

– існують об'єктивні зовнішні та внутрішні фактори, що забезпечують транснаціоналізацію бізнесу японських корпорацій, серед них можна виділити фактори, пов'язані з демографією та економікою, значними накопиченими фондами японських компаній;

– незважаючи на сприятливі умови ведення бізнесу в інших країнах, передусім у країнах, що розвиваються, та інших розвинених країнах Східної Азії, а також загалом Південно-Східного регіону, японські компанії

зосереджують половину своїх активів саме в Японії, тим самим підтримуючи рівень економічного зростання національної економіки, рівень зайнятості та обсяг споживання.

Корпорації Китаю є одними з найбільших у світі. У рейтинг Fortune 500 входить 98 компаній. Таким чином, китайські корпорації складають 20% від всіх світових найбільших компаній. Це робить Китай другою за представництвом світовою економікою. Більше корпорацій у рейтингу представлено тільки у США (128 компаній). Також треба відмітити значне зростання китайського бізнесу, так у 2010 році до рейтингу входили лише 46 корпорацій, а у 2000 році – лише 10. Варто зазначити, що кількість американських компаній у рейтингу має зворотну тенденцію (у 2010 р. таких компаній було 139, а у 2000 р. – 179)[143; 144].

Однак, така значна експансія китайських транснаціональних компаній на міжнародні ринки має свої причини. Головною з яких є значна державна фінансова підтримка - 12 найбільших китайських компаній належать державі (рис. 2.5).

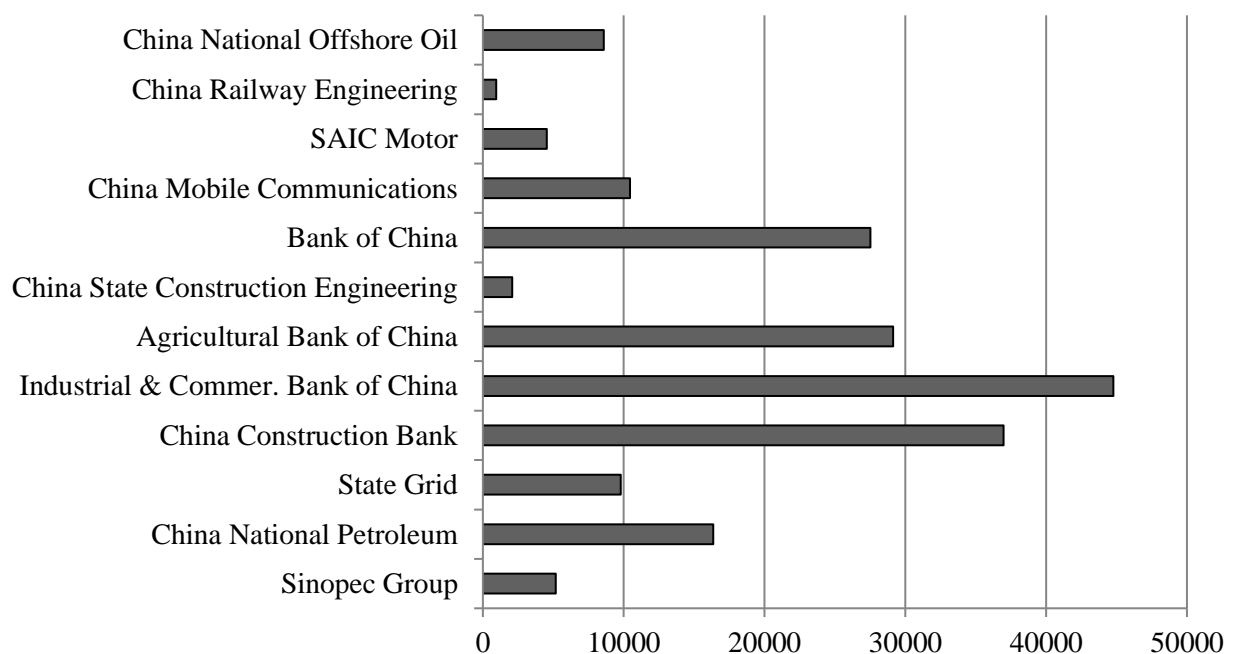


Рис. 2.9. Рівень прибутку найбільших китайських державних компаній у 2016 р., млн. дол.США.\*

\*Систематизовано автором за [143; 144]

Таким чином, з 98 найбільших китайських компаній, що беруть участь у міжнародних рейтингах, приватними є тільки 22. Як вже було зазначено, найбільші китайські компанії отримують значну державну фінансову підтримку, що забезпечує економічне зростання та обмежує конкуренцію. Оскільки саме держава володіє і виробничими компаніями і фінансовим сектором, то це створює умови для необмеженого доступу найбільших китайських компаній до фінансових ресурсів[143; 144]

Ще однією проблемою міжнародного китайського бізнесу, яка уповільнює його транснаціоналізацію, є практична відсутність серед найбільших компаній світових брендів [145]. Це означає, що використовуючи своє монопольне чи олігопольне становище на національному ринку, компаніям досить проблематично виходити на міжнародні ринки [146]. Оскільки в них немає адекватного розуміння потреб клієнтів на цільових ринках і досвіду побудови провідних брендів, які цінуються у розвинених країнах Заходу та в Японії. Китайські компанії, незважаючи на свої розміри, дуже часто програють конкурентну боротьбу на міжнародних ринках [147].

Середньостроковий прогноз зростання кількості китайських компаній, що входять до міжнародних рейтингів, позитивний. Збільшення кількості компаній представлених у міжнародних рейтингах пріоритетне завдання SASAC. Можна очікувати, що в найближчі роки кількість таких компаній збільшиться до 130-140[144].

При тому що в рейтингу ЮНКТАД, який містить 100 найбільших не фінансових корпорацій, Китай (разом з Гонконгом та Тайванем) представлений лише 4 корпораціями.

Таким чином, за результатами дослідження можливо виділити основні фактори транснаціоналізації китайських компаній (табл. 2.15).

Китай досить жорстко регулює діяльність підприємств щодо здійснення міжнародних інвестицій. Основними державними органами КНР, що регулюють діяльність іноземних інвесторів на території Китаю, а також діяльність китайських інвесторів у зарубіжних проектах, є Державний



комітет КНР з розвитку і реформ (Департамент іноземних інвестицій ДКРР), Міністерство комерції КНР (Департамент економічного співробітництва із зарубіжними країнами Мінкомерції) [148].

Таблиця 2.15

## Фактори транснаціоналізації китайських компаній\*

Зовнішні умови	Фактори, які стимулюють, для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що приваблюють китайські інвестиції	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних та фінансових ринків	Недостатній розвиток внутрішнього попиту. Наявність значних акумульованих фінансових ресурсів; Наявність передових технологій; Матеріально-технічна база	Стабільний попит на продукцію; Значний потенціал ринку; Значна глибина та широта ринків	Значний потенціал зростання ринків Значний потенційний обсяг ринків збуту; Активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; Високі темпи економічного зростання;
Витрати виробництва	Незначні витрати на робочу силу; Низька кваліфікація робочої сили;	Добре розвинута інфраструктура; Скорочення транзакційних і логістичних витрат.	Інфраструктура, що активно розвивається.
Умови ведення бізнесу та державна політика	Державне управління великими інвестиціями за кордоном. Становлення китайських брендів Необхідність отримання додаткових прибутків і ресурсів	Отримання іміджевих бенефіцій; Стойка правова система щодо захисту інвестицій.	Довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; Досить низька конкуренція; Наявність інформації, щодо ведення бізнесу в країні; Державна політика направлена на залучення інвестицій.

\*Розроблено автором

Здійснюючи політику «виходу за кордон», Державний комітет КНР з розвитку і реформ надає підтримку китайським компаніям і підприємствам в їх інвестиційній діяльності за кордоном. Підтримка полягає в наступному:

– інформування галузевих асоціацій та їх членів, зацікавлених в інвестиціях за кордоном, про особливості ведення бізнесу в тій чи іншій

країні, аспектах інвестиційного клімату (аналогічна робота ведеться і на провінційному рівні);

- оцінка пропозицій китайських компаній-інвесторів щодо планованих проектів на предмет надання їм бюджетного співфінансування, особливо щодо кластерів і виробничих зон китайських підприємств, створюваних за кордоном;

- ведення реєстру основних інвестиційних проектів китайських підприємств за кордоном і моніторинг розвитку проектів [149; 150].

Підтримка діяльності китайських інвесторів за межами країни з боку Міністерства комерції КНР і його уповноважених органів на місцях полягає в утвердженні інвестиційних проектів, а також сприяння китайським підприємствам у вирішенні проблемних питань за допомогою механізмів міжурядового співробітництва в межах дво- і багатосторонніх торговельних та інвестиційних угод [151].

У питаннях співфінансування китайських інвестиційних проектів за кордоном важливу роль відіграють банківсько-фінансові інститути і, в першу чергу, Банк розвитку Китаю і Ексімбанк КНР.

До кількості найважливіших нормативно-правових документів, що регламентують діяльність китайських інвесторів за межами країни, слід віднести опублікування 16.03.2009 р. Міністерством комерції КНР «Правил про регулювання інвестиційної діяльності за кордоном» (далі «Правила») [152].

Правила регулюють інвестиційну діяльність китайських підприємств за кордоном (у тому числі САР Гонконг і САР Макао). Під інвестиційною діяльністю мається на увазі створення і реєстрація підприємств, оформлення прав власності, контроль над господарською діяльністю, а також розгляд питань зі злиття і поглинання. Винятком є фінансова сфера діяльності. Правила не поширюються на інвестування за кордоном з метою створення кредитно-фінансових установ [153].

Відповідно до Правил інвестиційні проекти китайських компаній за кордоном підлягають затвердженню органами Міністерства комерції КНР, однак для проектів у розмірі до 10 млн. дол. США встановлюється полегшений порядок затвердження.

При затвердженні інвестиційних проектів у сфері енергетики або видобутку корисних копалин Міністерство комерції КНР зобов'язане направити запит на адресу посольства (консульства, торговельного представництва) в країні, до якої планується здійснення даного інвестиційного проекту, з метою отримання відомостей про ступінь ризику інвестування в країні-реципієнті інвестицій, впливі проекту на двосторонні політичні й економічні відносини.

Крім того, Міністерство комерції КНР веде публікацію «Довідників держав (територій) зі здійснення інвестицій і співпраці» і «Каталогу-керівництва галузей держав (територій) для здійснення інвестицій» [154].

«Довідник держав (територій) зі здійснення інвестицій і співробітництва» містять основну інформацію про інвестиційний клімат держав, які можуть бути реципієнтами китайських інвестицій.

На даний час опубліковані довідники про 161 країні світу, а також довідники про САР Гонконг і САР Макао [155].

Поряд з тим, Китай також жорстко регулює інвестиційну діяльність усередині країни. Прийняті у 2013 р уповноваженими органами Китаю нормативні документи є логічним продовженням державної політики щодо вдосконалення інвестиційного клімату, початок якої було покладено у 2012 р. [156].

З 2015 року набув чинності новий «Каталог-керівництво галузей для іноземних інвестицій» (Catalogue for Guidance of Foreign Investment in Industry), що замінив раніше діючий каталог у редакції 2012 р «Каталог-керівництво галузей для іноземних інвестицій» (далі - «Каталог») опублікований спільно двома відомствами - Державним комітетом з розвитку і реформи КНР та Міністерством комерції КНР, у виданні яких знаходиться

видача попереднього дозволу на створення в КНР підприємств за участі іноземного капіталу. Це перелік напрямків діяльності в різних галузях економіки, розділених на три категорії: заохочувані, що обмежуються й заборонені. Якщо іноземні інвестиції здійснюються в проекти, не віднесені Каталогом до будь-якої категорії, то участь іноземних інвесторів вважається дозволеною [157].

У випадку, якщо сфера діяльності створюваного підприємства за участю іноземного капіталу віднесена Каталогом до забороненої для іноземних інвестицій, органи Міністерства комерції КНР не вправі видавати попередній дозвіл на створення такого підприємства. Якщо сфера діяльності стосується до обмеженої, то створення підприємства можливе при дотриманні додаткових обмежувальних умов. Серед них можливість ведення діяльності тільки у формі спільного підприємства (заборона на ведення діяльності у формі підприємства з 100% іноземним капіталом), вимога про обов'язкову наявність у китайського учасника контрольного пакету акцій (іноземним учасникам може належати до 49% акціонерного капіталу) [158].

У новому Каталозі до заохочуваних сфер діяльності додалися виробництво елементів для сонячних батарей, комплектуючих для вітрових електростанцій і високошвидкісних поїздів, сучасні види виробництв у хімічній промисловості й виробництві штучних волокон та ін.

Також до кількості заохочуваних сфер діяльності за участю іноземного капіталу додані екологічні проекти: переробка відходів, виробництво обладнання для утилізації побутових електроприладів, текстилю, зношених шин, обладнання для комплексного використання відходів видобутку руди, устаткування для запобігання забруднення атмосфери і водних ресурсів, твердих відходів. Також у заохочувані напрямки діяльності включена розробка технологій з рекультивації ландшафту [158].

У сільському господарстві до заохочуваних сфер діяльності були додані вирощування олійної пальми та екологічно чистих органічних овочів.

Одночасно з переліку заохочуваних були виключені екологічно шкідливі напрямки промислової діяльності, в основному у сфері хімічного виробництва, зокрема, виробництво етилену, переробка і використання побічної продукції виробництва етилену і фракцій С4 і С9, виробництво поліхлорвінілових смол, бензолу, толуолу, ксилолу, етиленгліколю, виробництво вуглецевої сажі, виробництво хімічної продукції на основі органічного фтору, виробництво продукції вуглекислоти, виробництво іонних мембран для виготовлення каустичної соди), деякі виробництва фармацевтичної промисловості (фторвмісні препарати, вакцина БЦЖ, вакцина проти поліомієліту) та ін. [157].

Напрями діяльності, що обмежуються, - це такі сфери виробництва та послуг, де участь іноземного капіталу можлива при дотриманні додаткових обмежувальних умов.

Серед них можливість ведення діяльності тільки у формі спільного пайового чи контрактного підприємства (заборона на ведення діяльності у формі підприємства з 100% іноземним капіталом), вимога про обов'язкову наявність у китайського учасника абсолютного або відносного контролю (іноземним учасникам може належати до 49% акціонерного капіталу).

До переліку напрямів діяльності, що обмежуються, віднесені:

1. Виробництво ріпакової, арахісової, бавовняної, пальмової, соняшникової олій, олії камелії. Обмеження полягає в тому, що в даній діяльності іноземні інвестиції можливі тільки у формі спільних пайових підприємств, в яких китайському учаснику належить контролююча частка (понад 50%).

2. Освітня сфера, де участь іноземного капіталу у створенні освітніх установ середньої освіти може здійснюватися тільки у формі спільних підприємств за участю китайського та іноземного капіталу. Раніше допускалося їх створення також у формі спільних пайових підприємств.

3. Виробництво лакофарбових матеріалів на низькому технічному рівні з використанням шкідливих матеріалів.

4. Будівництво та експлуатація комунальних мереж теплопостачання, газопостачання, водопостачання в містах з населенням більше 500 тис. осіб. Участь іноземного капіталу в таких підприємствах можлива тільки у формі спільних пайових підприємств, контролююча частка в яких належить китайському учаснику.

5. Будівництво та управління великими оптовими ринками для сільськогосподарської продукції [159; 160].

З переліку тих, що обмежуються, виключені:

- а) виробництво газованих напоїв;
- б) будівництво та експлуатація нафтопереробних заводів продуктивністю 8 млн. тонн на рік і менше;
- в) створення медичних закладів;
- г) фінансовий лізинг;
- д) товарні аукціони;
- е) франчайзинг і комісійна торгівля;
- ж) виробництво діоксиду титану;
- з) виробництво одноразових шприців, крапельниць, апаратів для переливання крові і пакетів для крові;
- і) відновлення зношених шин;
- к) виробництво контейнерів;
- л) виробництво ультразвукових дисплеїв низького і середнього рівня;
- м) виробництво контрольно-касових апаратів [159; 160].

До переліку заборонених для іноземного капіталу сфер діяльності були додані: будівництво та експлуатація вілл (особняків), послуги експрес-доставки кореспонденції в межах КНР, виробництво ртутовмісних кислотних цинк-марганцевих батарей.

З числа заборонених напрямків діяльності були виключені: дистрибуція та імпорт книг, газет, друкованих видань, імпорт аудіовізуальної продукції, створення веб-сайтів для розповсюдження музики [160].

Як уже зазначалось раніше до рейтингу ЮНКТАД включено 4 китайських нефінансові компанії (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Рейтинг китайських нефінансових транснаціональних корпорацій за показником зовнішніх активів у 2016 р.\*

Місце у рейтингу	Міжнародна назва компанії	Активи, млн. дол. США		Обіг, млн. дол. США		Кількість працівників, осіб	
		Зовнішні	Загальні	Зовнішній	Загальний	Зовнішня	Загальна
44	China National Offshore Oil Corp	66673	179228	17761	67787	8979	110200
81	China COSCO Shipping Corp Ltd	43076	55642	15104	22965	5114	82708
24	China Minmetals Corp	35165	107933	16221	68413	15082	240000
25	China State Construction Engineering Corp Ltd (CSCEC)	25472	165740	9717	140099	37112	241474

\*Систематизовано автором за [143; 144]

Використавши формули 2.1 та 2.2, розрахуємо для даних компаній і Китаю заголом індекси транснаціоналізації діяльності підприємств (рис. 2.10).

Як свідчать наведені на рисунку дані для китайських не фінансових транснаціональних компаній притаманні певні дисбаланси, а саме: по-перше, основні активи таких компаній зосереджені в Китаї, тільки близько 20% активів приходяться на закордонні філії, це пояснюється тим, що китайські компанії зосереджують своє виробництво на території країни, через наявність досить дешевих трудових ресурсів і матеріально-технічної бази, у той же час зарубіжні активи в більшості випадків складаються з торгових представництв, відділів розробки та проектування.

Як уже зазначалось вище, Китай не створив поки що власних міжнародних брендів, які могли б конкурувати з європейськими чи американськими компаніями. Це й пояснює доволі низьку (у середньому

30%) частку прибутку великими компаніями від торгівлі на міжнародних ринках [161].

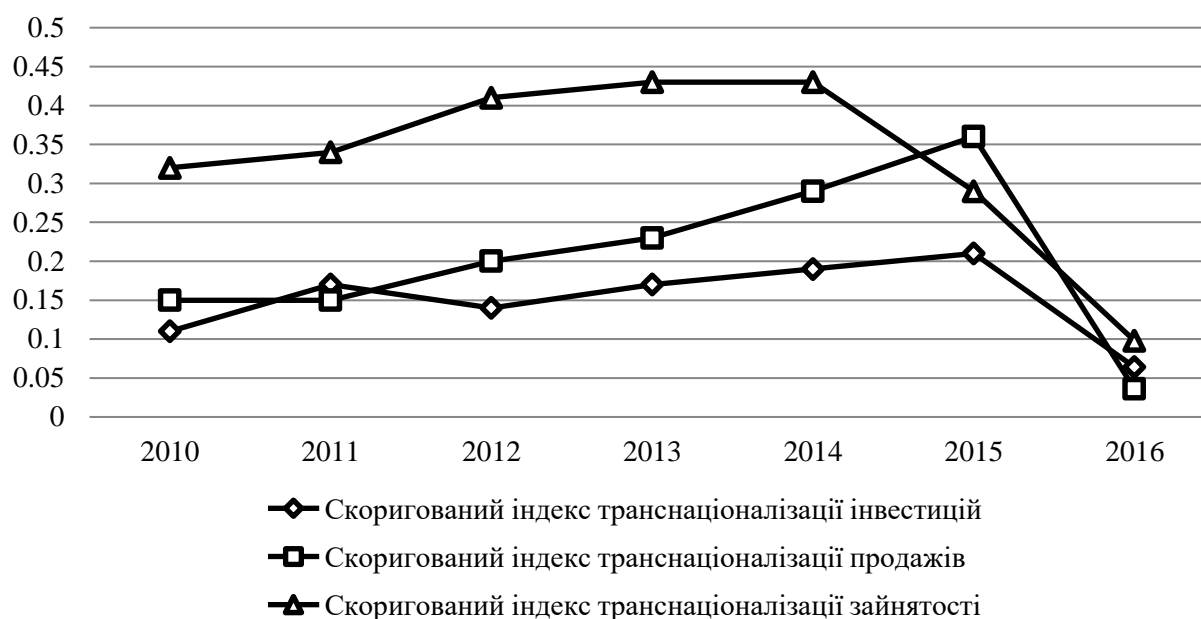


Рис. 2.10. Скориговані індекси транснаціоналізації діяльності китайських компаній у 2010-2016 рр.\*

\*Розраховано автором

Щодо корейських корпорацій, то вони не входять до рейтингу Fortune 500. Однак за даними 2016 року корейські компанії досить упевнено входять до списків рейтингу Forbes 2000. Дев'ять найбільших корейських транснаціональних корпорацій наведених нижче:

– Samsung Electronics – 15 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 174 млрд. дол. США, прибуток – 19,3 млрд. дол. США, загальні активи становлять 217,1 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 254,3 млрд. дол. США;

– Hyundai Motor - 104 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 80,7 млрд. дол. США, прибуток – 4,7 млрд. дол. США, загальні активи становлять 148,1 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 34,2 млрд. дол. США;

– Korea Electric Power - 138 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 51,9 млрд. дол. США, прибуток – 6,1 млрд. дол. США, загальні активи



становлять 147,2 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 25,5 млрд. дол. США;

– Samsung Life Insurance - 253 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 24,1 млрд. дол. США, прибуток – 1,8 млрд. дол. США, загальні активи становлять 219,1 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 18,2 млрд. дол. США;

– Shinhan Financial Group - 265 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 14,2 млрд. дол. США, прибуток – 2,4 млрд. дол. США, загальні активи становлять 327,6 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 20 млрд. дол. США;

– Posco - 299 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 45,8 млрд. дол. США, прибуток – 1,1 млрд. дол. США, загальні активи становлять 66 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 19,2 млрд. дол. США;

– KB Financial Group - 302 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 13,5 млрд. дол. США, прибуток – 1,8 млрд. дол. США, загальні активи становлять 312 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 17,9 млрд. дол. США;

– Hyundai Mobis - 312 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 33 млрд. дол. США, прибуток – 2,6 млрд. дол. США, загальні активи становлять 34,5 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 18,9 млрд. дол. США;

– Kia Motors – 45,4 місце в рейтингу, щорічний обіг на рівні 45,4 млрд. дол. США, прибуток – 2,4 млрд. дол. США, загальні активи становлять 42,1 млрд. дол. США, ринкова вартість компанії 12,6 млрд. дол. США [143; 144].

Республіка Корея – країна експортер капіталу, про що свідчать офіційні статистичні дані. Основні причини транснаціоналізації південнокорейських компаній наведено нижче, однак можна сказати, що в більшості випадків вони ідентичні з аналогічними факторами країн регіону.

Таблиця 2.17

## Фактори транснаціоналізації корейських компаній\*

Зовнішні умови	Фактори, які стимулюють, для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що притягають корейські інвестиції	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних та фінансових ринків	Переростання компаніями внутрішнього ринку; Недостатній попит з боку національних покупців через перенасичення ринку. Наявність вільної ліквідності у компаній	Високий попит на корейську продукцію; Значний потенціал ринку; Значна глибина та ширина ринків	Значний потенціал зростання ринків Значний потенційний обсяг ринків збуту; Активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; Високі темпи економічного зростання;
Витрати виробництва	Високі витрати на робочу силу; Обмеженість природних ресурсів	Добре розвинута інфраструктура; Скорочення транзакційних і логістичних витрат.	Інфраструктура, що активно розвивається.
Умови ведення бізнесу та державна політика	Ріст конкуренції всередині країни Державна підтримка іноземного інвестування	Отримання іміджевих бенефіцій; Стійка правова система щодо захисту інвестицій.	Відсутність соціально-культурних відмінностей Довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; Досить низька конкуренція; Наявність інформації, щодо ведення бізнесу в країні; Державна політика направлена на залучення інвестицій.

\*Розроблено автором

До рейтингу ЮНКТАД 100 найбільших не фінансових ТНК за розмірами зарубіжних активів та за індексом транснаціональності серед країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою входять 7 південнокорейських компаній. (табл. 2.18).

Рейтинг корейських не фінансових транснаціональних корпорацій за показником зовнішніх активів у 2016 р.\*

Місце у рейтингу	Міжнародна назва компанії	Активи, млн. дол. США		Обіг, млн. дол. США		Кількість працівників, осіб	
		Зовнішні	Загальні	Зовнішній	Загальний	Зовнішня	Загальна
4	Samsung Electronics Co.,Ltd	63704	217714	114510	173949	228775	325677
12	Hanwha Corporation	27224	124652	7235	36824	1298	5423
20	Hyundai Motor Company	25362	14625	33125	81564	45875	111523
38	POSCO	15198	68953	16845	52135	3745	18654
59	Doosan Corp	11547	27214	7021	17231	15965	40215
92	LG Electronics Inc.	6758	31258	38451	50698	39874	77254
100	SK Hynix Inc	4852	25775	15682	16754	4486	22253

\*Систематизовано автором за [143; 144]

Розрахуємо скориговані індекси діяльності південнокорейських компаній, використовуючи формули 2.1 та 2.2 (рис. 2.11).

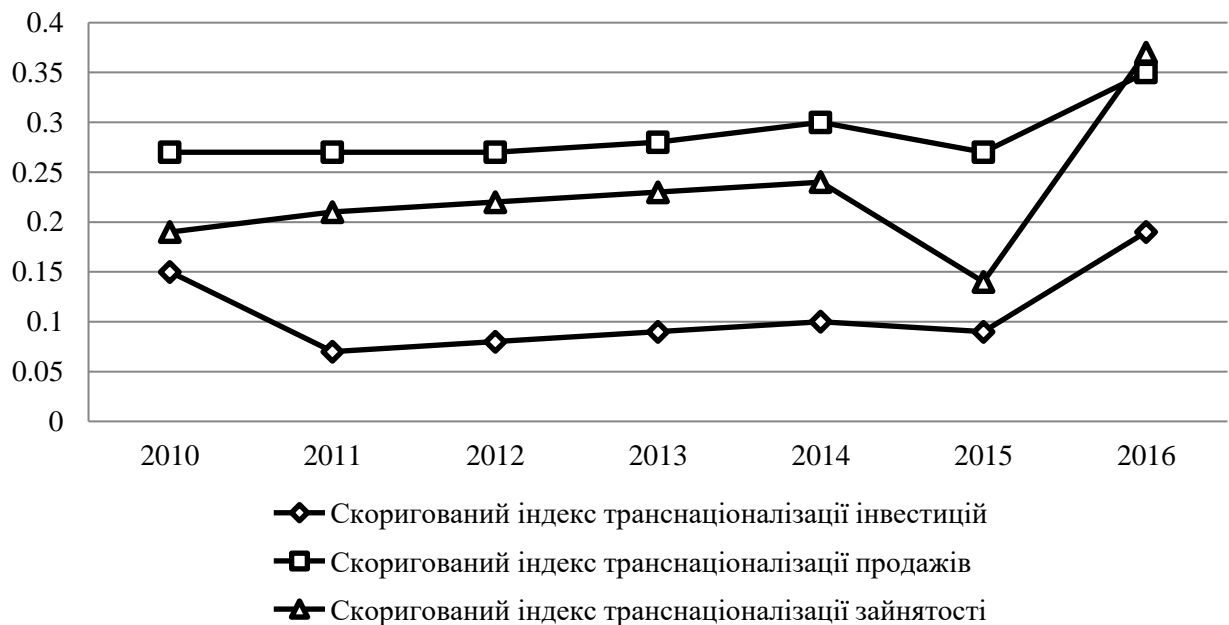


Рис. 2.11. Скориговані індекси транснаціоналізації діяльності корейських компаній у 2010-2016 рр.\*

\*Розраховано автором

Слід зазначити, що для корейських не фінансових транснаціональних компаній характерно активне інвестування до закордонних філій, це пояснюється наявністю більш дешевої робочої сили, розширенням ринку збуту та ін.

Корейські компанії, зокрема Samsung Electronics, активно здійснюють інвестування до іноземних компаній. Обсяг іноземних активів для Samsung Electronics становив 46,42 млрд. дол. США, це 22% від загальних активів. Незважаючи на досить незначний показник інтернаціоналізації інвестування, інтернаціоналізація продажів для корейських компаній становить близько 90%, це також пояснює значну кількість іноземного персоналу, що становить 60% від усього персоналу компанії [143; 144].

Транснаціоналізація бізнесу є процесом доволі складним, оскільки даний процес повинен враховувати не тільки варіанти вирішення поставлених бізнес-завдань, а й інтереси стейкхолдерів, умови ведення бізнесу в країні базування, та цілий ряд факторів у країнах розміщення. Особливості країн розміщення включають не тільки економічні фактори, а й соціо-культурні та політичні відмінності.

Процес транснаціоналізації бізнесу потребує вирішення цілої низки питань, головні з яких наступні:

- 1) Вибір перспективного виду діяльності компанії на міжнародних ринках – на даному етапі необхідним є виокремлення тих видів діяльності компаній, які можуть бути використані підрозділами за межами країни базування та частина бізнес-процесів, які залишаються у материнської компанії;
- 2) Виокремлення та формування пулу перспективних країн, де компанія може вести міжнародну діяльність;
- 3) Вибір форми транс націоналізації, тобто визначення того, яким чином компанія повинна здійснювати свою діяльність на закордонному ринку, чи це буде діяльність, яка проводиться самою компанією (створення

спільних підприємств, пряме інвестування) або використання сторонніх інституцій (бізнес-партнери, агенти, торгові представники) [161; 162; 163].

Фактори розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії обумовлюють стратегію транснаціоналізації компаній і виходу їх на міжнародні ринки. Треба відмітити, що дані стратегії значно відрізняються одна від одної, оскільки відрізняються фактори, що обумовлюють вибір тієї чи іншої стратегії (рис. 2.12).



Рис.2.12. Структурна схема обґрунтування вибору стратегії виходу східноазійських компаній на міжнародні ринки\*

\*Розроблено автором

Виділяють три основні стратегії виходу на міжнародні ринки та проведення транснаціоналізації бізнесу:

- 1) через експорт продукції
- 2) створення спільних підприємств;
- 3) пряме іноземне інвестування [164].

Зазначені стратегії мають значну диференціацію географії транснаціонального бізнесу для країн з розвиненим ринком, та для країн з ринками, що формуються.

Кожна з зазначених форм має свої переваги та недоліки та може використовуватись на різних ринках. Розглянемо механізм розширення.

Базисом механізму є географічна передумова розвитку транснаціонального бізнесу, тобто в більшості випадків при прийнятті рішення щодо виходу компанії на ринки, які відрізняються від національного, першим фактором є географічна близькість країн. Це обумовлено сильними соціо-культурними зв'язками, досить низькими логістичними витратами [165].

Як уже раніше зазначалось, початковим етапом виходу східноазійських компаній на ринки інших країн є, перш за все, їх географічна близькість, яка впливає на вибір стратегії розвитку міжнародного бізнесу, а в подальшому обумовлена обсягами ринків і ступенями їх сформованості. При незначних обсягах ринку однією з найбільш вдалих форм міжнародної взаємодії східноазійських компаній є непрямий експорт, тобто ситуація, коли виробники не контактують безпосередньо з кінцевим споживачем, в іншому випадку, доречним є прямий експорт, створення спільних підприємств і інвестування [166].

Для східноазійських компаній характерна доволі агресивна експортна політика, що орієнтується на великі ринки, через комбінування системи прямого та непрямого експорту, укладання договорів підряду та аутсорсу, а також досить активному інвестуванню у зарубіжні компанії [167; 168].

Таким чином, можемо зробити висновок, що міжнародний бізнес східноазійських компаній є одним, що найбільш динамічно розвивається; це зумовлено цілою низкою факторів, серед яких, насамперед, сприятлива кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків, що дають можливість східноазійським компаніям доволі активно інвестувати, а також особливостями розвитку національних господарств. Однак процес транснаціоналізації компаній країн регіону відбувається нерівномірно. Варто зазначити особливості транснаціоналізації китайського бізнесу, який відчуває на собі значний вплив держави.

### **2.3 PEST-аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринках країн Східної Азії**

Процес транснаціоналізації бізнесу, як вже раніше зазначалось, відбувається під впливом цілої низки факторів, а саме ендогенних – умови ведення бізнесу в країні-базування - її політична, економічна, соціальна, правова система, що може мати амбівалентний вплив, та впливати як фактор виштовхування компаній на міжнародні ринки, а також як фактор тяжіння іноземних компаній на національний ринок. Екзогенні фактори, що є факторами зовнішнього середовища, доволі складні в оцінці, оскільки стратегія прийняття рішення щодо початку процесу інтернаціоналізації бізнесу значно залежить від сфери діяльності компанії, її економічної «сили» та інших факторів, які носять не економічний характер [169].

Постає питання проведення кількісної факторної оцінки транснаціоналізації бізнес-діяльності країн східноазійського регіону. На даному етапі важливим є дослідження факторів вибору компаніями регіону тієї чи іншої країни - базування.

Вибір пулу країн, на ринках яких може бути здійсненна транснаціоналізація компаній, – одне з основних питань, що пов'язане, перш за все, з аналізом зовнішнього середовища компанії, аналізом внутрішнього

середовища компанії (визначення ресурсів, які можуть бути задіяні в процесі інтернаціоналізації) та формулювання стратегії та цілей компанії [170].

Транснаціоналізація компаній країн Східної Азії може описуватись за допомогою теорії «поступального» виходу компаній на зовнішні ринки Я. Йохансона, Ф. Вейдершейм-Пауля та Я.-Е. Валнома [92; 93]. Дана стратегія передбачає «поступальну» транснаціоналізацію бізнесу, тобто на початковому етапі компанії більш схильні до вибору найбільш близьких країн для провадження міжнародного бізнесу. Це пов'язано з тим, що найбільш суттєвою проблемою є ризики асиметрії інформації, які виникають при налагодженні контактів між партнерами з різних країн. Ведення бізнесу в близьких країнах зменшує інформаційну асиметрію та полегшує процес отримання та інтерпретації необхідної інформації про стан закордонного ринку, основних акторів, що діють на ньому та можливих шоках зовнішнього середовища.

Процес вибору пулу країн для транснаціоналізації бізнесу базується на системі факторів, що включають до себе цілі компанії і «віддаленість» країн, що дозволяє сформувати систему факторів впливу на транснаціоналізацію бізнесу в країнах Східної Азії (рис. 2.13). Треба зазначити, що окрім географічної дистанції, дистанція може бути оцінена на основі теорії П. Гемавата, а саме SAGE-моделі, що включає до себе оцінку культурних, адміністративних, географічних та економічних факторів [91].

Використання даної моделі для країн Східної Азії в розрізі основних інвестиційних партнерів дозволяє побудувати оцінку їх віддаленості або близькості, що дозволяє оцінити подальший потенціал транснаціоналізації компаній країн даного регіону.

Класична SAGE-модель, сутність якої висвітлено в пп. 1.3., дозволяє провести парні якісні оцінки «відставні» між країнами (табл.2.19).



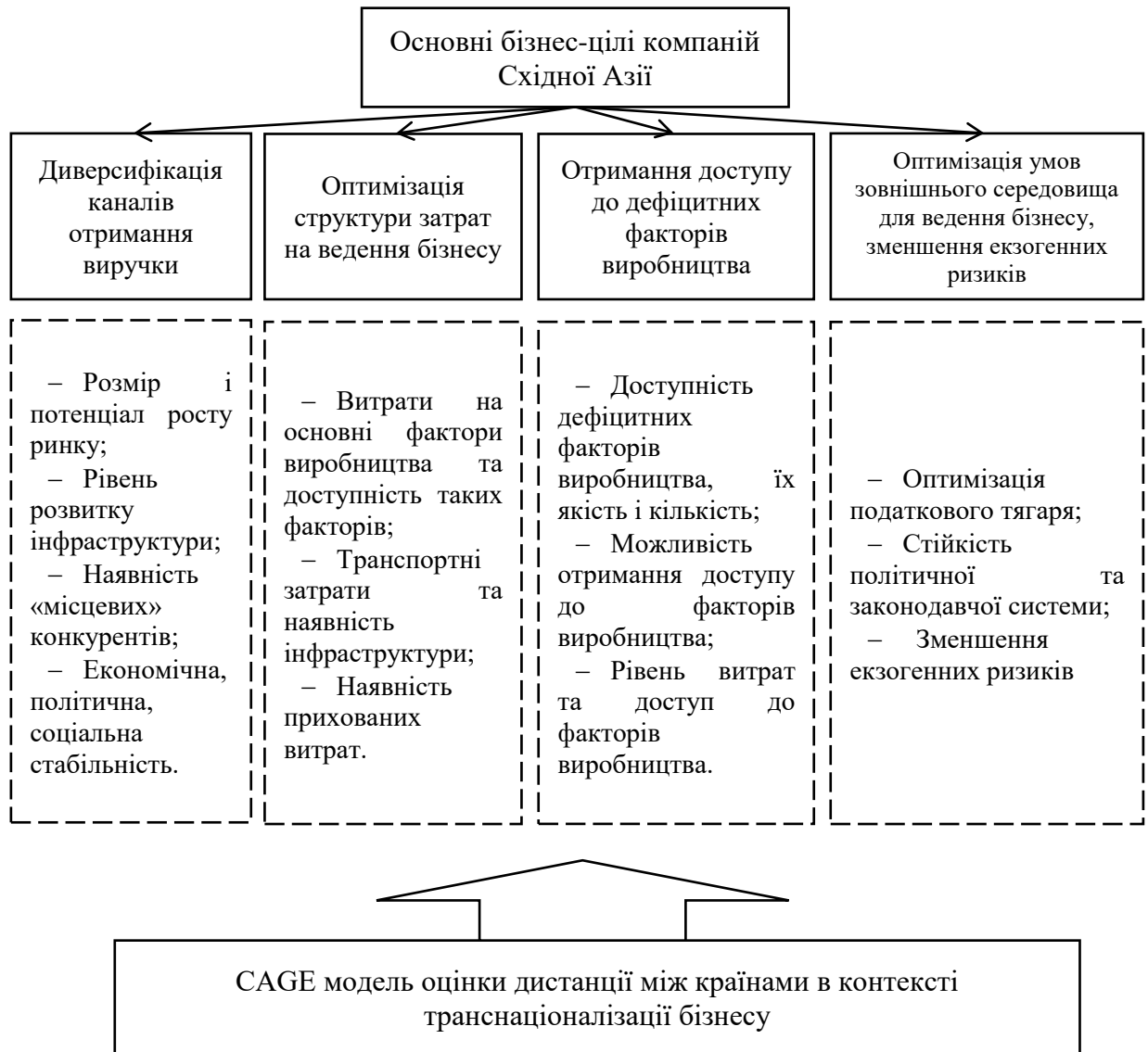


Рис. 2.13. Основні бізнес-цілі компаній країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації діяльності \*

\*Систематизовано автором за [91]

Як свідчать наведені в таблиці дані CAGE-модель включає в себе набір якісних характеристик, проте такі, які можуть бути доповнені чи змінені для цілей аналізу. Актуальним у даному випадку є питання розрахунку кількісних показників, які б дозволили провести компаративістський аналіз «віддаленості» чи близькості країн – основних інвестиційних партнерів для компаній Східної Азії. Проте треба зазначити, що деякі якісні показники досить важко можуть бути оцінені кількісно, перш за все, це стосується блоку культурної дистанції.

## Основні фактори CAGE-моделі\*

Культурна дистанція	Політична дистанція	Географічна дистанція	Економічна дистанція
-Відмінність мови; -Відмінність культури; -Відмінності релігії; -Етнічна спорідненість; -Відмінність соціальних норм.	-Відсутність колоніальних зв'язків ; -Відсутність монетарної або політичної асоціації -Політична ворожість; -Урядова політика; -Розвиток інститутів.	-Фізична віддаленість; -Наявність спільного кордону; -Наявність виходу до моря чи ріки; -Розмір країни; -Слабо розвинені транспортні чи комунікаційні зв'язки; -Відмінність клімату.	-Дохід на душу населення; -Наявність природних ресурсів; -Наявність фінансових ресурсів; -Наявність людських ресурсів; -Інфраструктура.

\*Систематизовано автором за [94]

У результаті проведення співставлення показників отримуємо чотири субіндекси, що характеризують «дистанцію» між країнами та впливають на інтернаціоналізацію міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії.

Розрахуємо внутрішньорегіональні показники «дистанції» для Японії, Р. Корея та Китаю.

Розрахунок показників «дистанції» між Японією та Китаєм наведено в таблиці 2.20.

Таблиця 2.20

Розрахунок міжкраїнової «дистанції» для Японії та Китаю, що впливає на транснаціоналізацію бізнесу\*

Фактор «дистанції» між країнами	Японія	Китай	Показники «дистанції»
Культурна дистанція			
Спільна мова	японська	китайська	0
Індивідуалізм	66	20	0,4

Продовження таблиці 2.20

Мускулінність	95	66	0,6
Етнічна спорідненість	Конфуціанська	Конфуціанська	1
Політична дистанція			
Наявність/відсутність колоніальних зв'язків	відсутні	відсутні	0
Спорідненість політичної системи;	неспоріднені	неспоріднені	0
Показник корумпованості	5,12	4,05	0,6
Захищеність права власності	6,14	4,45	0,6
Незалежність судової системи	6,19	3,89	0,6
Довіра до політичної системи	4,53	4,05	1
Географічна дистанція			
Віддаленість столиць	2092,3		0
Сусідство країн	+	+	1
Протяжність спільного сухопутного кордону	Сухопутний кордон відсутній		0
Різниця середньорічних температур у столицях	16,3	12,9	0,6
Економічна дистанція			
Показник ВВП/душу населення	38200,00	14300,00	0,4
Показник розвитку фінансового ринку	4,71	4,00	1
Показник розвитку ринку праці	4,80	4,50	1
Показник розвитку інфраструктури	6,13	5,09	1
Розмір внутрішнього ринку	6,11	6,97	1
Валові внутрішні заощадження	22,36	48,87	0

\*Власна розробка автора

Дані, наведені в таблиці 2.20, дозволяють розрахувати субіндекси SAGE-моделі за наступною формулою 1.5 (пп 1.3).

Таким чином, на основі даних табл. 2.20 та формули 1.5 можливо розрахувати субіндекси CAGE-моделі, що впливають на транснаціоналізацію бізнесу між Японією та Китаєм (рис. 2.14).

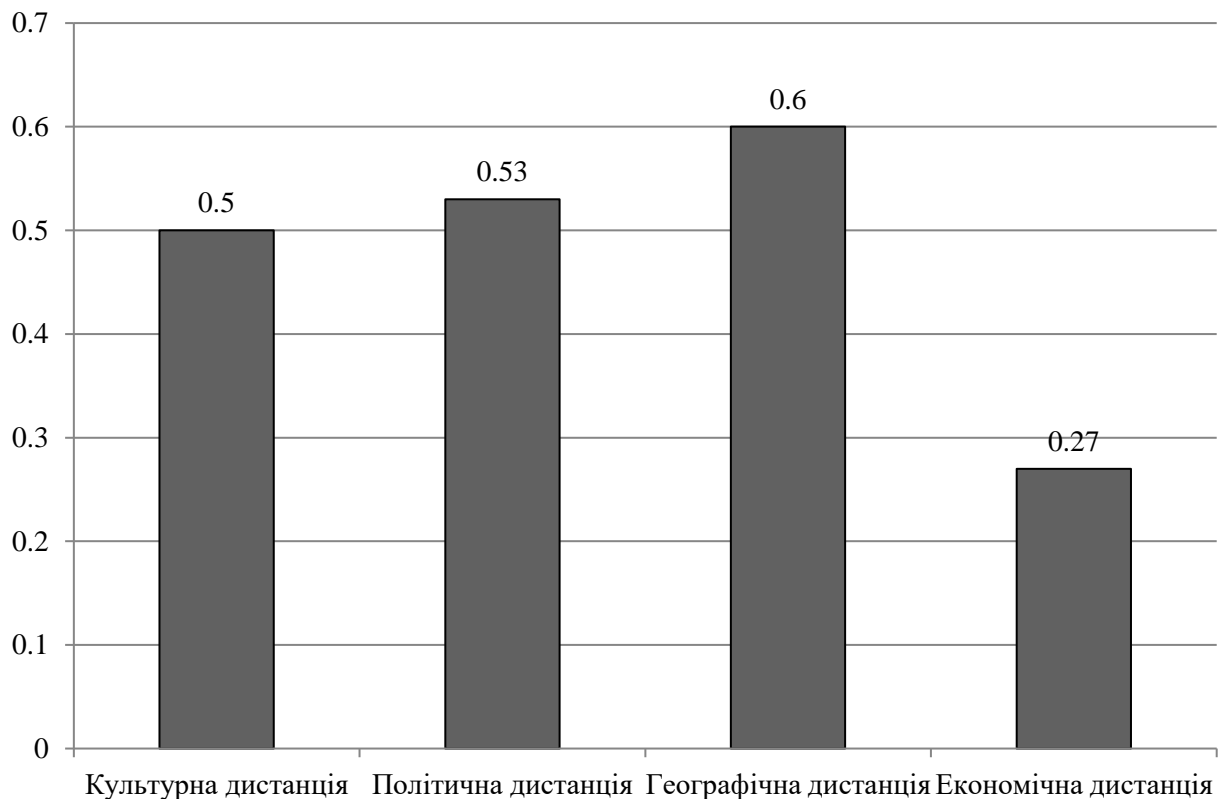


Рис. 2.14. Субіндекси CAGE-моделі, розраховані для Японії та Китаю\*

\*Побудовано автором

Таким чином, ми можемо говорити про економічну близькість даних країн, що й обумовлює значну взаємну ступінь транснаціоналізації бізнесу в даному регіоні. Однозначно неможливо стверджувати, що середні значення субіндексів культурної, політичної та географічної дистанції негативно впливають на розвиток транснаціоналізації бізнесу в даних країнах.

Таким же чином можливо розрахувати парні індекси CAGE-моделі для інших країн регіону (Японія-Р. Корея, Китай-Р. Корея), результати розрахунку даних величин наведені в таблиці 2.21.

Таким чином, провівши парний порівняльний аналіз країн регіону Східної Азії за CAGE-моделлю транснаціоналізації можна зробити висновок

про досить значну економічну близькість даних країн, що і обумовлює стратегічний розвиток транснаціоналізації бізнесу.

Таблиця 2.21

Розрахунок субіндексів CAGE-моделі для країн Східної Азії\*

Фактор «дистанції» між країнами	Японія- Р. Корея	Китай-Р. Корея
<b>Культурна дистанція</b>		
Спільна мова	0	0
Індивідуалізм	0,4	1
Мускулінність	0,4	0,6
Етнічна спорідненість	1	1
<b>Політична дистанція</b>		
Наявність/відсутність колоніальних зв'язків	1	0
Спорідненість політичної системи;	0	0
Показник корумпованості	0,6	0,6
Захищеність права власності	0,6	1
Незалежність судової системи	0,6	1
Довіра до політичної системи	0,6	0,6
<b>Географічна дистанція</b>		
Віддаленість столиць	1	1
Сусідство країн	1	1
Протяжність спільного сухопутного кордону	0	0
Різниця середньорічних температур у столицях	0,6	1
<b>Економічна дистанція</b>		
Показник ВВП/душу населення	1	0
Показник розвитку фінансового ринку	0,6	1
Показник розвитку ринку праці	1	1
Показник розвитку інфраструктури	0,6	1
Розмір внутрішнього ринку	1	0,6
Валові внутрішні заощадження	0,4	0,6
<i>Культурна дистанція</i>	0,55	0,35
<i>Політична дистанція</i>	0,43	0,47
<i>Географічна дистанція</i>	0,35	0,25
<i>Економічна дистанція</i>	0,23	0,3

\*Розраховано автором

Незначні культурні, політичні та географічні дистанції також сприяють внутрішньорегіональній інтернаціоналізації міжнародного бізнесу (рис.2.15).

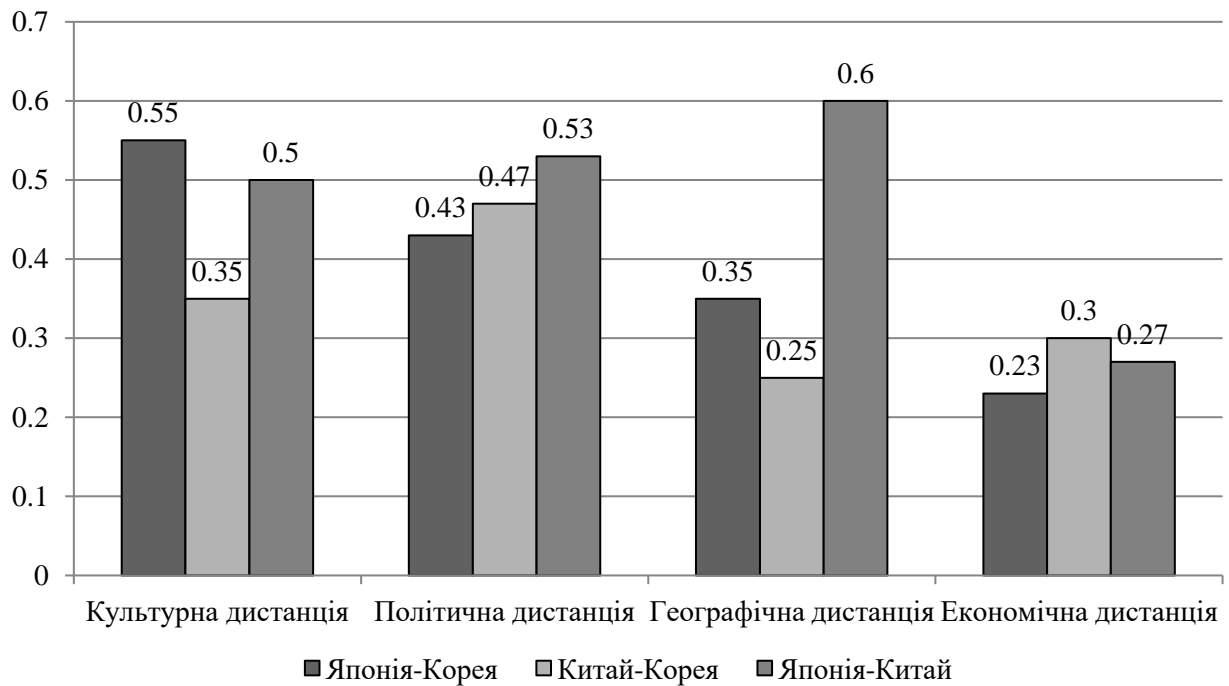


Рис. 2.15. Узагальнені значення субіндексів CAGE-моделі для країн Східної Азії

\*Розрахунки автора

На основі даних, наведених у Доповіді про міжнародні інвестиції [171; 172; 173; 174], на виділи групу країн, які найбільш сприяливі для країн Східної Азії з найбільшим ступенем взаємної транснаціоналізації бізнесу:

- 1) Найбільші країни-партнери для здійснення прямих іноземних інвестицій японськими компаніями:
  - a. Китай;
  - b. Сполучені Штати Америки;
- 2) Найбільші країни-партнери для здійснення прямих іноземних інвестицій китайськими компаніями:
  - a. Індія;
  - b. Сполучені Штати Америки;
- 3) Найбільші країни-партнери для здійснення прямих іноземних інвестицій південнококрейськими компаніями:
  - a. Сінгапур;
  - b. Китай.

Для виділених країн-партнерів також необхідно розрахувати субіндекси CAGE-моделі транснаціоналізації (табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Парні субіндекси CAGE-моделі транснаціоналізації  
для країн Східної Азії\*

	Японія - Китай	Японія - США	Китай - Індія	Китай- США	Корея - Сінгапур	Корея - Китай
Культурна дистанція	0,50	0,60	0,62	0,83	0,49	0,35
Політична дистанція	0,53	0,48	0,53	0,64	0,37	0,47
Географічна дистанція	0,60	0,80	0,41	0,81	0,53	0,25
Економічна дистанція	0,27	0,23	0,31	0,37	0,27	0,3

\*Розрахунки автора

Таким чином, можна зробити висновок про те, що процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу країн Східної Азії відбувається за рахунок економічної близькості країн-партнерів, що є основною детермінантою розвитку. У той час, як інші фактори, такі як географічна, культурна та політична дистанції, відіграють роль підтримуючих детермінант, що обумовлено подальшим розвитком глобалізаційних процесів у світі.

Систематизуючи вищевикладене, доцільним буде проведення PEST-аналізу транснаціонального бізнесу при розширенні своїх міжнародних ринків збуту.

PEST-аналіз-це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних (Political), економічних (Economic), соціальних (Social) і технологічних (Technological) аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії.

З регіональної структури міжнародної торгівлі японських і корейських корпорацій впливає той факт, що експорт країн-розташування значно пов'язаний з розвитком країн Східної Азії, передусім розвитком економіки

Китаю та експортом продукції на китайські ринки. Таким чином PEST-матриця Китаю для японських і південнокорейських експортних компаній виглядає наступним чином.

<p style="text-align: center;">Політичні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. державне регулювання;</li> <li>2. особливості політичного устрою</li> <li>3. правові питання захисту права власності;</li> <li>4. обмеження щодо інвестицій, експорту й імпорту;</li> <li>5. стабільна політична система.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Економічні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. швидкість росту економіки;</li> <li>2. значний ринок робочої сили;</li> <li>3. експортоорієнтованість бізнесу;</li> <li>4. високий потенціал зростання внутрішнього попиту;</li> <li>5. висока інфляція;</li> <li>6. надуття фінансової бульбашки на ринку нерухомості.</li> </ol>
<p style="text-align: center;">Соціальні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. демографічна ситуація;</li> <li>2. диференціація доходів населення;</li> <li>3. культурні цінності;</li> <li>4. особливості прийняття рішень;</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Технологічні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. створення центрів науково-технічних розробок;</li> <li>2. нові технології виробництва;</li> <li>3. нові механізми розподілу та перерозподілу товарів</li> <li>4. нові технології просування товарів.</li> </ol>

Рис. 2.16. PEST-матриця умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринку Китаю\*

\*Розроблено автором

Щодо політичних факторів впливу на транснаціональний бізнес до Китаю, то серед них основними є наступні:

1) державне регулювання економіки – є одним з основних факторів для ведення міжнародного бізнесу в Китаї, оскільки саме цей фактор значно впливає на внутрішній ринок країни. Через існування найбільших у світі державних корпорацій у багатьох галузях китайської економіки склалась ситуація монополії або олігополії ринку;

2) особливість політичного устрою та стабільність політичної системи – китайська політична система побудована на принципах однопартійності та на соціалістичних принципах. Діють певні обмеження для свободи слова та доступу до інформації;

3) правові аспекти захисту права власності, особливо права власності на інтелектуальні ресурси, незважаючи на намагання уряду, Китай є однією з



найбільших країн, де порушується право на інтелектуальну власність, існують значні обмеження на інвестування в окремі галузі;

4) жорстке державне управління політики інвестування як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках, необхідні дозволи для здійснення міжнародного інвестування та міжнародної торгівлі;

Економічні фактори з дебільшого мірою розглядались у п.2.1, однак необхідно додати, що одним з основних факторів, що впливає на розвиток транснаціонального бізнесу є можливість уповільнення економічного зростання, а також пов'язана з економічним ростом проблема інфляції. Важко прогнозованою є ситуація з ростом цін на нерухомість та надування фінансової бульбашки у даному секторі. Для рішення даних проблем монетарна влада Китаю підвищила базові відсоткові ставки, а також директивно підвищила обсяги обов'язкових резервів для банківських інституцій, з метою зменшення рівня кредитування, а також зменшення попиту на ринку нерухомості [175].

Соціальні фактори в Китаї відіграють значну роль. Перш за все, одним з найважливіших є демографічний чинник впливу на бізнес. Демографічна політика уряду, направлена на зниження народжуваності в середньо та довгостроковій перспективі призведе до дефіциту трудових ресурсів. Спостерігається значний дисбаланс у статевовіковій структурі соціуму [176]. Поряд з цим спостерігається значна диференціація між доходами у різних китайських провінціях. Різниця між середніми доходами на сході та заході Китаю може сягати 2,2 рази. Це пояснюється декількома факторами, зокрема нерівністю доходів між сільськими та міськими мешканцями, що може негативно впливати на розвиток економіки Китаю, проте дає можливість для міжнародного бізнесу отримувати доволі дешеву, але низько кваліфіковану робочу силу.

Економічний розвиток Китаю спонукає значні зміни в інституті сім'ї. Зростає число самотніх людей, що стимулюються міжнародними компаніями, оскільки саме такий тип працівників підходить для роботи за

кордоном або в інших регіонах, далеко від дому. Вони більше присвячують себе роботі та легше пристосовуються до іншого соціо-культурного середовища [177].

Технологічні фактори. Китай має значний науково-технічний потенціал, що може використовуватись міжнародним бізнесом. Уряд та компанії, які вже працюють на китайському ринку, роблять акцент на технологічних інноваціях, та інвестують значні кошти у наукові дослідження, розробки та створення інноваційних продуктів [178].

Розвиток сфери високих технологій, який є пріоритетним напрямом розвитку. Значні інвестиції здійснюються в нафтохімічну, енергетичну та ІТ галузі.

Таким чином, після проведення PEST-аналізу можна говорити про позитивне бізнес-середовище для розвитку міжнародного бізнесу та транснаціоналізації компаній на ринку Китаю.

Проведемо аналогічний аналіз для компаній з Китаю та Р. Кореї на японському ринку. PEST-матриця для Японії наведена на рисунку 2.17.

Розглянемо більш детально деякі фактори PEST-аналізу для японського ринку.

<p>Політичні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. форма державного управління;</li> <li>2. структура економіки;</li> <li>3. політична ситуація;</li> </ol>	<p>Економічні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. сповільнення економічного зростання;</li> <li>2. висока вартість робочої сили;</li> <li>3. дефляція національної валюти</li> <li>4. значний інвестиційний потенціал;</li> </ol>
<p>Соціальні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. демографічна ситуація;</li> <li>2. старіння нації</li> <li>3. високі стандарти життя населення;</li> <li>4. розвинена система освіти</li> <li>5. культурні особливості;</li> </ol>	<p>Технологічні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. традиційно високий науково-технічний потенціал;</li> <li>2. значний охопит населення Інтернетом та швидкісним доступом до інформації</li> <li>3. Високий ступінь автоматизації та роботизації</li> </ol>

Рис. 2.17. PEST-матриця умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринку Японії\*

\*Розроблено автором

Політичні фактори впливу на транснаціональний бізнес.

Форма правління Японії – конституційна монархія, в якій положення та влада монарха доволі обмежена. Японська політична система відзначається стабільністю та передбаченістю. Також можна говорити про стабільність податкової системи, системи законодавства й захисту правовласності. Структура економіки є збалансованою, зі значним домінуванням внутрішнього сектору та потенціалом для зовнішніх інвестицій.

Економічні фактори. Одним з негативних факторів є сповільнення економічного зростання та дефляція національної валюти. Поряд з тим спостерігаються дисбаланси зовнішньої торгівлі.

Соціальні фактори. Головним соціальним фактором для міжнародного бізнесу є старіння японської нації, а також досить дорога робоча сила. Окрім того, значний вплив на міжнародний бізнес мають особливості японського культурного простору. Японія має розгалужену систему освіти, що стимулює економічне зростання. Середня освіта є обов'язковою для всього населення країни. Існує значна диференціація отриманої освіти від соціального положення. Більш бідніші сім'ї отримують державну освіту, представники середнього класу отримують приватну освіту. Система охорони здоров'я в Японії підтримує високі соціальні стандарти для всіх верств населення, 70% витрат на охорону здоров'я здійснює держава. У країні створена система медичного страхування. Роботодавці забезпечує участь робітників у національній системі медичного страхування.

Технологічні фактори. Японія має значний науково-технічний потенціал, показник охоплення Інтернетом (82%). В Японії спостерігається високий ступінь автоматизації бізнес-процесів. Також традиційним є високий рівень роботизації виробництва.

Проведемо аналогічний аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу для Республіки Корея (рис. 2.18).

<p style="text-align: center;">Політичні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. централізація влади;</li> <li>2. політика направлена на економічні реформи;</li> <li>3. значні зовнішні політичні зв'язки;</li> <li>4. значний мілітаристичний вплив на політику.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Економічні фактори</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. значний експортний потенціал;</li> <li>2. ефективні економічні реформи направлені на лібералізацію економіки та залучення іноземних інвесторів;</li> <li>3. низький рівень імпорту;</li> <li>4. стабільна податкова система.</li> </ol>
<p style="text-align: center;">Соціальні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. високий рівень заробітних плат;</li> <li>2. висококваліфікована робоча сила;</li> <li>3. швидка урбанізація населення;</li> <li>4. демографічні проблеми;</li> <li>5. низький рівень безробіття.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">Технологічні</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. розвинутий телекомунікаційний сектор;</li> <li>2. наявність великих та національних гравців на ринку високих технологій;</li> <li>3. спеціалізація на високотехнологічній продукції;</li> <li>4. швидкий ріст витрат на дослідження.</li> </ol>

Рис. 2.18. PEST-матриця умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринку Республіки Корея\*

\*Розроблено автором

Політичні фактори впливу на транснаціональний бізнес у Республіці Корея, складаються з наступних елементів: централізованість влади, політична система Р. Кореї стабільна та високо централізована. Поряд з тим, основна політика уряду направлена на проведення структурних реформ економіки, направлена на залучення іноземних інвестицій та диверсифікації експорту. Стабільність політичної системи та значні політичні зв'язки з провідними країнами світу забезпечує міжнародний бізнес прогнозованим зовнішнім середовищем. Однак, негативним фактором є значна мілітаризація політики, через сусідство з Північною Кореєю.

Як було вже зазначено, економічні фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу, мають позитивний характер. Також позитивним фактором є швидка урбанізація населення.

Соціальні фактори. Значний рівень економічного розвитку стимулює ріст заробітних плат місцевих працівників. Через розвинену систему освіти корейські працівники є висококваліфікованими.

Проведений PEST-аналіз описує якісні характеристики для ведення транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії. Однак, для визначення умов ведення бізнесу необхідно перейти до кількісної оцінки вибраних факторів впливу.

Перехід від якісних до кількісних характеристик здійснюється за алгоритмом, висвітлення у пп. 1.3.(формули 1.6 та 1.7), рис. 2.19.

Відповідно до наведеного вище алгоритму проведемо розрахунок інтегрального PEST- показника для країн Східної Азії, табл. 2.23.

Таблиця 2.23

Розрахунок інтегрального PEST- показника впливу на розвиток транснаціонального бізнесу в Китаї\*

Назва	Рейтинг	Назва	Рейтинг
Політичні фактори	2	Економічні фактори	1
державне регулювання;	-0,5	швидкість росту економіки;	1
особливості політичного устрою	0,5	значний ринок робочої сили;	1
правові питання захисту права власності;	-1	експортоорієнтованість бізнесу;	1
обмеження щодо інвестицій, експорту та імпорту;	0	високий потенціал зростання внутрішнього попиту;	1
стабільна політична система.	1	висока інфляція;	-0,5
		надування фінансової бульбашки на ринку нерухомості.	-1
Соціальні фактори	3	Технологічні фактори	4
демографічна ситуація;	0,5	створення центрів науково-технічних розробок;	1
диференціація доходів населення;	-0,5	нові технології виробництва;	1
культурні цінності;	0,5	нові механізми розподілу та перерозподілу товарів	0,5
особливості прийняття рішень	0,5	нові технології просування товарів.	0,5
		створення центрів науково-технічних розробок;	1

\*Розроблено автором

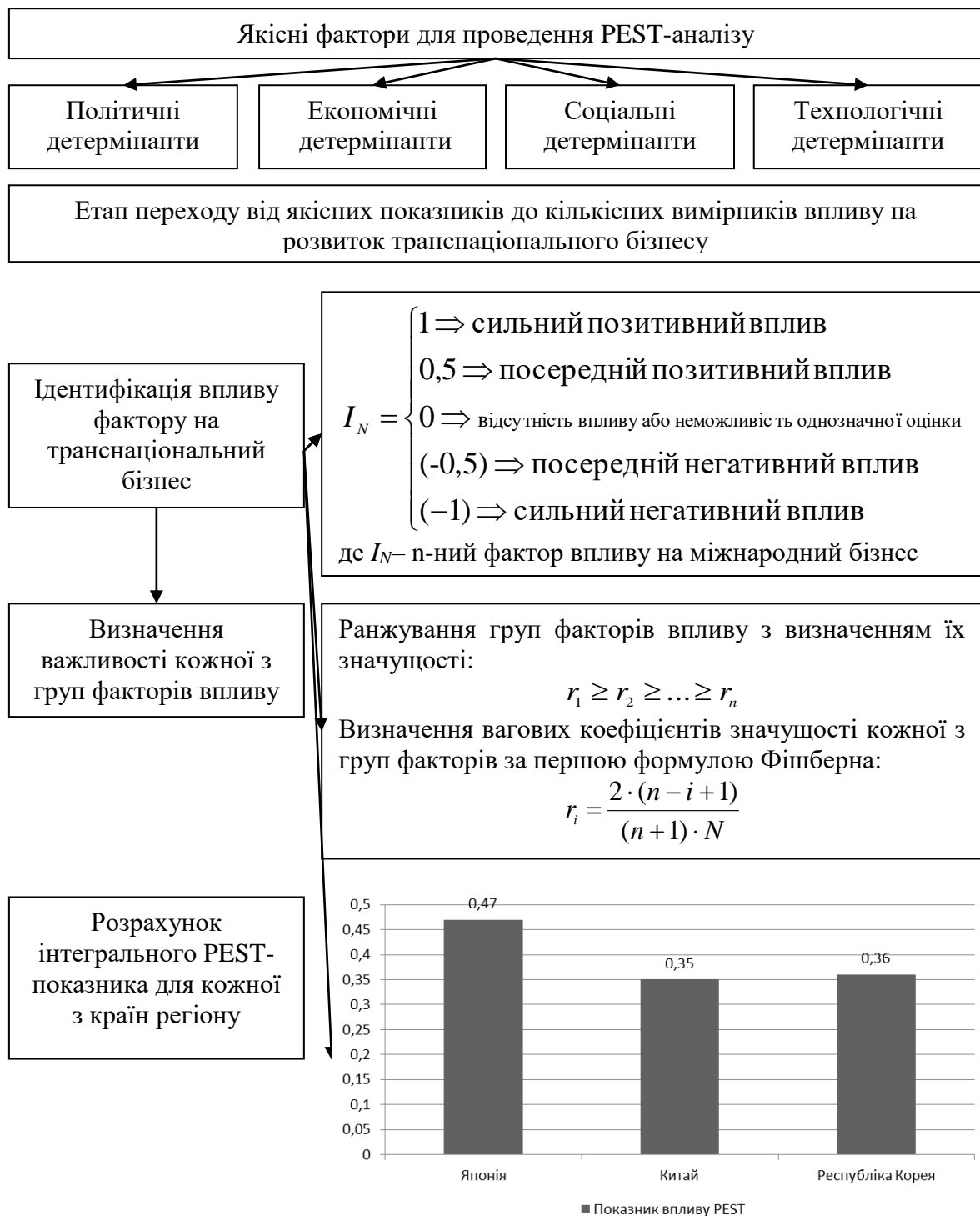


Рис. 2.19. Алгоритм побудови інтегрального PEST-показника впливу на транснаціональний бізнес для країн Східної Азії\*

\*Розроблено автором

Таким чином, на основі даних, наведених у таблиці 2.23, а також аналогічних даних, можливо розрахувати інтегральний PEST-показник для обраних країн.

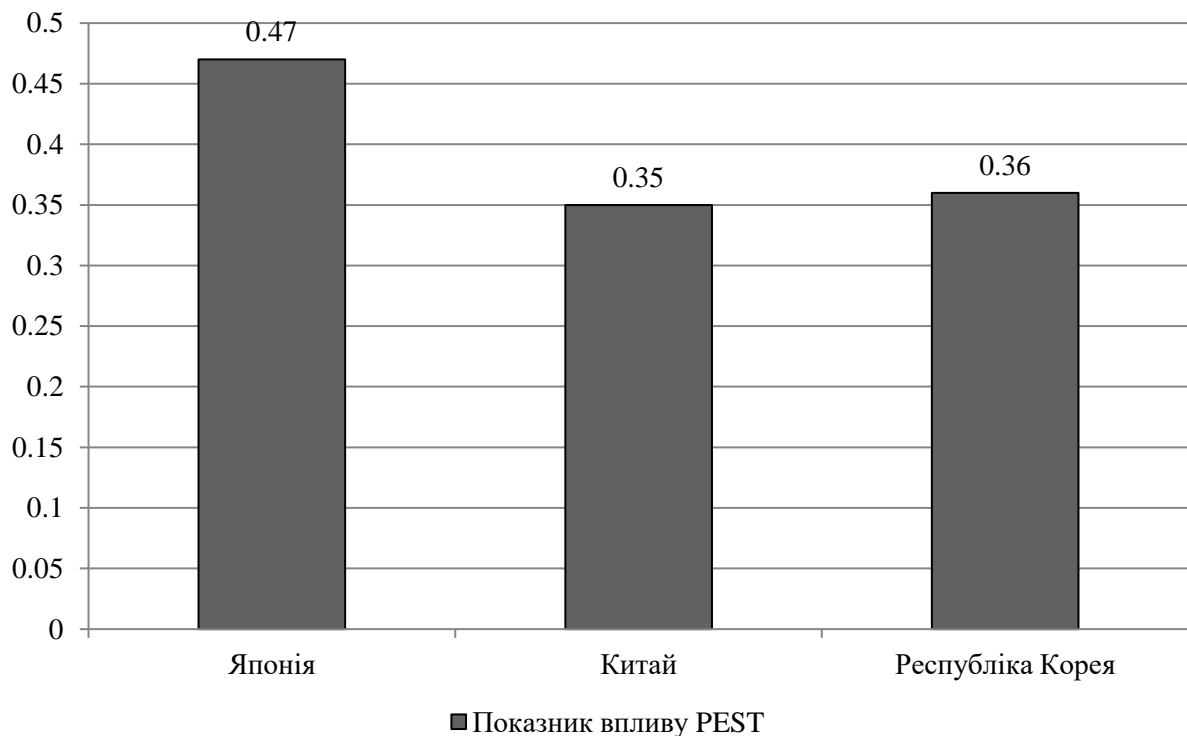


Рис. 2.20. Результати розрахунку інтегрального показника впливу PEST- індикаторів на транснаціональний бізнес країн Східної Азії\*

\*Побудовано автором

Таким чином, найбільший позитивний вплив макроекономічного середовища здійснюється економікою Японії. Однак спостерігається позитивний економічний вплив і в інших економіках Східної Азії.

Побудова PEST-матриць дозволила систематизувати вплив національних економік на розвиток транснаціонального бізнесу, виявити сильні та слабкі сторони східноазійських економік з точки зору розвитку бізнесу. Перехід від якісного опису до інтегрального PEST-показника дозволяє більш репрезентативно описувати систему економічної, соціальної, політичної та технологічної взаємодії, що склались у країнах Східної Азії.

## Висновки до розділу 2

За результатами дослідження можливо сформулювати наступні висновки:

1. Під час дослідження у регіоні Східної Азії виділено три групи країн за рівнем економічного розвитку та сформованості ринку по-перше, країни зі сформованими ринками, до яких відносяться Китай, з автономними територіями, Японія та республіка Корея, по-друге, країни з ринками, що формуються – Монголія, та, по-третє, країна з відсутньою ринковою економікою – КНДР. Країни першої групи є провідними регіональними країнами, зі стабільною економікою та стабільним економічним зростанням. Компанії даних країн активно здійснюють та залучають прямі іноземні інвестиції. Виділені основні якісні фактори впливу на міжнародний бізнес даних країн, серед яких значний експорт капіталу, існування або відсутність адміністративних бар'єрів для входження іноземних компаній на національний ринок, державна політика у сфері інвестування. Досліджено структуру імпорту експорту національних компаній, а також географічну та товарну структуру міжнародної торгівлі

2. Досліджено процеси транснаціоналізації в країнах Східної Азії, виділені основні найбільші транснаціональні корпорації даного регіону, встановлено основні фактори транснаціоналізації компаній країн регіону, а саме кон'юнктура світових ринків, витрати виробництва, умови ведення бізнесу та політика держави у сфері інвестування.

Удосконалено науково-методичний підхід дослідження за рахунок введення скоригованого показника транснаціоналізації бізнесу на основі величини транснаціональних корпорацій країн, який дозволив оцінити вплив уже існуючого в країні міжнародного бізнесу на процеси транснаціоналізації країни.

3. До факторів впливу міжнародної економічної середовища на розвиток транснаціонального бізнесу віднесені: розгортання процесів



міжнародних злиттів і поглинань; стан конкретної галузі світового господарства, до якої відноситься ТНК; вплив динаміки ринків праці країн, які приймають, і міжнародної трудової міграції; лібералізацію міжнародного інвестиційного і торгового обміну; інтеграційні процеси; випадкові чинники. Значну роль у сприйнятливості ТНК до впливу цих факторів відіграє ступінь транснаціональності компанії, яка, у свою чергу, знаходиться в прямій залежності від стану конкурентного середовища в даній галузі світової економіки з поправками для окремих галузей: оптово-роздрібною торгівлі, хімічної промисловості (залежність зворотна). Також встановлено, що серед усіх складових транснаціонального бізнесу прямі іноземні інвестиції за своєю динамікою найбільш чутливі до зміни міжнародного економічного середовища. 1,5-% зміна світового ВВП в річному обчисленні здатна змінити обсяги прямих інвестицій ТНК на 50-70%.

4. На основі побудови CAGE-моделі визначені «дистанції» між країнами регіону та досліджено основні фактори прийняття рішень щодо транснаціоналізаційних стратегій регіональних компаній; виявлено, що основним фактором, що визначає пул країн, на ринки яких відбувається вихід компаній є економічна близькість, у той час, як культурні, географічні та політичні «дистанції» відіграють досить незначну роль.

Таким чином, під час дослідження удосконалено науково-методичний інструментарій, що дозволило провести парний компаративістський аналіз «віддаленості» чи близькості країн - основних партнерів для компаній Східної Азії та сформуванню системи факторів впливу на транснаціоналізацію бізнесу в країнах Східної Азії, а також визначити перспективні ринки для східноазійських ТНК у глобальному економічному середовищі.

5. У роботі запропоновано коефіцієнт сприяння національних економічних умов для розвитку транснаціонального бізнесу (КНеТБ) як відношення розміру ВВП, обсягу зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій до числа вітчизняних ТНК. Виявлено, що середнє значення КНеТБ для розвинених країн становить 0,33. Найбільш близькою до такого

показника серед країн Східної Азії є Японія. Дані по Китаю значно розходяться з зазначеним значенням, і це можна трактувати як невідповідність економічного потенціалу китайської економіки зі станом транснаціонального бізнесу. У китайських компаній потенціал національного господарства до формування ТНК далеко не вичерпаний, і в найближчі роки слід очікувати стійкого зростання їх активності. На динаміку цієї ситуації істотний вплив надаватиме фактор зростання макроекономічних показників досліджуваних країн.

б. На основі PEST-аналізу диверсифіковано основні фактори впливу на транснаціональний бізнес у країнах Східної Азії, запропоновано розрахунок інтегрального показника впливу PEST-факторів на ведення транснаціонального бізнесу. Встановлено, що найбільш сприятливі умови для розвитку бізнесу створено в Японії, друге місце – Республіка Корея і третє - Китай.

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [179], [180],[181],[182],[183].

### РОЗДІЛ 3

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО БІЗНЕС- СЕРЕДОВИЩА

### 3.1 Національні пріоритети й особливості розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії

Для оцінки національних пріоритетів й особливостей розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії (на прикладі Китаю, Японії та Південній Кореї) нами пропонується здійснення кластерного та факторного аналізу за складовими чотирьох світових індексів, які характеризують стан розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобального бізнес-середовища:

1. The Global Enabling Trade Index, 2016 (43 складових) [184].
2. Index of Globalization, 2017 (6 складових) [185].
3. Doing Business, 2017 (8 складових) [120].
4. World Investment Report, 2016-2017 (16 складових) [63].

1. Аналіз складових індексу сприяння торгівлі. У додатку Б наведено складові індексу для Китаю, Японії та Республіки Корея.

Проведений нами кластерний аналіз за країнами дозволив виявити значну спільність торговельних систем Японії та Південній Кореї. Торгова система Китаю має певні відмінності та може бути віднесена до іншого кластеру, рис. 3.1.

Аналогічний висновок можна зробити шляхом дослідження отриманий у результаті аналізу величини стандартних відхилень, які для Китаю дорівнюють 56,5348 та 33,7895; для Японії, Кореї: 31,6279 та 32,4367; для Південної Кореї: 33,9534 та 26,6413.

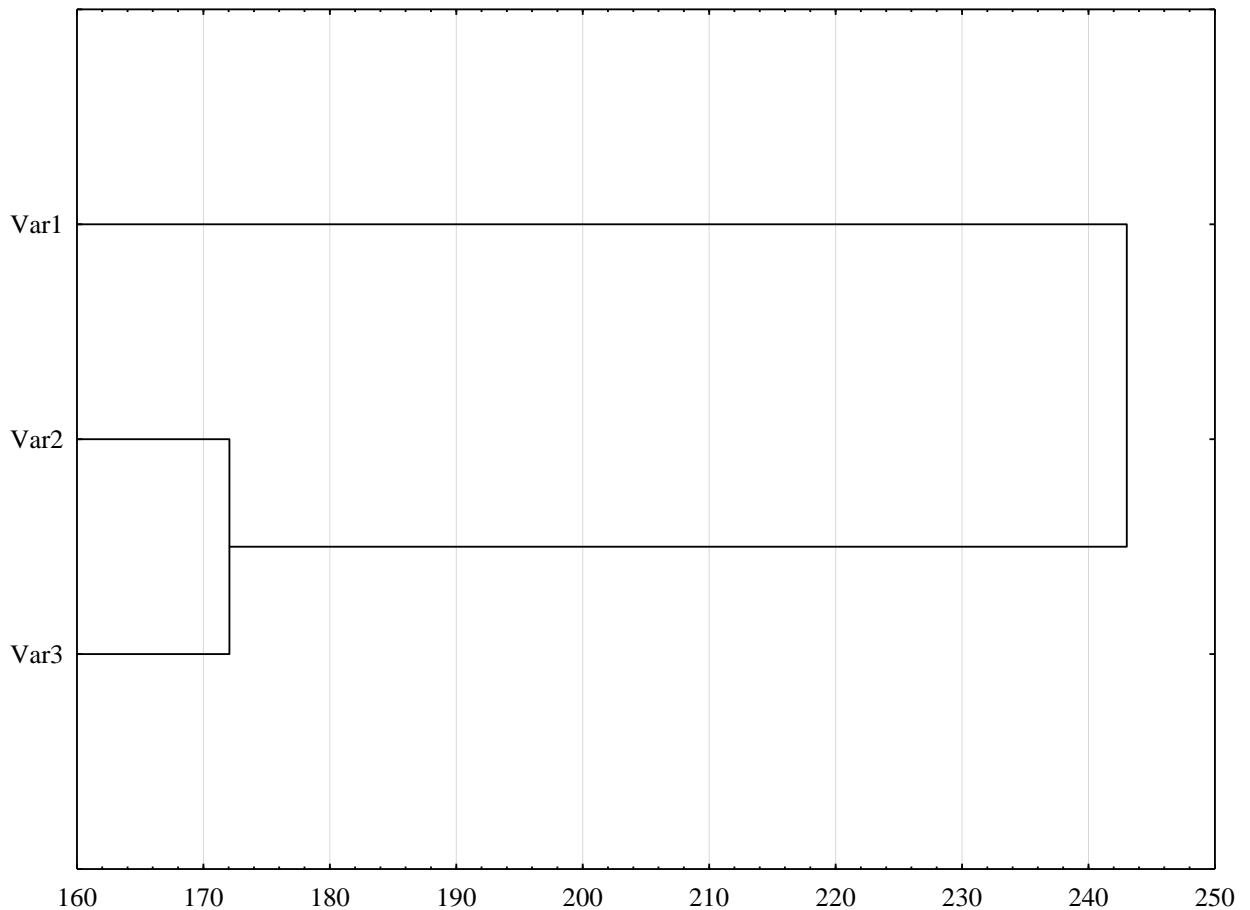


Рис. 3.1. Розподіл за кластерами досліджуваних країн\*

\*Побудовано автором

Результати проведеного кластерного аналізу за кожною зі складових індексу сприяння торгівлі (рис. 3.2, додаток В) доводить про найбільшу значимість для досліджуваних країн таких складових національної торговельної системи, як якість інфраструктури, якість надання електронних бізнес-послуг та якість і прозорість митних процедур на митниці: ефективність процесу митного оформлення; індекс прозорості митниць; доступний пасажиро-кілометраж; якість залізничної інфраструктури; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; якість доріг; легкість та доступність доставки; логістика; можливість виявлення та відстеження; своєчасність доставки; використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; індекс якості електронних урядових послуг

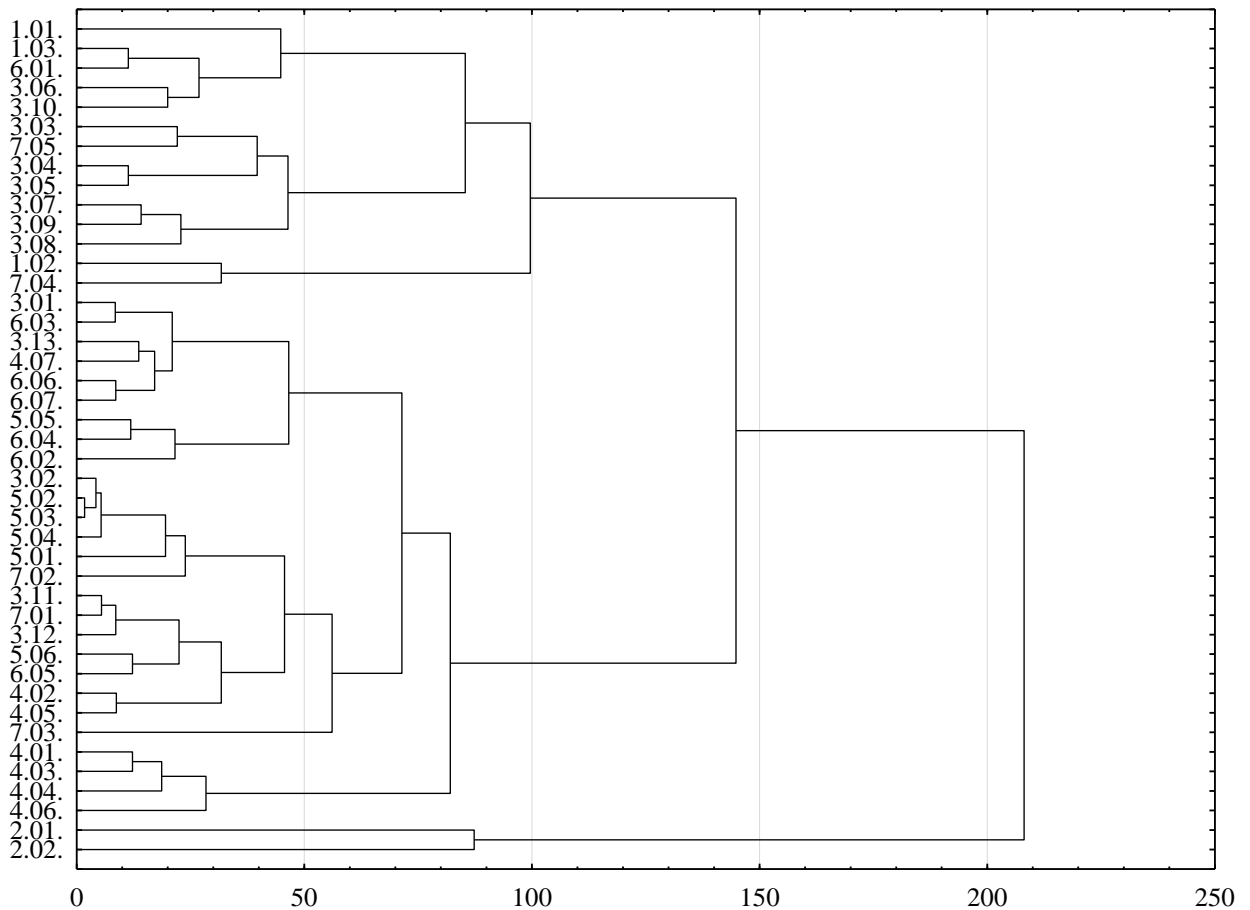


Рис. 3.2. Розподіл по кластерам складових індексу сприяння торгівлі\*  
\*Побудовано автором

Проведений факторний аналіз виявив для досліджуваних складових лише один значимий фактор, дисперсія якого дорівнює 73,51032% , табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Таблиця власних значень факторів\*

Дисперсія кожного з факторів				
	Дисперсія фактору	Відсоток від загальної дисперсії для кожного з факторів	Кумулятивна дисперсія факторів	Накопичений відсоток від загальної дисперсії –%
1	2,205310	73,51032	2,205310	73,51032

\*Розраховано автором

Виділення факторних навантажень (табл. 3.2. та 3.3) допомагає зробити зіставлення й інтерпретацію кореляції між фактором і країнами та складовими

Тому вони представляються найбільш важливою інформацією, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

Таблиця 3.2

## Факторні навантаження за досліджуваними країнами\*

Факторні навантаження. Головні компоненти (>,700000)	
Китай	0,852059
Японія	0,884607
Республіка Корея	0,834730
Загальна дисперсія	2,205310
Частка загальної дисперсії	0,735103

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.2, фактор має високі та майже однакові навантаження для кожної з досліджуваних країн, що доводить його переважне знання. Що стосується факторних навантажень відносно складових індексу сприяння торгівлі, табл. 3.3, розрахунки довели вагоме знання для країн доступу на зовнішні ринки та до внутрішнього ринку, ефективність і прозорість роботи прикордонних служб, доступність та якість транспортної інфраструктури, відкритість до міжнародної співпраці; якість і доступність використання інформаційно-комунікативних технологій.

Таблиця 3.3

## Факторні навантаження за індикаторами рейтингу\*

Факторні навантаження Головні компоненти (>,700000)			
1.01.	<b>1,50965</b>	4.05.	0,38405
1.02.	<b>1,39995</b>	4.06.	<b>0,99169</b>
1.03.	<b>1,25520</b>	4.07.	<b>0,81329</b>
2.01.	<b>1,87057</b>	5.01.	<b>0,83839</b>
2.02.	<b>3,23921</b>	5.02.	0,70765
3.01.	0,70039	5.03.	0,69806
3.02.	0,66007	5.04.	0,65323
3.03.	-0,41215	5.05.	0,54327
3.04.	<b>0,93100</b>	5.06.	0,51454
3.05.	<b>0,88474</b>	6.01.	-1,24538
3.06.	<b>1,50344</b>	6.02.	0,39205
3.07.	0,02727	6.03.	0,65275
3.08.	-0,23779	6.04.	0,57871
3.09.	-0,16284	6.05.	0,37712
3.10.	<b>1,13891</b>	6.06.	<b>0,93836</b>

## Продовження таблиці 3.3

3.11.	0,11015	6.07.	<b>0,90897</b>
3.12.	0,12470	7.01.	0,19169
3.13.	<b>1,03602</b>	7.02.	0,31309
4.01.	<b>1,20113</b>	7.03.	-0,10410
4.02.	0,37596	7.04.	<b>0,87199</b>
4.03.	<b>1,21965</b>	7.05.	-0,49047
4.04.	<b>1,30515</b>		

\*Розраховано автором

2. Аналіз складових за індексом глобалізації проводився за 6 основними його складовими, табл. 3.4.

Таблиця 3.4

## Індекс глобалізації (за складовими)\*

	Китай	Японія	Південна Корея
1. Фактичні торговельні потоки	43,49	50,41	62,52
2. Обмеження та податки на міжнародну торгівлю	62,19	76,54	63,76
3. Міжнародні контакти	18,71	43,39	43,81
4. Обсяги інформаційних потоків	65,65	75,59	73,55
5. Рівень культурної інтеграції	78,37	87,91	89,69
6. Політична глобалізація	84,26	88,10	89,58

\*Систематизовано автором

Аналогічно за результатами кластерного аналізу за індексом сприяння торгівлі індекс глобалізації також дозволяє виокремити значну спільність глобалізаційних проявів у Японії та Південній Кореї та деяку відмінність Китаю, який можна віднести до іншого кластеру, табл. 3.5.

Таблиця 3.5

## Стандартні відхилення\*

Means and Standard Deviations (Spreadsheet3)		
	Mean	Std.Dev.
Китай	58,77833	24,21245
Японія	70,32333	19,04537
Південна Корея	70,48500	17,68088

\*Розраховано автором

Відносно кластерного аналізу за складовими індексу глобалізації, найбільше значення для досліджуваних країн мають такі індикатори як

фактичні торговельні потоки та міжнародні контакти, що підтверджуватися дендрограмою кластеризації (рис. 3.3) й матрицею відстаней між індикаторами (табл. 3.6).

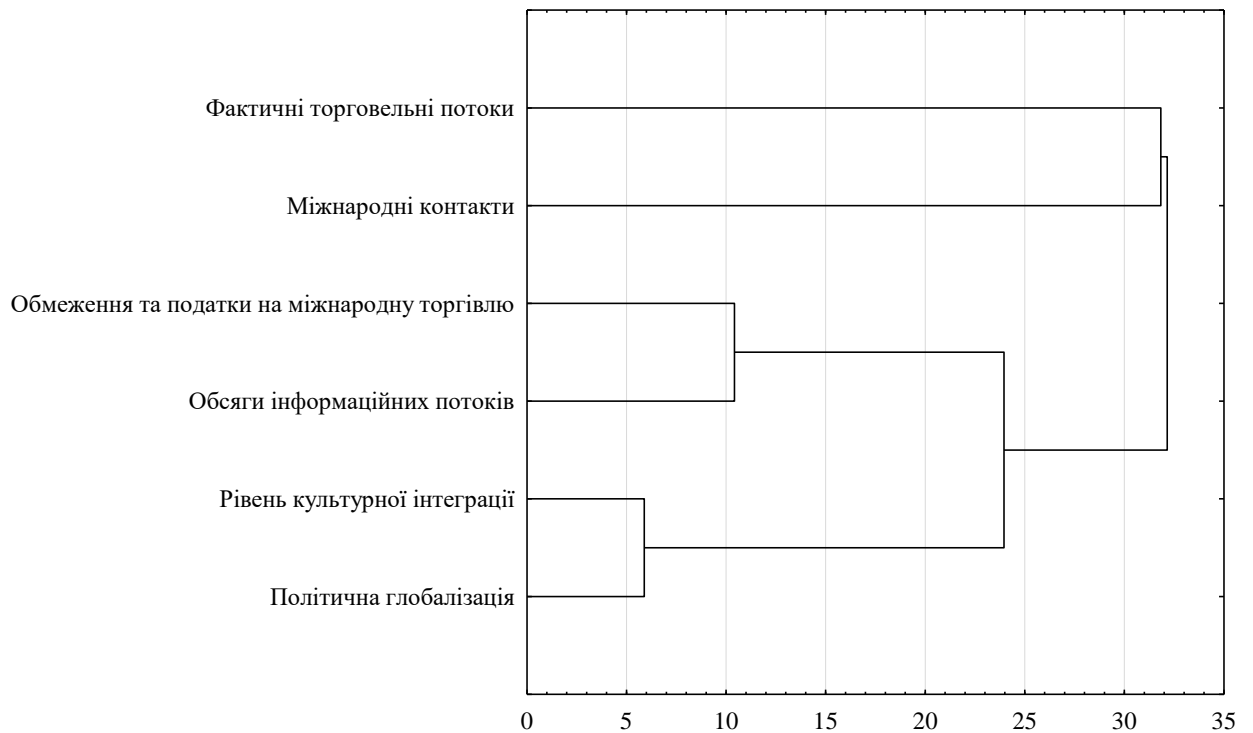


Рис. 3.3. Дендрограма кластеризації за складовими індексу глобалізації\*

\*Розраховано автором

Таблиця 3.6

Матриця відстаней між досліджуваними індикаторами\*

Euclidean distances (Spreadsheet3)						
	1.	2.	3.	4.	5.	6.
1.	0,0	32,2	31,8	35,3	58,0	61,8
2.	32,2	0,0	58,2	10,4	32,6	35,9
3.	31,8	58,2	0,0	64,2	87,4	91,6
4.	35,3	10,4	64,2	0,0	24,0	27,6
5.	58,0	32,6	87,4	24,0	0,0	5,9
6.	61,8	35,9	91,6	27,6	5,9	0,0

\*Розраховано автором

Факторний аналіз складових глобалізації за досліджуваними країнами виявив два вагомих фактори впливу. При цьому основним визначальним



буде лише перший фактор, а другий, як видно на рис. 3.4, у багато разів поступається за силою впливу.

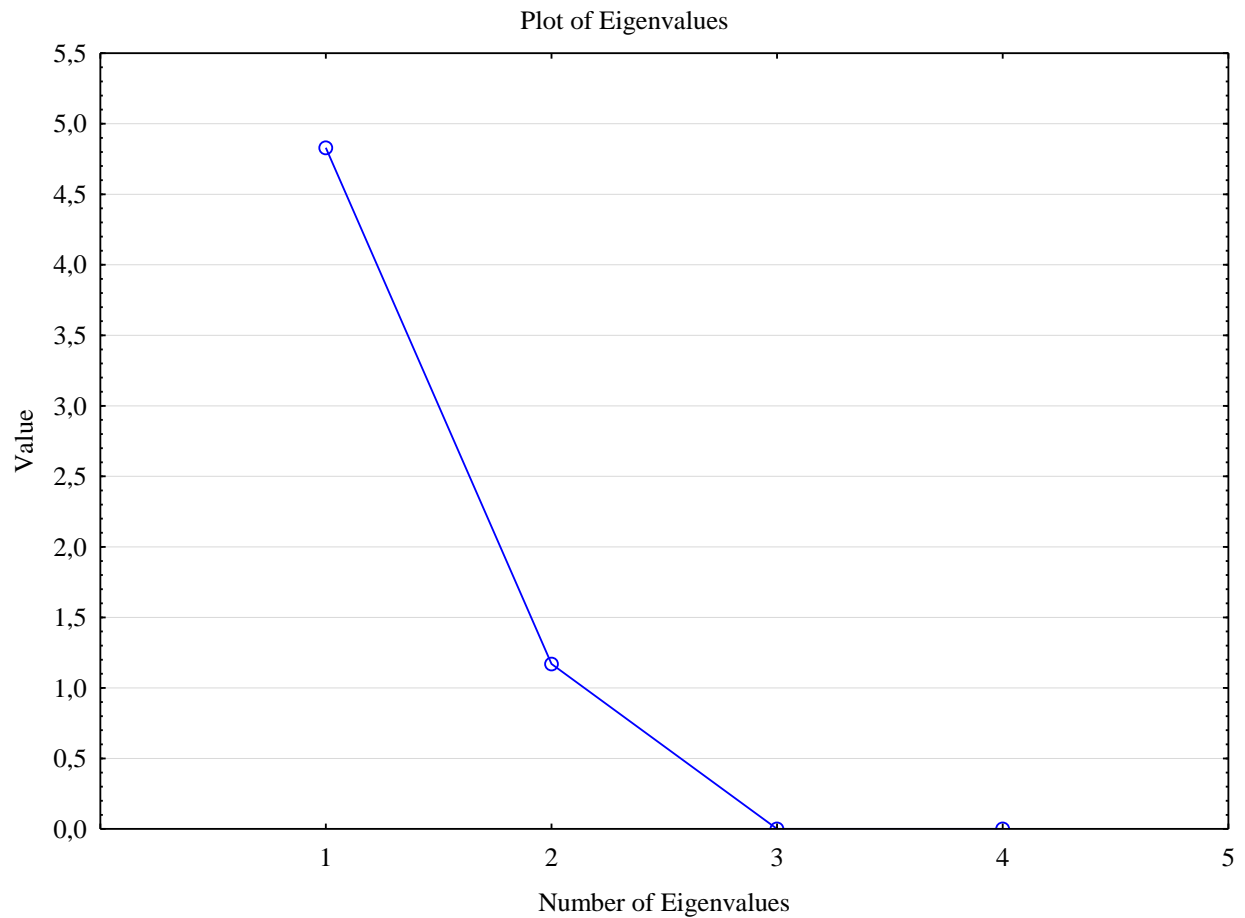


Рис. 3.4. Критерій «кам'янистого осипу»\*

\*Побудовано автором

Підтверджує правильність виділення двох факторів табл. 3.7 із власними значеннями, відсотком загальної дисперсії, накопиченими власними значеннями й накопиченими відсотками.

Таблиця 3.7

Таблиця власних значень факторів\*

Дисперсія кожного з факторів				
	Дисперсія фактору	Відсоток від загальної дисперсії для кожного з факторів	Кумулятивна дисперсія факторів	Накопичений відсоток від загальної дисперсії –%
1	4,829857	80,49762	4,829857	80,4976
2	1,170143	19,50238	6,000000	100,0000

\*Розраховано автором]

Виокремлення факторних навантажень (рис. 3.5 та табл. 3.8) допомагає зробити зіставлення й інтерпретацію кореляції між факторами і змінними. Тому вони є найбільш важливою інформацією, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

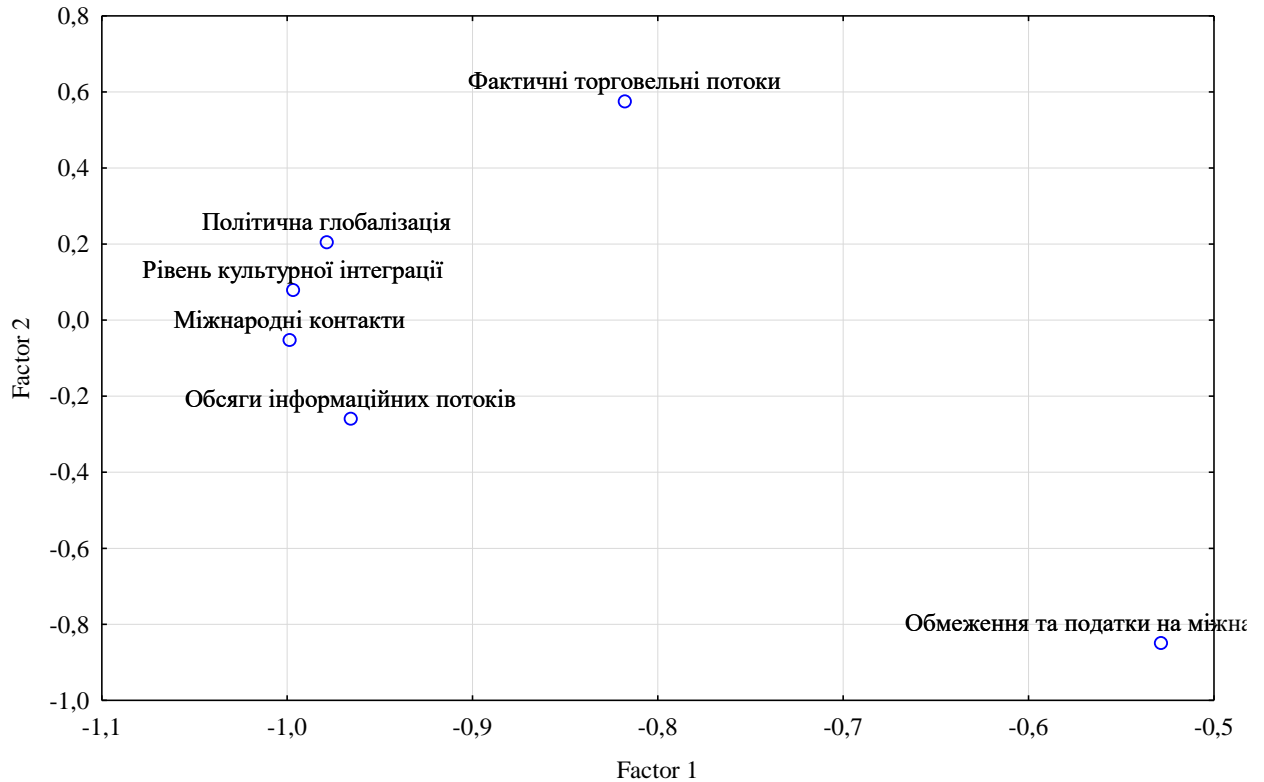


Рис. 3.5. Розподіл змінних по факторах впливу\*

\*Побудовано автором

Таблиця 3.8

Факторні навантаження\*

Факторні навантаження Головні компоненти (>,700000)	Фактор 1	Фактор 2
Фактичні торговельні потоки	<b>-0,817912</b>	0,575343
Обмеження та податки на міжнародну торгівлю	-0,528542	<b>-0,848907</b>
Міжнародні контакти	<b>-0,998650</b>	-0,051953
Обсяги інформаційних потоків	<b>-0,965786</b>	-0,259341
Рівень культурної інтеграції	<b>-0,996815</b>	0,079745
Політична глобалізація	<b>-0,978691</b>	0,205339
Expl. Var	4,829857	1,170143
Prp. Totl	0,804976	0,195024

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.8, найбільші факторні навантаження мають дві перші складові: фактичні торговельні потоки та обмеження й податки на міжнародну торгівлю.

### 3.2 Фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії

Для підвищення об'єктивності факторного аналізу було визначено, які з виділених факторів найбільш виражені в досліджуваних країнах (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Факторні навантаження за досліджуваними країнами\*

Факторні навантаження: головні компоненти		
	Фактор 1	Фактор 2
Китай	<b>-0,986325</b>	-0,600414
Японія	0,026812	<b>1,154389</b>
Республіка Корея	<b>1,013136</b>	-0,553975

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.10, фактор, пов'язаний з податками та обмеженнями, на міжнародну торгівлю найбільший вплив має лише на Японію. Фактор, що охоплює більшість складових глобалізації, тісно пов'язаний з Китаєм і Республікою Кореєю.

На рис. 3.6 наведено динаміку індексу глобалізації в період з 1977 по 2017 рр., яка свідчить, що всі три країни стають все більш глобалізованими.

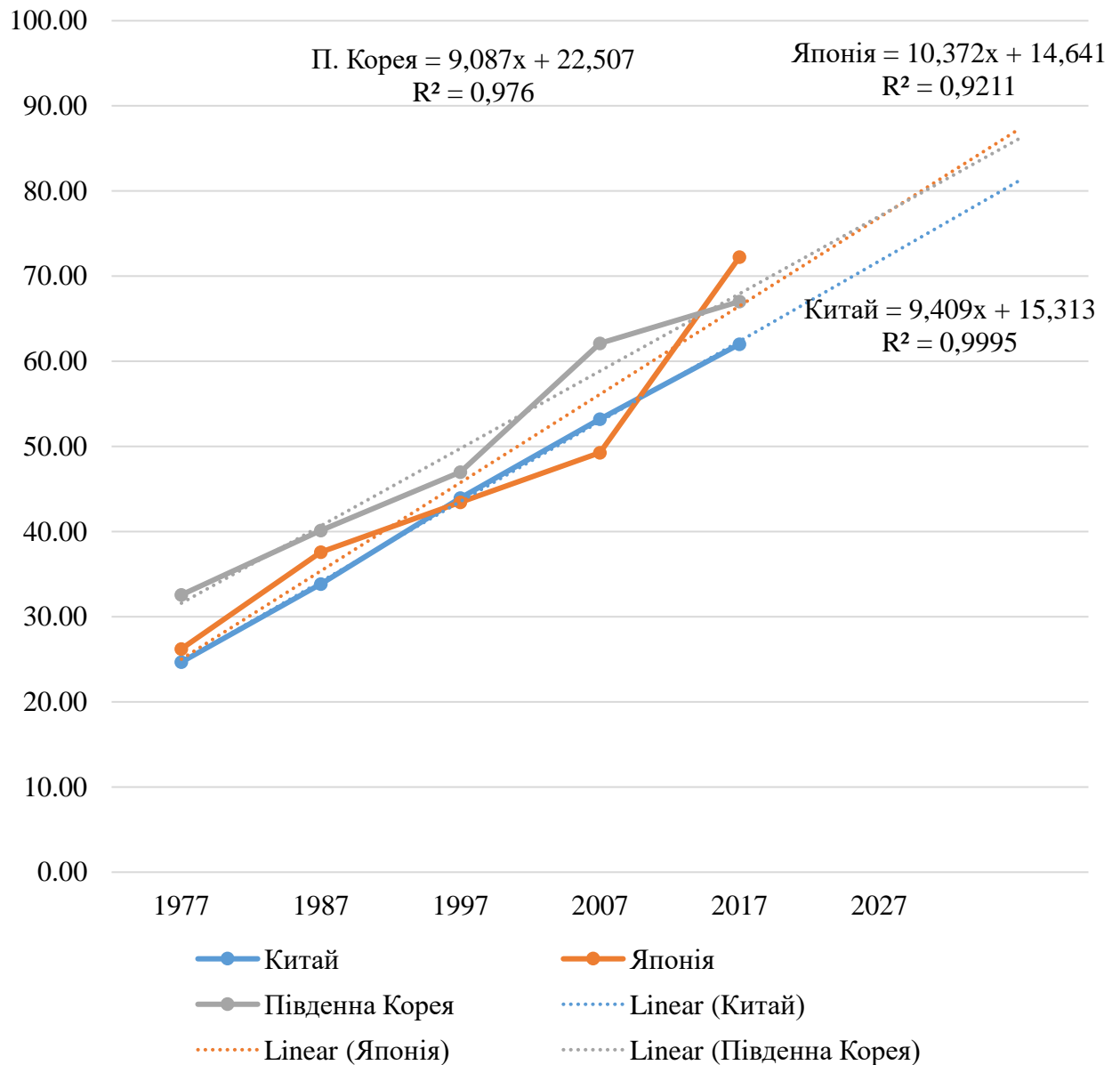


Рис. 3.6. Динаміка індексу глобалізації Китаю, Японії та Південної Кореї\*

\*Побудовано автором

Відносно складових глобалізації, як видно на рис. 3.7, найменший рівень економічної глобалізації має Китай; найбільший рівень соціальної глобалізації має Японія. Що стосується політичної глобалізації, вона майже однакова в усіх досліджуваних країнах.

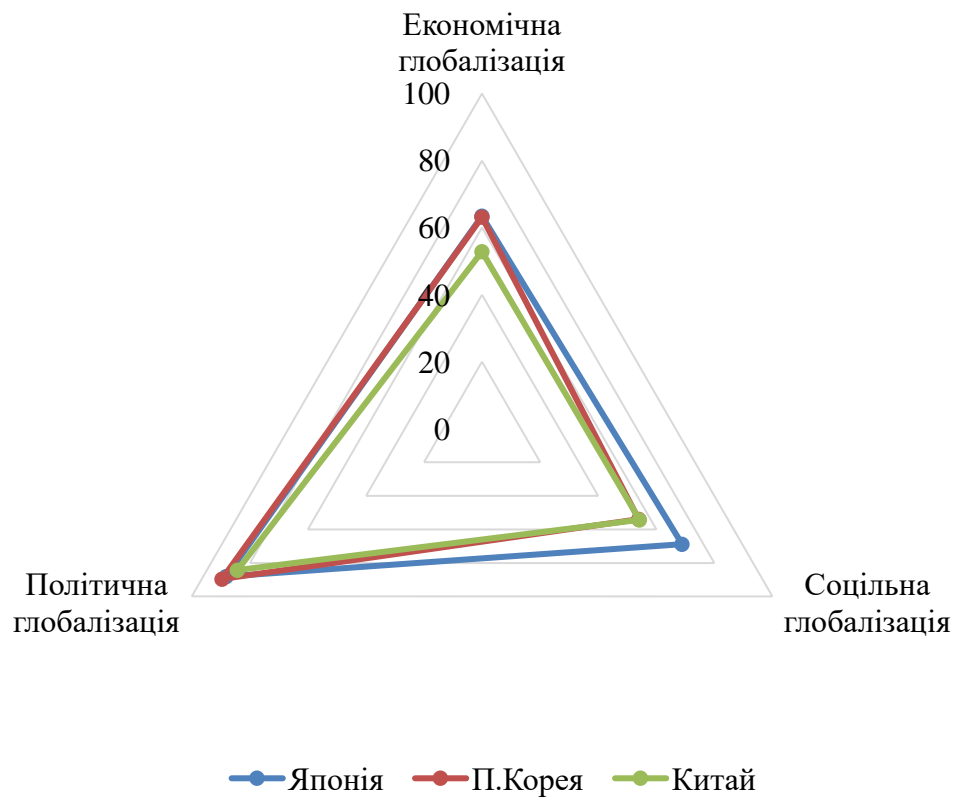


Рис. 3.7. Складові глобалізації за досліджуваними країнами\*

\*Побудовано автором

3. Індекс сприяння бізнесу було проаналізовано за вісьмома складовими по кожній з досліджуваних країн. У табл. 3.10 наведено динаміку індексу для Китаю, Японії та Республіки Корея за період 2010 по 2017 рр.

Таблиця 3.10

Індекс сприяння бізнесу (2010-2017 рр.)\*

	DB 2010	DB 2011	DB 2012	DB 2013	DB 2014	DB 2015	DB 2016	DB 2017
Китай	56,52	59,45	58,58	59,94	61,13	63,14	62,86	64,28
Японія	78,39	77,98	78,88	78,81	78,39	75,19	75,36	75,53
Південна Корея	81,53	81,77	82,69	83,74	83,92	83,69	83,86	84,07

\*Систематизовано автором

У середньому, за досліджуваний нами період, найбільший рівень сприяння має Південна Корея (83 бали), найменший – Китай (60 бали). Японія серед досліджуваних країн має середній рівень сприяння бізнесу (77 бали), рис. 3.8.

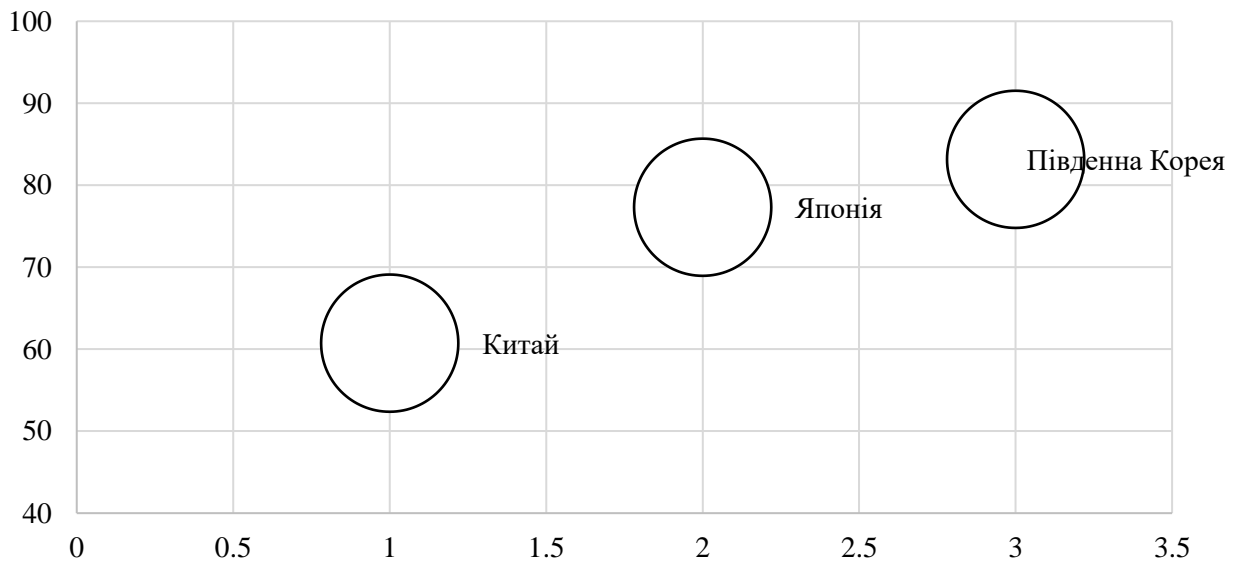


Рис. 3.8. Рівень сприяння бізнесу в досліджуваних країнах, за період з 2010 по 2017 рр.\*

\*Побудовано автором

Що стосується складових індексу сприяння бізнесу, у таблиці 3.11 наведено дані по кожній з досліджуваних країн.

Таблиця 3.11

#### Індекс сприяння бізнесу (по складових)\*

	Китай	Японія	Південна Корея
Створення підприємств	127	89	11
Отримання дозволів на будівництво	177	60	31
Підключення до системи електропостачання	97	15	1
Реєстрація власності	42	49	39
Отримання кредитів	62	82	44
Захист міноритарних інвесторів	123	53	13
Оподаткування	131	70	23
Міжнародна торгівля	96	49	32
Забезпечення виконання контрактів	5	48	1
Дозвіл неплатоспроможності	53	2	4

\*Систематизовано автором

Аналогічно, з результатами кластерного аналізу за двома попередніми індексами, індекс сприяння бізнесу також дозволяє виокремити значну спільність у бізнес-системах Японії та Південній Кореї і деяку відмінність Китаю, який можна віднести до іншого кластеру.

Відносно кластерного аналізу за складовими індексу, найбільша відповідність індикаторів для всіх країн притаманна таким складовим як реєстрація власності, отримання кредитів та безпечність виконання контрактів, рис. 3.9.

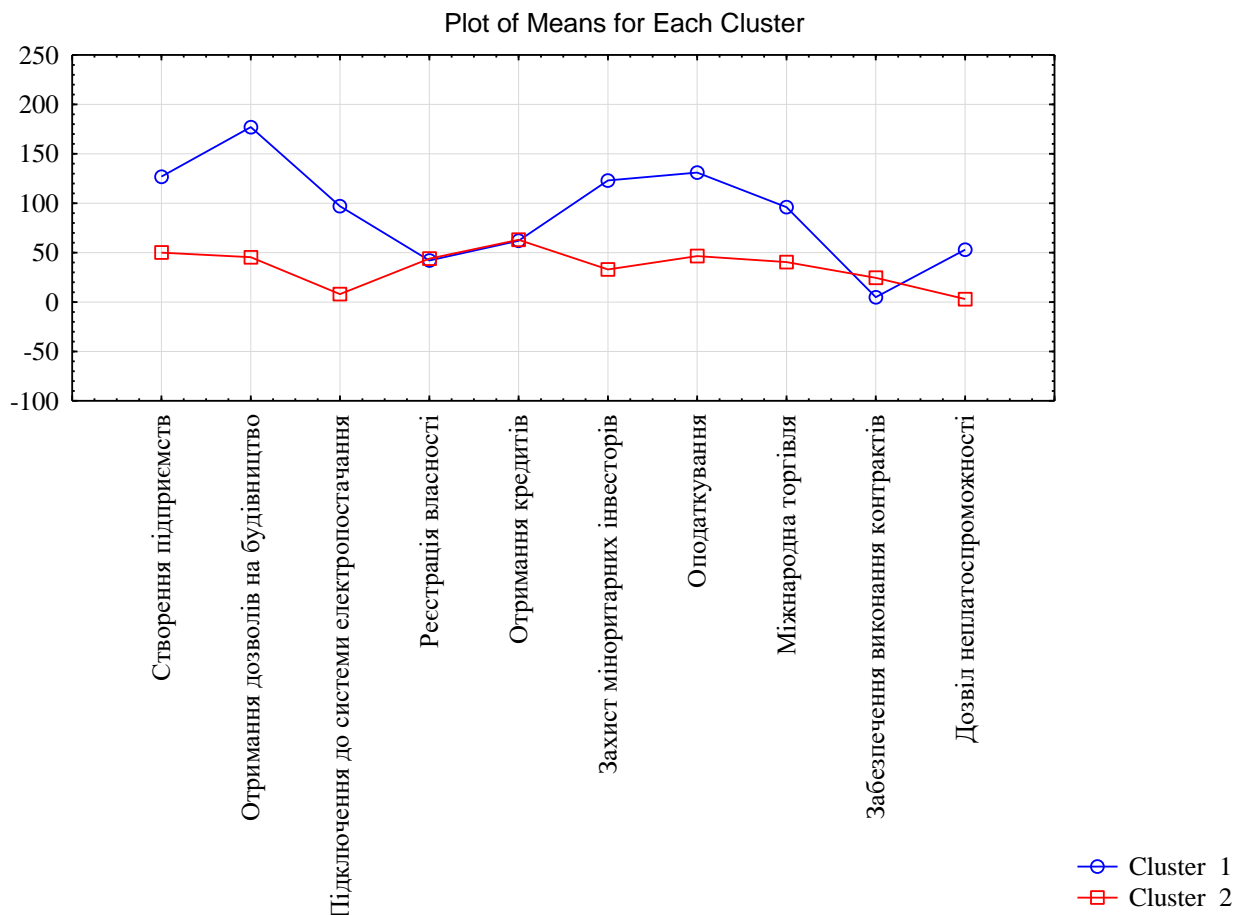


Рис. 3.9. Складові індексу за їх розподіл за кластерами\*

\*Побудовано автором

Факторний аналіз складових індексу сприяння бізнесу за досліджуваними країнами виявив один вагомий фактор впливу.

Підтверджує правильність виділення фактору впливу табл. 3.12 із власними значеннями, відсотком загальної дисперсії, накопиченими власними значеннями й накопиченими відсотками.

Таблиця 3.12

Таблиця власних значень факторів\*

Дисперсія кожного з факторів				
	Дисперсія фактору	Відсоток від загальної дисперсії для кожного з факторів	Кумулятивна дисперсія факторів	Накопичений відсоток від загальної дисперсії –%
1	1,682313	56,07709	1,682313	56,07709

\*Розраховано автором

Виділення факторних навантажень (табл. 3.13) допомагає зробити зіставлення та інтерпретацію кореляції між факторами і змінними. Тому вони представляють найбільш важливу інформацію, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

Таблиця 3.13

Факторні навантаження\*

Факторні навантаження Головні компоненти (>,700000)	Фактор 1
Створення підприємств	-0,69418
Отримання дозволів на будівництво	<b>1,05510</b>
Підключення до системи електропостачання	<b>1,20153</b>
Реєстрація власності	-0,16428
Отримання кредитів	<b>1,06990</b>
Захист міноритарних інвесторів	-0,04061
Оподаткування	-0,70478
Міжнародна торгівля	-0,32789
Забезпечення виконання контрактів	<b>1,19573</b>
Дозвіл неплатоспроможності	<b>1,65948</b>
Expl.Var	1,682313
Prp.Totl	0,560771

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.13, найбільші факторні навантаження мають отримання дозволів на будівництво, підключення до системи електропостачання, отримання кредитів, забезпечення виконання контрактів, дозвіл неплатоспроможності.



Для підвищення об'єктивності факторного аналізу було визначено, які з виділених факторів найбільш виражені в досліджуваних країнах (табл. 3.14).

Таблиця 3.14

## Факторні навантаження по досліджуваних країнах

Факторні навантаження: головні компоненти	
	Фактор 1
Китай	0,579929
Японія	0,862966
Республіка Корея	0,775426

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.14, виокремлений фактор має найбільший вплив саме на Японію, дещо менший на Південну Корею. Вплив на Китай досить вагомий, але у порівнянні з двома іншими країнами, значно менший.

4. Індекс інвестиційного клімату було проаналізовано за досліджуваними країнами за 16 складовими, які наведено в табл. 3.15

Таблиця 3.15

## Індекс інвестиційного клімату (за складовими)\*

		Китай	Японія	Південна Корея
1	Щорічний приплив ПІІ, млн. дол.	133700,0	11388,4	10826,6
2	Щорічний відтік ПІІ, млн. дол.	183100,0	145242,4	27274,2
3	Загальний обсяг ПІІ, млн. дол.	1354404,0	186713,6	184969,7
4	Загальний відтік ПІІ, млн. дол.	1280974,6	1400694,1	306145,0
5	Приплив ПІІ від ВВП, %	2,8	1,0	2,6
6	Відтік ПІІ від ВВП, %	3,8	12,7	6,5
7	Внутрішній запас ПІІ від ВВП, %	12,1	3,8	13,1
8	Зовнішні запаси ПІІ від ВВП, %	11,4	28,4	21,7
9	Вплив ТНК на економіку продавця, млн. дол.	5886,7	20088,4	-366,7
10	Вплив ТНК на економіку покупця, млн. дол.	92221,4	80645,7	4755,9
11	Кількість ТНК за економікою продавця	380,0	138	108,0
12	Кількість ТНК за економікою покупця	421	490	79
13	Обсяг перспективних ПІІ проектів	110356	48449	32199
14	Кількість проектів, що є об'єктами ПІІ	62495	8463	9896
15	Кількість оприлюднених проектів з ПІІ	611	964	237
16	Кількість перспективних ПІІ проектів	800	213	153

\*Систематизовано автором

Аналогічно з результатами кластерного аналізу за трьома попередніми індексами індекс привабливості інвестиційного клімату дозволяє виокремити значну спільність Японії та Південній Кореї та деяку відмінність Китаю, який можна віднести до іншого кластеру.

Відносно кластерного аналізу за складовими індексу, найменша відповідність індикаторів для всіх країн притаманна таким складовим як загальний обсяг ПІІ та загальний відтік ПІІ. За всіма іншими складовими, як видно на рис. 3.10, обидві країни мають майже ідентичні показники.

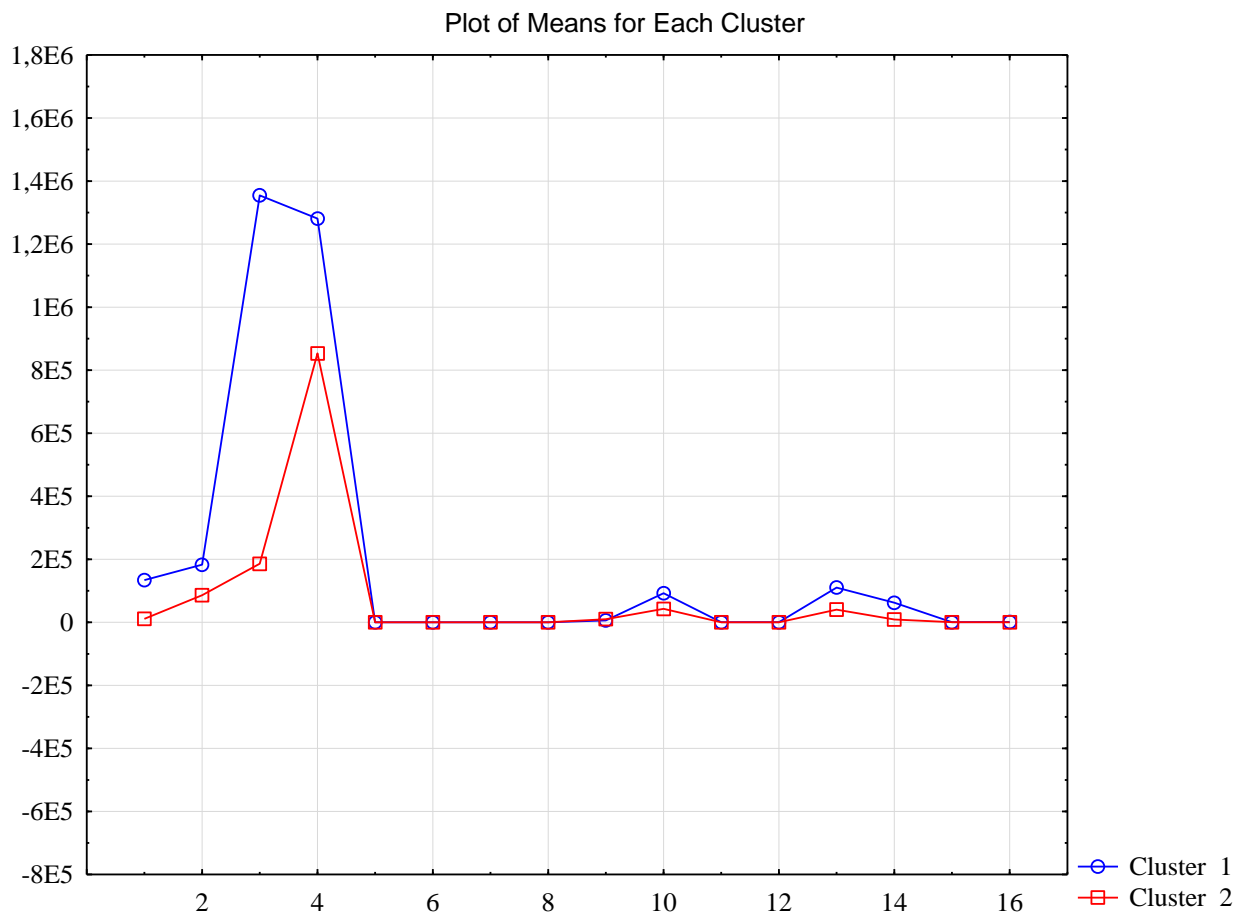


Рис. 3.10. Складові індексу за їх розподілом за кластерами\*

\*Побудовано автором

Факторний аналіз складових індексу сприяння бізнесу за досліджуваними країнами виявив два вагомих фактори впливу, що підтверджується критерієм «кам'янистого осипу», рис. 3.11.

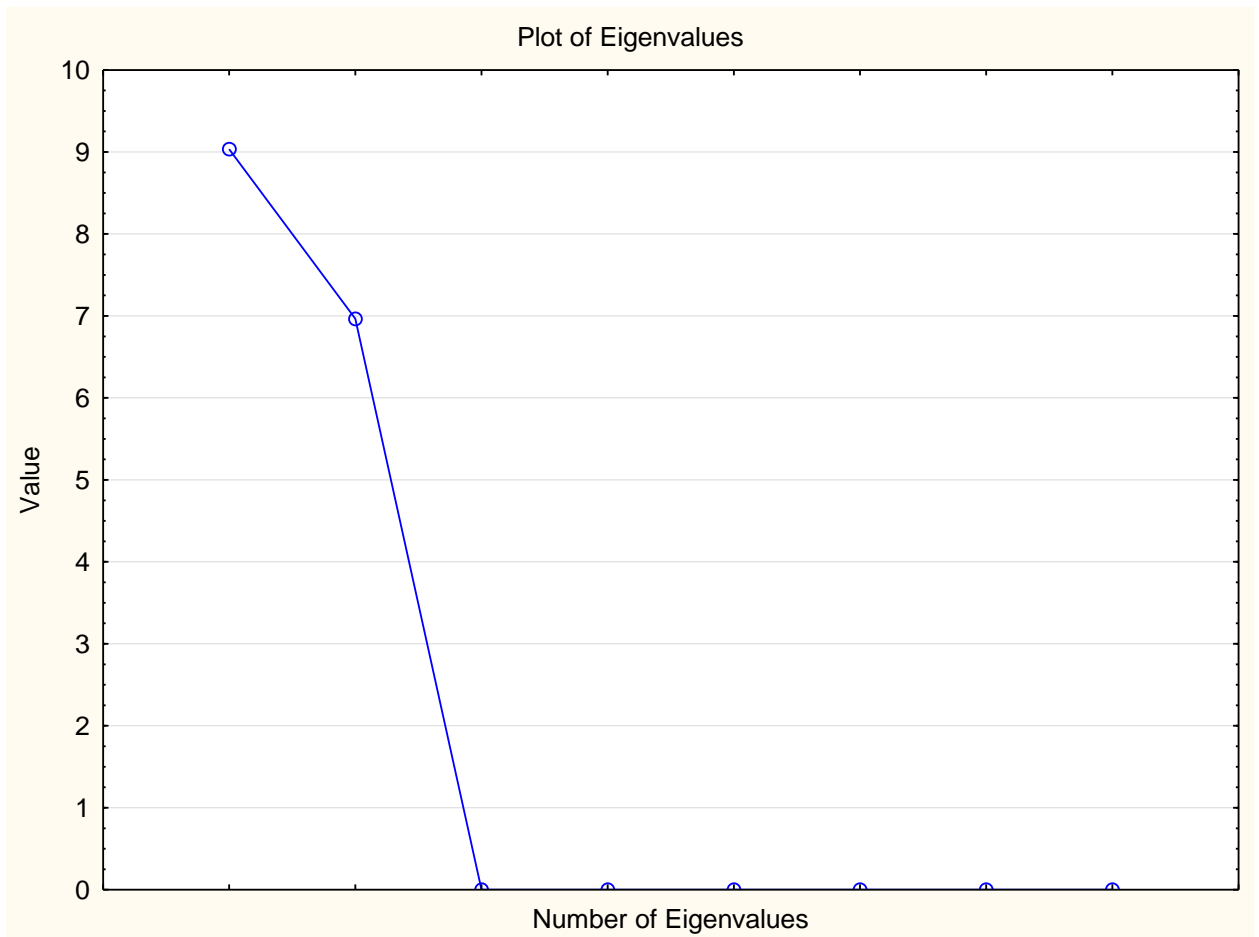


Рис. 3.11. Критерій «кам'янистого осипу»\*

\*Побудовано автором

Підтверджує правильність виділення двох факторів, табл. 3.16, із власними значеннями, відсотком загальної дисперсії, накопиченими власними значеннями і накопиченими відсотками.

Таблиця 3.16

Таблиця власних значень факторів\*

Дисперсія кожного з факторів				
	Дисперсія фактору	Відсоток від загальної дисперсії для кожного з факторів	Кумулятивна дисперсія факторів	Накопичений відсоток від загальної дисперсії –%
1	9,034859	56,46787	9,03486	56,4679
2	6,965141	43,53213	16,00000	81,4568

\*Розраховано автором

Виділення факторних навантажень (табл. 3.17) допомагає зробити зіставлення та інтерпретацію кореляції між факторами і змінними. Тому вони представляють найбільш важливу інформацію, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

Таблиця 3.17

## Факторні навантаження

Факторні навантаження Головні компоненти (>,700000)	Фактор 1	Фактор 2
Щорічний приплив ПШ, млн. дол.	<b>-0,997863</b>	-0,065343
Щорічний відтік ПШ, млн. дол.	-0,736594	0,676335
Загальний обсяг ПШ, млн. дол.	<b>-0,997684</b>	-0,068013
Загальний відтік ПШ, млн. дол.	-0,473347	<b>0,880876</b>
Приплив ПШ від ВВП, %	-0,530893	<b>-0,847439</b>
Відтік ПШ від ВВП, %	0,684783	0,728747
Внутрішній запас ПШ від ВВП, %	-0,346276	<b>-0,938133</b>
Зовнішні запаси ПШ від ВВП, %	<b>0,891459</b>	0,453102
Вплив ТНК на економіку продавця, млн. дол.	0,150755	<b>0,988571</b>
Вплив ТНК на економіку покупця, млн. дол.	-0,655680	0,755039
Кількість ТНК за економікою продавця	<b>-0,999507</b>	0,031387
Кількість ТНК за економікою покупця	-0,421915	<b>0,906636</b>
Обсяг перспективних ПШ проектів	<b>-0,991697</b>	0,128596
Кількість проектів, що є об'єктами ПШ	<b>-0,995713</b>	-0,092496
Кількість оприлюднених проектів з ПШ	-0,085928	<b>0,996301</b>
Кількість перспективних ПШ проектів	<b>-0,999893</b>	0,014659
Expl.Var	9,034859	6,965141
Prp.Totl	0,564679	0,435321

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.17, найбільші факторні навантаження за першим фактором мають: щорічний приплив ПШ, загальний обсяг ПШ, зовнішні запаси ПШ від ВВП, кількість ТНК за економікою продавця, Обсяг перспективних ПШ проектів, кількість проектів, що є об'єктами ПШ, кількість перспективних ПШ проектів. За другим фактором найбільші факторні навантаження мають: внутрішній запас ПШ від ВВП, вплив ТНК на економіку продавця, кількість ТНК за економікою покупця, кількість оприлюднених проектів з ПШ.

Для підвищення об'єктивності факторного аналізу було визначено, які з виділених факторів найбільш виражені в досліджуваних країнах (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

## Факторні навантаження по досліджуваних країнах\*

Факторні навантаження: головні компоненти		
	Фактор 1	Фактор 2
Китай	1,154550	0,01864
Японія	-0,593420	0,99055
Республіка Корея	-0,561130	-1,00919

\*Розраховано автором

Як видно з табл. 3.18, виокремлений перший фактор має найбільший вплив на Китай, а другий фактор – на Республіку Корею та Японію.

Отже, проведений нами багатофакторний аналіз індексів, що характеризують стан розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобального бізнес-середовища в досліджуваних країнах, виявив певні фактори впливу. За результатами аналізу серед досліджуваних 73 складових ми можемо виокремити 21, які мають найбільший вплив на розвиток транснаціонального бізнесу в Китаї, Японії та Республіці Кореї:

1. Тарифна ставка.
2. Доля імпорту, що не обкладається митом заголом.
3. Основні тарифи.
4. Переважаюча маржа на цільових ринках.
5. Час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури.
6. Витрати при імпорті: прикордонні процедури.
7. Якість залізничної інфраструктури.
8. Індекс розвитку мережі лінійного судноплавства.
9. Індекс якості доріг.
10. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача».
11. Рівень культурної інтеграції.
12. Реєстрація власності.
13. Оподаткування.
14. Забезпечення виконання контрактів.

15. Щорічний приплив ПШ.
16. Прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг.
17. Кількість транскордонних ТНК.
18. Обсяг перспективних ПШ проектів.
19. Кількість проектів, що є об'єктами ПШ.
20. Кількість оприлюднених проектів з ПШ.
21. Кількість перспективних ПШ проектів.

За допомогою кластерного та факторного аналізу визначимо фактори, що є найбільш вагомими для розвитку транснаціонального бізнесу в Китаї, Японії та Республіці Кореї. Кластерний аналіз довів, найбільша відповідність індикаторів для всіх країн притаманна таким складовим як переважаюча маржа на цільових ринках, рівень культурної інтеграції, реєстрація власності, кількість оприлюднених проектів з ПШ, рис. 3.12.

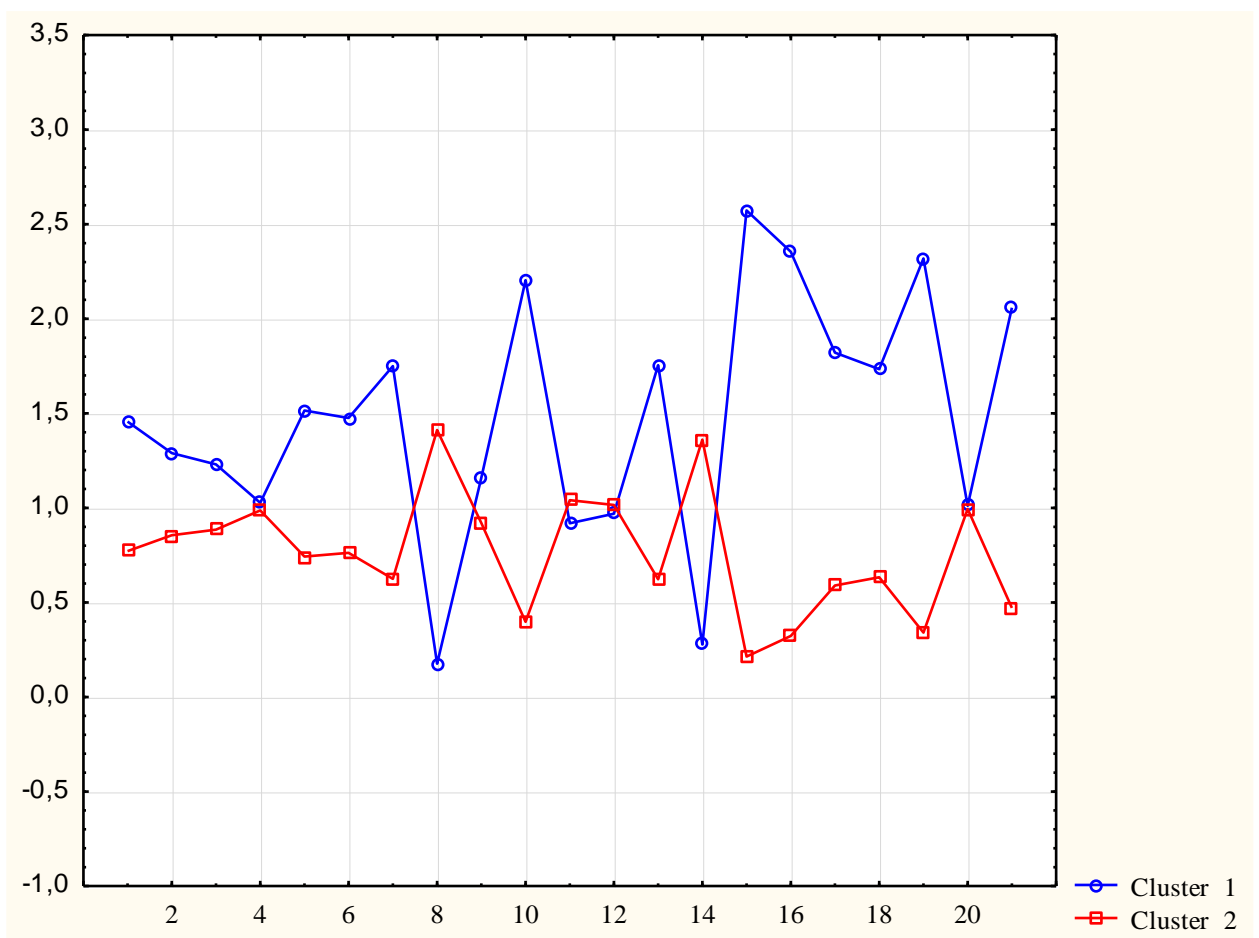


Рис. 3.12. Складові індексу за їх розподілом за кластерами\*

\*Побудовано автором

Також кластерний аналіз підтвердив схожість величин стандартних відхилень для Республіки Кореї дорівнюють 30,1682, для Японії –41,1887, для Китаю – 51,7981. Як видно за всіма 4 індексами системи транснаціонального бізнесу в Японії та Південній Кореї є схожими та базуються на однакових або близьких за змістом особливостях. Система транснаціонального бізнесу Китаю дещо інша, хоча є й багато спільного. На рис. 3.13. відображено ступінь спільності по кожній з країн за визначеними змінними (зелений колір – високий ступінь спільності).

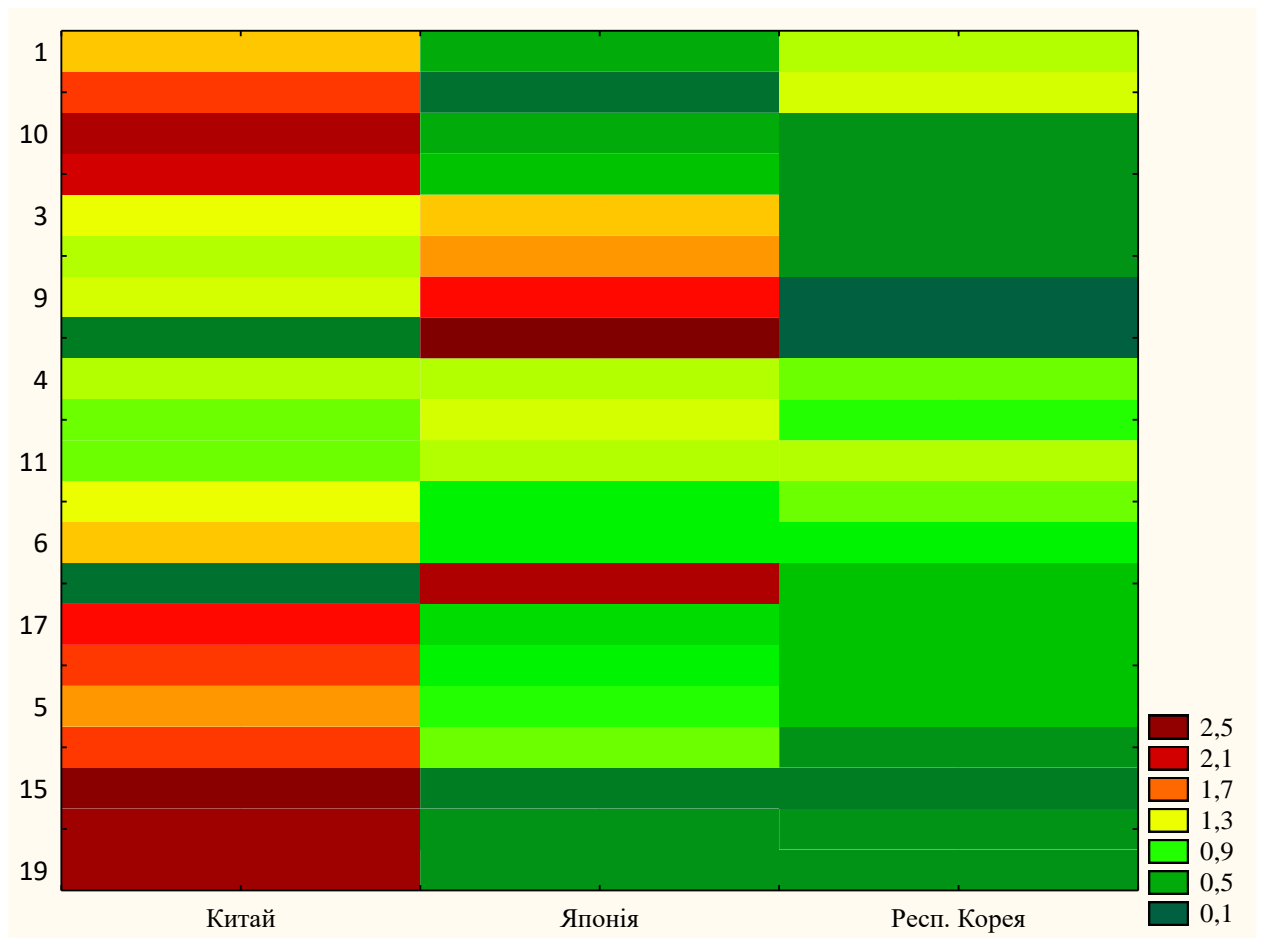


Рис. 3.13. Діаграма подібності досліджуваних країн за системою транснаціонального бізнесу\*

\*Побудовано автором

Факторний аналіз складових формування системи транснаціонального бізнесу за досліджуваними країнами виявив два вагомих фактори впливу.

При цьому основним визначальним буде лише перший фактор, а другий, як видно на рис. 3.14, у багато разів поступається за силою впливу.

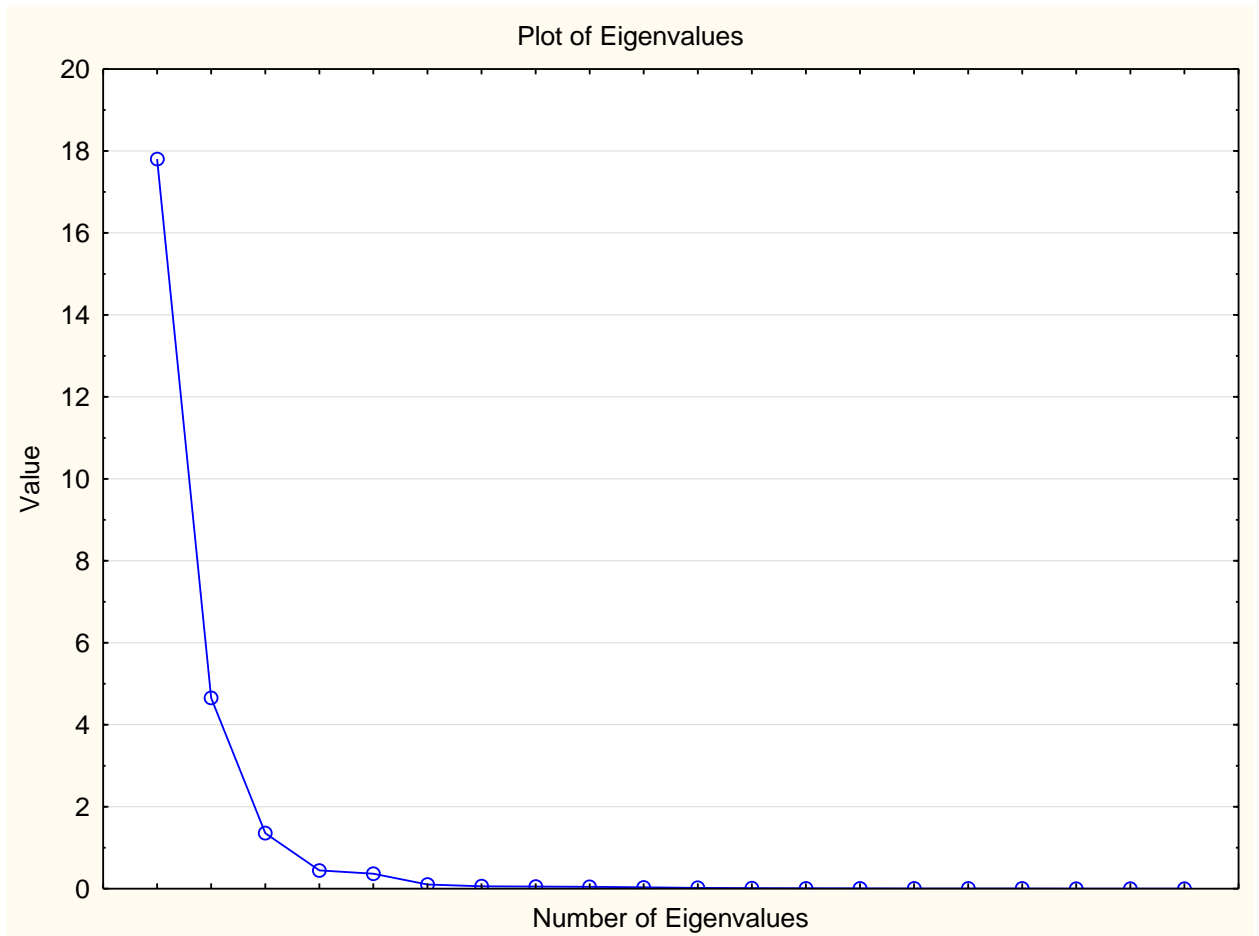


Рис. 3.14. Критерій «кам'янистого осипу»\*

\*Побудовано автором

Підтверджує правильність виділення двох факторів табл. 3.19 з власними значеннями, відсотком загальної дисперсії, накопиченими власними значеннями і накопиченими відсотками.

Таблиця 3.19

Таблиця власних значень факторів\*

Дисперсія кожного з факторів				
	Дисперсія фактору	Відсоток від загальної дисперсії для кожного з факторів	Кумулятивна дисперсія факторів	Накопичений відсоток від загальної дисперсії –%
1	17,80186	71,20745	17,80186	71,20745
2	4,65626	18,62505	22,45813	89,83250

\*Розраховано автором



Виділення факторних навантажень (рис. 3.15 та табл. 3.20) допомагає зробити зіставлення та інтерпретацію кореляції між факторами і змінними. Тому вони представляють найбільш важливу інформацію, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

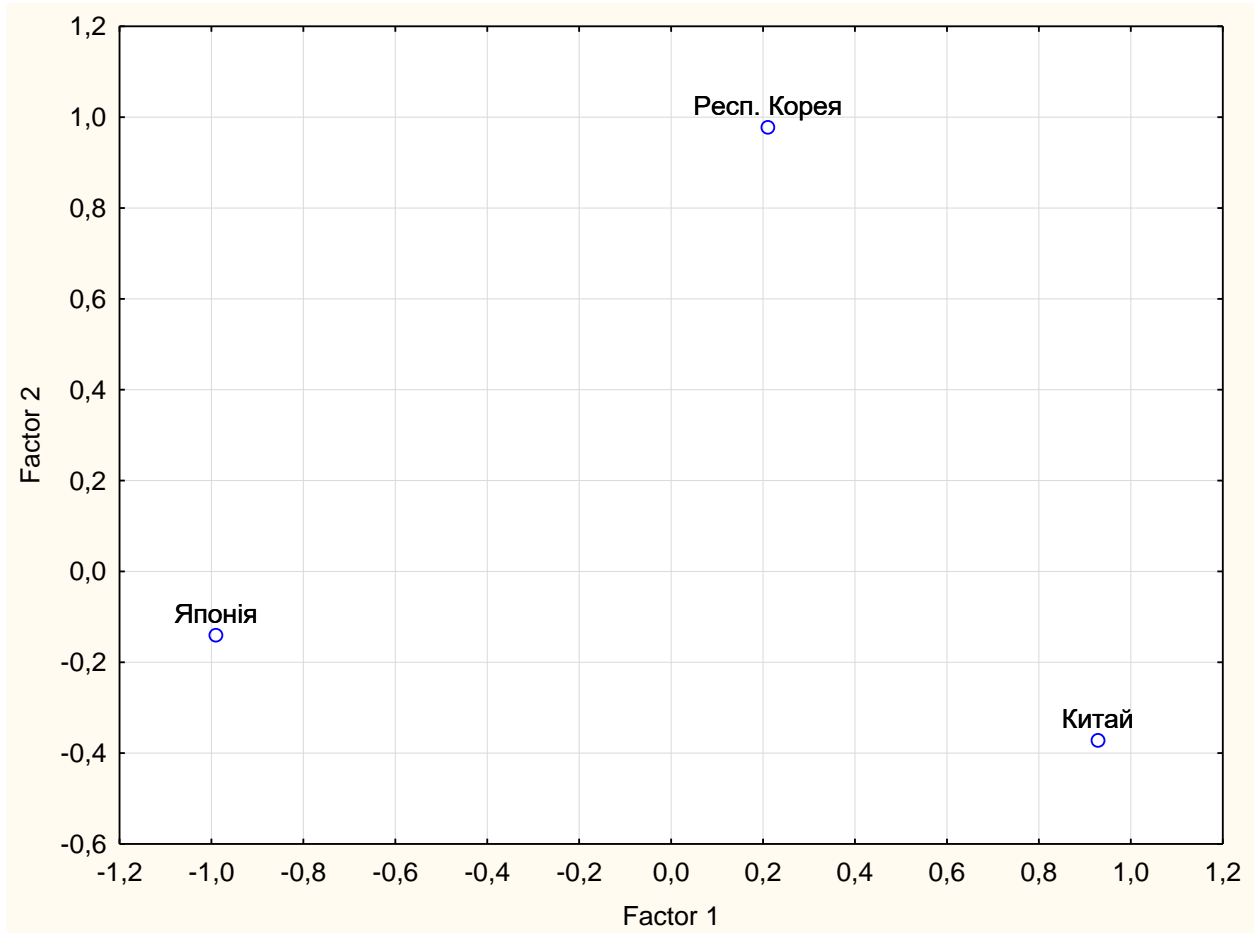


Рис. 3.15. Розподіл змінних за факторами впливу\*

\*Побудовано автором

Таблиця 3.20

Факторні навантаження\*

Факторні навантаження Головні компоненти (>,700000)	Фактор 1	Фактор 2
1. Тарифна ставка.	0,53467	<b>1,43190</b>
2. Доля імпорту, що не обкладається митом у загальному.	0,15794	<b>1,19230</b>
3. Основні тарифи.	-0,61967	-0,49908
4. Переважаюча маржа на цільових ринках.	-0,27701	<b>1,21153</b>
5. Час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури.	0,08712	0,06893
6. Витрати при імпорті: прикордонні процедури.	0,24961	0,64074
7. Якість залізничної інфраструктури.	<b>1,04973</b>	<b>1,48453</b>
8. Індекс розвитку мережі лінійного судноплавства.	<b>2,04765</b>	0,36224
9. Індекс якості доріг.	<b>1,11265</b>	<b>1,43078</b>
10. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача».	<b>0,84522</b>	<b>0,93285</b>

11. Рівень культурної інтеграції.	-0,31995	<b>1,55799</b>
12. Реєстрація власності.	-0,40898	<b>1,12279</b>
13. Оподаткування.	0,15096	-0,77737
14. Забезпечення виконання контрактів.	<b>2,41606</b>	<b>0,98268</b>
15. Щорічний приплив ПІІ.	<b>1,30750</b>	<b>1,32654</b>
16. Прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг.	<b>1,09445</b>	<b>0,94042</b>
17. Кількість транскордонних ТНК.	0,48644	-0,21987
18. Обсяг перспективних ПІІ проектів.	0,33736	-0,22331
19. Кількість проектів, що є об'єктами ПІІ.	<b>1,09060</b>	<b>0,80224</b>
20. Кількість оприлюднених проектів з ПІІ.	<b>0,90611</b>	-0,29585
21. Кількість перспективних ПІІ проектів.	0,71650	-0,64197
Expl.Var	1,886357	1,113643
Prp.Totl	0,628786	0,371214

\*Розраховано автором

Результати проведеного факторного аналізу за найбільш вагомими факторами формування системи транснаціонального бізнесу за досліджуваними країнами можна надати у вигляді рівнянь:

$$\begin{aligned}
 F1 = & 0,53467x_1 + 0,15794x_2 - 0,61967x_3 - 0,27701x_4 + 0,08712x_5 + 0,24961x_6 + \\
 & + 1,04973x_7 + 2,04765x_8 + 1,11265x_9 + 0,84522x_{10} - 0,31995x_{11} - 0,40898x_{12} - \\
 & - 0,15096x_{13} + 2,41606x_{14} + 1,30750x_{15} + 1,09445x_{16} + 0,48644x_{17} + \\
 & + 0,33736x_{18} + 1,09060x_{19} + 0,90611x_{20} + 0,71650x_{21}
 \end{aligned} \quad (3.1)$$

$$\begin{aligned}
 F2 = & 1,43190x_1 + 1,19230x_2 - 0,49908x_3 + 1,21153x_4 + 0,06893x_5 + 0,64074x_6 + \\
 & + 1,48453x_7 + 0,36224x_8 + 1,43078x_9 + 0,93285x_{10} + 1,55799x_{11} + 1,12279x_{12} - \\
 & - 0,77737x_{13} + 0,98268x_{14} + 1,32654x_{15} + 0,94042x_{16} - 0,21987x_{17} - \\
 & - 0,22331x_{18} + 0,80224x_{19} - 0,29585x_{20} - 0,64197x_{21}
 \end{aligned} \quad (3.2)$$

де  $x_1$  – тарифна ставка;  $x_2$  – частка імпорту, що не обкладається митом у загальному імпорті;  $x_3$  – основні тарифи;  $x_4$  – переважаюча маржа на цільових ринках;  $x_5$  – час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури;  $x_6$  – витрати при імпорті: прикордонні процедури;  $x_7$  – якість залізничної інфраструктури;  $x_8$  – індекс розвитку мережі лінійного судноплавства;  $x_9$  – індекс

якості доріг;  $x_{10}$  – використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»;  $x_{11}$  – рівень культурної інтеграції;  $x_{12}$  – реєстрація власності;  $x_{13}$  – оподаткування;  $x_{14}$  – забезпечення виконання контрактів;  $x_{15}$  – щорічний приплив ПШ;  $x_{16}$  – прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг;  $x_{17}$  – кількість транскордонних ТНК;  $x_{18}$  – обсяг перспективних ПШ проектів;  $x_{19}$  – кількість проектів, що є об'єктами ПШ;  $x_{20}$  – кількість оприлюднених проектів з ПШ;  $x_{21}$  – кількість перспективних ПШ проектів.

Як видно з табл. 3.20 найбільші факторні навантаження за першим фактором мають: 7. Якість залізничної інфраструктури; 8. Індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; 9. Індекс якості доріг; 10. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; 14. Забезпечення виконання контрактів; 15. Щорічний приплив ПШ; 16. Прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; 19. Кількість проектів, що є об'єктами ПШ; 20. Кількість оприлюднених проектів з ПШ.

Найбільші факторні навантаження за другим фактором мають: 1. Тарифна ставка; 2. Доля імпорту, що не обкладається митом у загальному; 4. Переважаюча маржа на цільових ринках; 7. Якість залізничної інфраструктури; 9. Індекс якості доріг; 10. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; 11. Рівень культурної інтеграції; 12. Реєстрація власності; 14. Забезпечення виконання контрактів; 15. Щорічний приплив ПШ; 16. Прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; 19. Кількість проектів, що є об'єктами ПШ.

Одночасний вплив двох факторів мають такі складові як: 7. Якість залізничної інфраструктури; 9. Індекс якості доріг; 10. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; 14. Забезпечення виконання контрактів; 15. Щорічний приплив ПШ; 19. Кількість проектів, що є об'єктами ПШ; 19. Кількість проектів, що є об'єктами ПШ.

Для підвищення об'єктивності факторного аналізу було визначено, які з виділених факторів найбільш виражені в досліджуваних країнах (табл. 3.20).

Як видно з табл. 3.21, перший фактор має найбільший вплив на Японію та Китай, другий фактор – на Республіку Корею.

## Факторні навантаження по досліджуваних країнах\*

Факторні навантаження: головні компоненти		
	Фактор 1	Фактор 2
Китай	<b>0,928261</b>	-0,371929
Японія	<b>0,990072</b>	-0,140561
Республіка Корея	0,210820	<b>0,977525</b>
Expl.Var	1,886357	1,113643
Prp.Totl	0,628786	0,371214

\*Розраховано автором

Отже, проведені розрахунки дали змогу виокремити 6 основних факторів, що мають найбільший вплив на формування системи транснаціонального бізнесу за досліджуваними країнами, рис. 3.16.

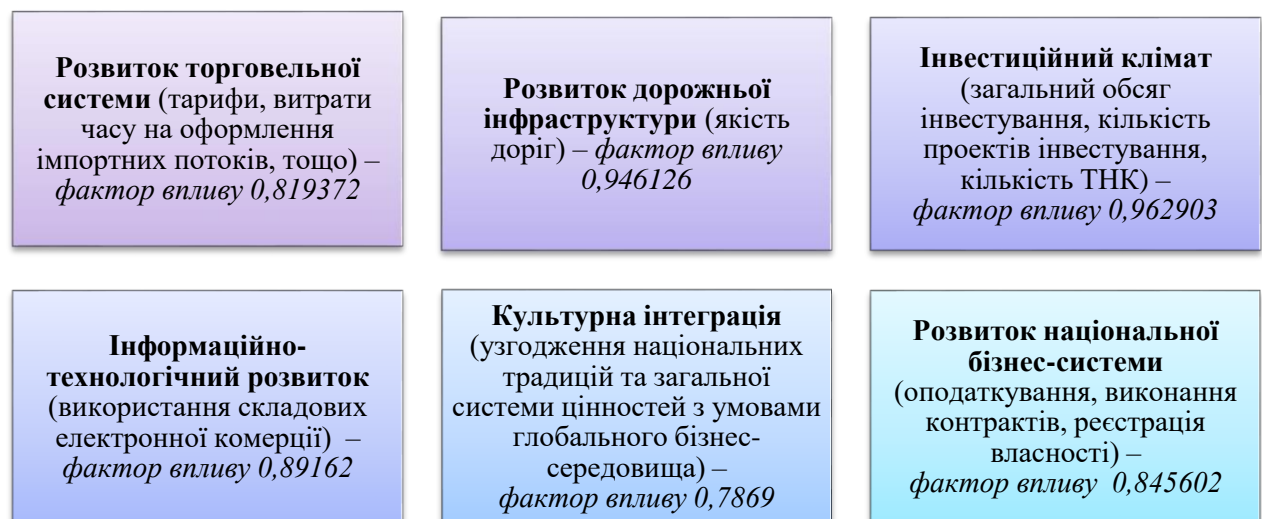


Рис. 3.16. Фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії\*

\*Розроблено автором

Таким чином, можна зробити висновок, що на формування та розвиток системи транснаціонального бізнесу в Китаї, Японії, Південній Кореї найбільш впливають: розвиток торговельної системи, розвиток дорожньої інфраструктури, інвестиційний клімат, інформаційно-технологічний розвиток, культурна інтеграція, розвиток національної бізнес-системи. Тому,

для формування концепт-моделі виходу ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище слід враховувати, перш за все, саме фактори.

### **3.3 Формування концепт-моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище**

За результатами аналізу національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії розглянуто два можливі сценарії входження азійських ТНК на світові ринки [186]. Китайський сценарій ґрунтується на потужній державній підтримці процесу транснаціоналізації, планомірної і послідовної експансії в усі ключові регіони світу з формуванням на базі холдингових структур внутрішньої системи міжнародного поділу праці [187]. Розвиток даного сценарію має супроводжуватися державними заходами зі штучного заниження конкуренції на своєму ринку в країні базування ТНК [188].

Японсько-корейський сценарій передбачає використання принципів ринкової економіки при мінімальному впливі держави: часте та швидке оновлення номенклатури товарів, що сприяє збільшенню кількості потенційних покупців; концентрування уваги виключно на тих групах товарів, що є найбільш конкурентними саме на сучасному етапі; впроваджувати виключно інноваційні види продукції й інвестувати в освіту та передові наукові розробки при підтримці державної влади [189; 190].

Формування системи транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії пов'язано з бурхливим зростання економік Японії, Китаю та Республіки Кореї у другій половині ХХ століття [191].

Глобалізація, демократизація та «цифровізація» стали тими тенденціями, які проявили себе в 1990-х роках ХХ століття та призвели до формування сучасної системи транснаціонального бізнесу у Східній Азії: з одного боку, з закінченням «холодної війни» національні ринки стали стрімко об'єднуватись в єдиний глобальний ринок, однак з другого боку

після початку економічного розвитку Китай отримав значні переваги в інвестуванні та об'єднанні низькозатратних виробництв. Республіка Корея та Японія в результаті демократизації суспільств наприкінці 1980-х рр. різко підвищили рівень оплати праці та не мали тієї значної, і в той же час, недорогої виробничої бази, яку мав Китай [192; 193].

Відповідно до популярної теорії конкурентних стратегій, запропонованої Майклом Портером, організація повинна концентруватися лише на одній з наступних стратегій: диференціювання, цінове лідерство за рахунок зниження витрат або спеціалізація. Диференціація та низькоцінове лідерство вимагають різноманітних ресурсів й організаційної культури. М. Портер наголошував, якщо компанія вирішує добитися декількох конкурентних переваг, наприклад, одночасного диференціювання та низької вартості продукції, то вона ризикує «застрягти посередині», взагалі не маючи ніякої вигоди [194].

Теорія універсальних конкурентних стратегій М. Портера вперше була сформульована в 1980 р., і в кінці ХХ століття широко використовувалася при розробці корпоративних стратегій. Однак на початку ХХІ століття, коли світова економіка почала переходити до економіки, заснованої на знаннях, традиційні кордони між галузями стали розмиватись завдяки дії конвергенції. Нову епоху можна назвати «ерою гіперконкуренції», для якої притаманне таке явище, як парадоксальне управління, тобто управління, при якому можуть одночасно переслідуватись суперечливі цілі [195; 196].

Саме в транснаціональному бізнесі країн Східної Азії можна виявити суперечливі явища та несумісні (для європейської бізнес-системи) характеристики, а саме: швидкість управлінських процесів; вузька спеціалізація та відповідна конкурентоспроможність у ключових галузях при одночасній диверсифікації бізнесу, що має вертикальний тип інтеграції; ефективне комбінування та об'єднання американської та японської системи управління, які вважались несумісними [197; 198].

Отже, концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище на думку автора, може мати наступний вигляд (рис. 3.17).

Відносно швидкості, східно-азійські ТНК – є значними за розмірами конгломератами з великою кількістю в структурі афілійованих компаній з різних галузей промисловості та великою кількістю співробітників як з науковими ступенями, так і звичайних робітників. Географічна поширеність промислових груп також значна – промислові майданчики в багатьох країнах світу, де виконуються науково-дослідні роботи, формується дизайн продуктів, здійснюється виробництво й постачання устаткування [199; 200; 201].

У порівнянні з невеликими організаціями великі є більш повільними в прийнятті та виконанні рішень. Коли підприємство росте, потоки інформації і процедури прийняття рішень сповільнюються; при цьому наростають конфлікти інтересів між окремими бізнес-одинацями і підрозділами ТНК [202].

Тому великі організації відчують підвищену потребу в постійному контролі й координації.

Управління в таких структурах часто є бюрокративним, що ще більш сповільнює всі операції. Однак транснаціональні компанії Східної Азії за швидкістю прийняття і виконання рішень в середньому в 1,5 рази швидші, ніж конкуренти. Отже, швидкість з точки зору азійських бізнес-систем сама по собі є стратегією, завдяки якій корейські, китайські та японські корпорації свого часу успішно трансформувались з компаній, що оперативно копіюють нововведення інших розробників, у лідерів ринку [203; 204].

Спеціалізація та одночасна диференціація. Азійські корпорації мають активи в дуже широкому спектрі галузей економіки – від легкої промисловості й сфери послуг, до обробних виробництв.

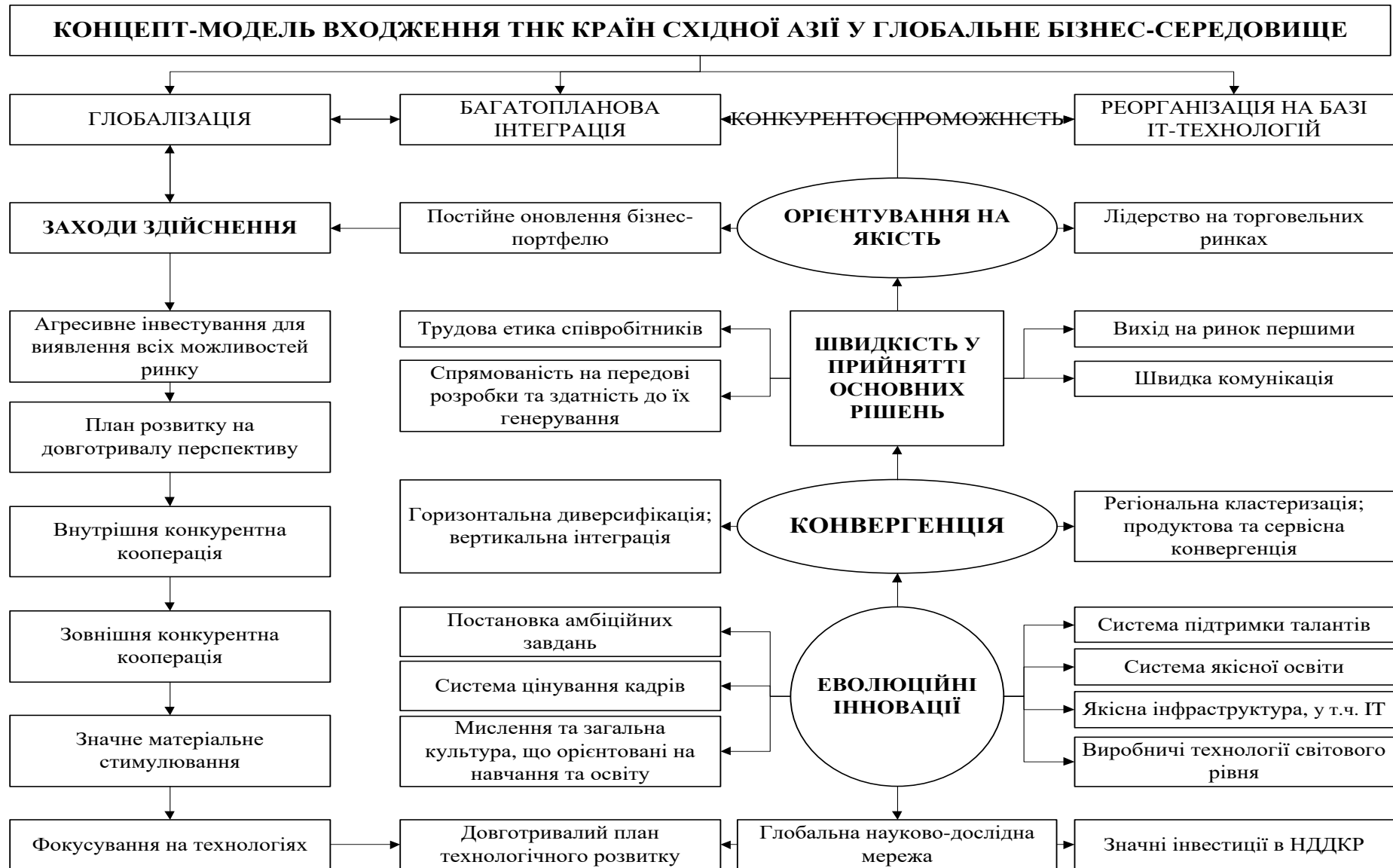


Рис. 3.17. Концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище\* [Розроблено автором]



У їх сферу інтересів входять напівпровідники і хімічні речовини, будівництво і суднобудування, розробка оборонної техніки і управління безпекою будівель, готелі, реклама і мода, інвестиційний банкінг, страхування, а також створення тематичних парків [205].

Конгломерати, які займалися неспорідненою диверсифікацією, були поширені до 1980-х рр., але через неефективний розподіл ресурсів й управління процесами швидко ставали менш конкурентоспроможними. Продуктивність конгломератів, ще працюють в несумісних галузях, нижче, ніж в компаніях, які концентруються на одній-двох спеціалізаціях або тільки на суміжних областях [206].

З 1990-х рр. провідні компанії розвинених країн зосередили свої ресурси в тих областях, де могли бути найбільш конкурентоспроможними та відмовлялись від непрофільних бізнесів з низькою доданою вартістю. Організації створювали стратегічні альянси, застосовували аутсорсинг або продавали і ліквідували непрофільні активи. У результаті істотно знизився рівень вертикальної інтеграції в ланцюжку виробництва деталей, вихідних матеріалів і готового продукту [207].

Однак корейський, китайські та японські корпорації не слідували таким тенденціям і в даний час лідирують в самих різних галузях. Джерелом конкурентоспроможності безумовно є значні обсяги інвестицій. Це дозволяє досягати економії масштабу, завантажуючи виробництва до максимального рівня. Крім того, корпорації зміцнюють свої невиробничі можливості, так як інноваційні технології, цінність бренду, дизайну та покращують конкурентоспроможність нематеріальних активів в основних напрямках бізнесу. Корпорації посилюють переваги своєї бізнес-системи, застосовуючи конвергентну синергію – систематичне співробітництво споріднених структур і підрозділів, що сприяє зростанню глобальної конкурентоспроможності [208; 209].

Отже, найважливішим аспектом парадоксу концепції азійських корпорацій є висока диференціація і вертикальна інтеграція компаній, що

забезпечують конкурентну перевагу перед вузькоспеціалізованими глобальними гравцями [210].

Стиль управління азійських корпорацій є гібридом кращих практик, запозичених з японського і американського підходів до управління [211; 212].

Як правило, для японської системи управління характерна орієнтація на нарощування ринкової частки, непов'язану диверсифікацію і вертикальну інтеграцію; акцент робиться на виробничу конкурентоспроможність та операційну ефективність, сувору дисципліну, лояльність співробітників, залежність заохочень і просування працівників по службі від трудового стажу на конкретному підприємстві; також прийнято і безпосередню участь в управлінні як акціонерів, так і працівників [213]. Американська система управління насамперед орієнтується на показники прибутковості, передбачає вибір цільових галузей промисловості, а також часту реструктуризацію бізнесів і продуктів. Американські компанії схильні передавати виробництва на аутсорсинг або переміщати їх за кордон – на більш дешеві ринки праці. Тому їх основними компетенціями є нематеріальні активи – технологічні інновації, засоби бренд-маркетингу та можливості проектування і дизайну. Управління в американських компаніях більш централізовані, ніж в японських, оскільки там вище цінується талант, насичений численними компетенціями, ніж лояльність керівників і співробітників [214]. Американські компанії більше залежать від зовнішніх ринків праці, ніж від стану внутрішнього ринку, і приділяють менше уваги вихованню власних кадрів. У результаті ця система характеризується короткочасною зайнятістю, вибірковим просуванням по службі і чіткої професійної спеціалізації співробітників [215].

Вертикальна й горизонтальна диверсифікованість азійських корпорацій і акцент на виробничій конкурентоспроможності та якості продукції припускають набір співробітників початкового рівня за системою відкритого конкурсу [216]. Після цього проводиться їх інтенсивне навчання для

розвитку стандартних трудових навичок, суворой дисципліни і лояльності до організації. Усе це нагадує японський стиль управління. Однак в управлінні чимало рис, характерних для американської системи. Подібність можна знайти в стратегії керівництва головним офісом і в кадровій політиці у відношенні до вищого персоналу. Так мають місце часті реорганізації, натиск на нематеріальні активи (технології, бренд і дизайн), прагнення наймати найталановитіших і висококваліфікованих співробітників, винагорода за результатами роботи та готовність керівників приймати на себе ризики [217; 218; 219].

Тобто азійські корпорації змінюють японську і американську системи так, щоб у даній комбінації знайшли відтворення національні культури, а по суті, створили свою унікальну гібридну систему управління «концепт-модель», яка стабільно призводить до високих результатів [220].

Отже, успіх азійських корпорацій у застосуванні парадоксального управління та важливості формування гармонійно «симетричної» організації, довгострокових інвестицій в ядро талантів і нематеріальні активи (технології, бренд і дизайн) [221-226].

Таким чином, концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище включає розраховані автором фактори впливу та глобалізацію, багатопланову регіоналізацію, глобальну конкуренцію, реорганізацію на базі ІТ-технологій та орієнтування на якість, швидкість у прийнятті основних рішень, конвергенцію, еволюційні інновації та такі заходи здійснення як агресивне інвестування, плани розвитку та довготривалу перспективу, внутрішню та зовнішню конкурентну кооперацію, значне матеріальне стимулювання й фокусування на технологіях.

### Висновки до розділу 3

1. Для оцінки національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії (на прикладі Китаю, Японії та Південній Кореї) здійснено кореляційний та факторний аналіз за 73 складовими чотирьох світових індексів (The Global Enabling Trade Index; Index of Globalization; Doing Business; World Investment Report), які характеризують стан розвитку транснаціонального бізнесу в умовах глобального бізнес-середовища. За результатами розрахунку зроблено висновок, що системи транснаціонального бізнесу в Японії та Південній Кореї є схожими й базуються на однакових або близьких за змістом особливостях. Система транснаціонального бізнесу Китаю дещо інша, хоча є й багато спільного.

2. Найбільш вагомими індикаторами впливу на розвиток системи транснаціонального бізнесу в Японії, Південній Кореї та Китаї є: тарифна ставка; доля імпорту, що не обкладається митом у загальному обсязі; основні тарифи; маржа, що переважає, на цільових ринках; час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури; витрати при імпорті: прикордонні процедури; якість залізничної інфраструктури; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; рівень культурної інтеграції; реєстрація власності; оподаткування; забезпечення виконання контрактів; щорічний приплив ПІІ; прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; кількість транскордонних ТНК; обсяг перспективних ПІІ проектів; кількість проектів, що є об'єктами ПІІ; кількість оприлюднених проектів з ПІІ; кількість перспективних ПІІ проектів.

3. Найбільш впливовими фактори транснаціонального бізнесу в Китаї, Японії, Південній Кореї є: інвестиційний клімат (фактор впливу – 0,96), розвиток дорожньої інфраструктури (фактор впливу – 0,94), інформаційно-технологічний розвиток (фактор впливу – 0,89), розвиток національної

бізнес-системи (фактор впливу – 0,84), розвиток торговельної системи (фактор впливу – 0,81), культурна інтеграція (фактор впливу – 0,78).

4 За результатами аналізу національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії розглянуто два можливі сценарії входження азійських ТНК на світові ринки: китайський сценарій передбачає вагому державну підтримку та планомірну й послідовну експансію в усі ключові регіони світу з формуванням на базі холдингових структур внутрішньої системи міжнародного поділу праці; японсько-корейський сценарій передбачає використання принципів ринкової економіки при мінімальному впливі держави зі швидким впровадженням найбільш інноваційної продукції та значними обсягами інвестування в освіту та передові наукові розробки.

5 Розроблено концепт-модель входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище, яка включає розраховані автором фактори впливу й глобалізацію, багатопланову регіоналізацію, глобальну конкуренцію, реорганізацію на базі ІТ-технологій та орієнтування на якість, швидкість у прийнятті основних рішень, конвергенцію, еволюційні інновації та такі заходи здійснення як агресивне інвестування, плани розвитку та довготривалу перспективу, внутрішню та зовнішню конкурентну кооперацію, значне матеріальне стимулювання й фокусування на технологіях.

Основні результати розділу висвітлено у наукових працях автора: [227], [228],[229].

## ВИСНОВКИ

У результаті проведеного дослідження вирішено важливе наукове завдання – поглиблення теоретико-методичних засад дослідження розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії в системі світового господарства та обґрунтування концепт-моделі входження ТНК країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище. Отримані результати дозволяють сформулювати наступні теоретичні та науково-практичні висновки.

1. Теоретичне узагальнення різноманіття існуючих дефініцій і критеріїв транснаціональної корпорації констатувало відсутність міцної наукової бази у визначенні їх національної приналежності й відсутність єдиної теорії транснаціоналізації, яка враховувала б усі аспекти проявів цього явища як з точки зору формування внутрішнього середовища ТНК, так і з точки зору проявів взаємодії з суб'єктами економічних систем інших рівнів. Під час дослідження на основі семантичного аналізу удосконалено понятійно-категоріальний апарат авторським уточненням терміну «транснаціональний бізнес», який пропонується трактувати як підприємницьку діяльність інтегрованих транснаціональних структур, що орієнтована на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу й має на меті контроль виробництва з урахуванням оптимального поєднання системи конкурентних переваг країн базування та країн-реципієнтів, координацію і споживання світових фінансових ресурсів та регулювання економічних процесів глобального масштабу в умовах поляризації світової економічної системи.

2. Під час дослідження обґрунтовано, що у сучасному світі створюється якісно нове поле глобальної конкуренції, формуються мережі глобальних корпорацій, які охоплюють своєю діяльністю глобальні ринки та відтворюють зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього конкурентного середовища. Сучасні особливості експансії ринків глобальними корпораціями враховують динамізм даного процесу, реалізацію принципу гнучкості у відповідь на зростаючу транснаціоналізацію світової економіки та включають такі логіко-послідовні елементи як: формування внутрішньої системи конкурентних переваг компанії; формування стратегічних цілей і мотивів діяльності глобальних

корпорацій; аналіз систем переваг альтернативних ринків; імплементацію форм експансії на нові ринки.

3. У роботі запропоновано методичний підхід до оцінювання системи формування транснаціонального бізнесу окремих економік, логічна структура якого дозволяє реалізувати комплексний підхід до аналізу процесів транснаціоналізації у глобальному економічному середовищі й базується на використанні системного підходу і включає три рівні математико-статистичних методів, прямі та зворотні зв'язки між шістьма етапами, що формують послідовність дослідження, та дають змогу коригувати очікувані результати в залежності від вибору основних складових оцінювання факторів впливу на процеси транснаціоналізації бізнес-діяльності.

4. За результатами визначення передумов й специфіки формування транснаціонального характеру економік країн Східної Азії у системі світового господарства виділено основні якісні фактори впливу на міжнародний бізнес досліджуваних країн – значний експорт капіталу, існування або відсутність адміністративних бар'єрів для входження іноземних компаній на національний ринок, державна політика у сфері інвестування.

У роботі запропоновано коефіцієнт сприяння національних економічних умов для розвитку транснаціонального бізнесу як відношення розміру ВВП, обсягу зовнішньої торгівлі, прямих іноземних інвестицій до числа вітчизняних ТНК, який в середньому для розвинених країн становить 0,33. Встановлено, що найбільш близькою до такого показника серед країн Східної Азії є Японія, а значне розходження даних Китаю інтерпретовано як невідповідність економічного потенціалу китайської економіки зі станом транснаціонального бізнесу.

5. На основі введення скоригованого показника транснаціоналізації бізнесу оцінено вплив уже існуючого в країні міжнародного бізнесу на процеси транснаціоналізації та зроблено висновок, що до факторів впливу міжнародного економічного середовища на розвиток транснаціонального бізнесу віднесені: розгортання процесів міжнародних злиттів і поглинань; стан конкретної галузі світового господарства, до якої відноситься ТНК; вплив динаміки ринків праці приймаючих країн і міжнародної трудової міграції; лібералізація міжнародного

інвестиційного і торговельного обміну; інтеграційні процеси; випадкові чинники. Встановлено, що серед усіх складових транснаціонального бізнесу прямі іноземні інвестиції за своєю динамікою найбільш чутливі до зміни міжнародного економічного середовища – зміна світового ВВП у річному обчисленні на 1,5% здатна змінити обсяги прямих інвестицій ТНК на 50-70%.

6. У дослідженні удосконалено науково-методичний інструментарій, а саме побудовано SAGE-модель, що на основі оцінки кількісних характеристик та якісних вимірників культурних, адміністративних, географічних та економічних складових дозволило провести парний компаративістський аналіз «віддаленості» чи близькості країн - основних партнерів для компаній Східної Азії та сформуванню систему факторів впливу на транснаціоналізацію бізнесу в країнах Східної Азії, прийняття рішень щодо транснаціоналізаційних стратегій регіональних компаній, а також визначити перспективні ринки для східноазійських ТНК у глобальному економічному середовищі. За результатами проведеного компаративістського аналізу зроблено висновок, що процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії відбувається за рахунок економічної близькості країн-партнерів, що є основною детермінантою розвитку, у той час, як інші фактори, такі як географічна, культурна та політична дистанції відіграють роль підтримуючих детермінант, що обумовлено подальшим розвитком глобалізаційних процесів у світі.

7. На основі PEST-аналізу диверсифіковано основні фактори впливу на транснаціональний бізнес у країнах Східної Азії, що дозволило здійснити розрахунок інтегрального показника впливу PEST-факторів на умови ведення транснаціонального бізнесу. Встановлено, що найбільш сприятливі умови для розвитку бізнесу створено в Японії, друге місце – Республіка Корея, і третє – Китаї.

8. З метою ідентифікації національних пріоритетів розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Східної Азії в умовах трансформації світової економіки із застосуванням кластерного та факторного аналізу визначено фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії, а саме: інвестиційний, інфраструктурний, інформаційно-технологічний, бізнес-системний, торговельний і фактор культурної інтеграції.



Під час дослідження обґрунтовано, що найбільш вагомими індикаторами впливу на розвиток системи транснаціонального бізнесу в Японії, Республіці Корея та Китаї є: тарифна ставка; доля імпорту, що не обкладається митом у загальному обсязі; основні тарифи; переважаюча маржа на цільових ринках; час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури; витрати при імпорті: прикордонні процедури; якість залізничної інфраструктури; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; рівень культурної інтеграції; реєстрація власності; оподаткування; забезпечення виконання контрактів; щорічний приплив ПІІ; прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; кількість транскордонних ТНК; обсяг перспективних ПІІ проектів; кількість проектів, що є об'єктами ПІІ; кількість оприлюднених проектів з ПІІ; кількість перспективних ПІІ проектів.

9. Під час дослідження запропоновано розроблену автором концепт-модель входження східноазійських ТНК у глобальне бізнес-середовище, яка, застосовуючи конвергентну синергію, сприяє зростанню глобальної конкурентоспроможності, багатопланової регіоналізації, реорганізації на базі ІТ-технологій та орієнтується на якість і швидкість у прийнятті основних рішень, еволюційні інновації, значне матеріальне стимулювання та фокусування на технологіях.

За результатами аналізу національних пріоритетів й особливостей розвитку міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії запропоновано два можливі сценарії входження азійських ТНК на світові ринки: китайський сценарій передбачає вагому державну підтримку та планомірну і послідовну експансію в усі ключові регіони світу з формуванням на базі холдингових структур внутрішньої системи міжнародного поділу праці; японсько-корейський сценарій передбачає використання принципів ринкової економіки при мінімальному впливі держави зі швидким впровадженням найбільш інноваційної продукції та значними обсягами інвестування в освіту та передові наукові розробки.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Левківський В. М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії // Науковий вісник ЧДІЕУ. 2014. № 3(23). С. 14–22.
2. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія. К. : Кондор, 2009. 480 с.
3. Титов А.Н. Тенденции формирования транснациональных корпораций // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. № 4. С. 247–248.
4. Михайлишин Л. І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця : ДонНУ, 2016. 314 с.
5. Ткаченко Д .О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, 2015. Вип. 13. с.72-76/
6. Луцький М. Г. Вплив ТНК на глобалізацію інноваційних процесів // Формування ринкових відносин в Україні. 2007. №4. С. 116-120.
7. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право), 2015. № 2. С. 88-98.
8. Козак Ю. Г., Ковалевський В.В., Захарченко О.В.та ін. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навчальний посібник. Київ : Аврор, 2011. 262 с.
9. Европейское сообщество: регулирование интеграционных процессов / Отв. ред. М.М. Максимова и др. М.: Наука, 1986. 270 с.
10. Michlet Ch. Vers un Changement des Structures des Multinationales // Rev. D'Economie Industr. 1989. №47. P. 23-35.
11. Сазонець О. М., Качан О. І. Дослідження основних форм здійснення міжнародного бізнесу // Вісник ЖДТУ, 2014. № 4 (70). С.79-85.

12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла конъюнктуры). Москва : Прогресс, 1982. 565 с.

13. Кокоріна В. І. Основні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Ефективна економіка. 2012. № 6. URL/URI/DOI: file:///C:/Users/dns/Downloads/efek\_2012\_6\_23.pdf (Last accessed: 16.12.2017)

14. Cuervo-Cazurra A. The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas // Journal of International Management, 2007. 5 (13). № 3. P. 258–277.

15. Faist T. Transnationalization and Development: Toward an Alternative Agenda // Social Analysis, 2009. Vol.53(3). P. 38–59.

16. Економічні проблеми ХХІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. К.: Знання, 2007. 595 с.

17. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитися і не впадати у відчай // Віче. 1996. № 12 (57). С. 98-99.

18. Кузнецов А. Страна в объятиях транснационального капитала // Foreign Affairs chronicles, 2013. № 1. С. 146–152.

19. Транснациональные корпорации : монография / за ред. В. Белошапка. Донецк, 2000. 205 с.

20. Михайлишин Л.І., Шевченко А.А. До проблем фіскального впливу на прибуток корпорацій в умовах глобалізації : зб. тез доповідей Десятої Ювілейної Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації», 21–23 лютого 2013 р. Тернопіль : Ч. 2., 2013. С. 118–120.

21. Михайлишин Л.І. Теорії транснаціоналізації: основи формування і критичні аспекти // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Випуск 5. С. 117–122.

22. Раковская-Самойлова А.Х. ТНК в мировом интеграционном процессе: основные противоречия и перспективы развития // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2011. № 36. С. 76–81.

23. Транснациональные корпорации: учеб. пособие. К.; Донецк; Свиштов, 2003. 205 с.

24. Buckley P. The Economic Theory of the Multinational Enterprise. New York: St. Martin's Press, 1985. 235 p.

25. Січко С. М. Вплив транснаціонального капіталу на розвиток світової економіки // Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Випуск 5. С. 85–88.

26. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in New International Environment / R. Vernon // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – November

27. Транснаціональні корпорації : особливості інвестиційної діяльності : Навч. посібник 2-ге вид. перероб. та доповн./ За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвинової Н. С. К.: Центр учбової літератури. 2006. 452 с

28. Dunning J. The Competitive Advantage of Countries and Activities of Transnational Corporation : Cambridge Press, 1992. 250p.

29. Dunning J., Lundan S. Multinational enterprises and the global economy: second Edition. Bodmin Cornwall : MPG Books Ltd., 2008. 455 p.

30. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York: Free Press, 1990.

31. Гриффин Р. Международный бизнес : 4-е изд.; [пер. с англ.]; под ред. А. Г. Медведева. СПб. : Питер, 2006. 1088 с.

32. Perlmutter H. V. The Tortuous Evolution of The Multinational Corporation // The Multinational Enterprise in Transition. 1972. P. 139-152

33. Fayerweather J. International Business Management: A Conceptual Approach. N.Y : 1969. 325 p.

34. Лимонова Е.М. Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації // Європейський вектор економічного розвитку. 2013. № 2 (15) с. 155-164

35. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Т. 1. С. 250-258.

36. Лимонова Е. М., Воробйова К. О. Дослідження впливу ТНК на країни базування та приймаючі країни // Європейський вектор економічного розвитку. 2014. №2(17). С. 121–130.

37. Хусаинов Б. Д. Транснационализация производства и капитала и развитие национальных экономик : автореф. дис. д-ра экон. наук : 08.00.14. Алматы, 2007. 40 с.

38. Данильченко А. В. Транснационализация как экспортная стратегия развития белорусских промышленных предприятий // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития : материалы VIII Междунар. науч. конф., Минск, 18-19 окт. 2007 г. : в 4 т. Т. 1 / редкол. : С. С. Полоник [и др.]. Минск : НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2007. С. 327-337.

39. Мовсесян А. Г., Огневцев С. Б. Мировая экономика : учебник. М. : Финансы и статистика, 2001. 656 с

40. Рябець Н. М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної системи України в умовах глобалізації // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. 2013. Т. 18. Вип. 2. С. 39–48.

41. Титов А. Н. Тенденции формирования транснациональных корпораций // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2011. № 4. С. 247–248.

42. Biggest transnational companies: Focus // The economist, 2012. URL/URI/DOI: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail /2012/07/focus-1> (Last accessed: 16.12.2017)

43. Dunning J. The Theory of Transnational Corporation. – London, 2003. – 456 p.

44. Мовсесян А., Огневцев С. Транснациональный капитал и национальные государства // Мировая экономика и международные отношения. 1999. №6. С. 55-63.

45. Мовсесян А. Г. Транснаціоналізація в мировій економіці: учебное пособие. М. : ФА при Правительстве РФ, 2001. 316 с.
46. Мовсесян А. Г. Філософія транснаціоналізації // Вестник Финансовой академии. 2000. №3. С. 35-40
47. Орехова Т. В. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначеності глобального економічного середовища // Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2007. Вип. 5. С. 59-65.
48. Орехова Т. В. Мегатенденції процесу транснаціоналізації світової економічної системи // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. Праць: Вип. 13 – К. : КНУ ім. Т.Г.Шевченка, 2007. С. 51-59.
49. Белошапка В. А., Лукьяненко Д. Г., Киреев Л. Д., Макогон Ю. В., Орехова Т. В. Транснациональные корпорации: учеб. пособие. К. : Донецк - Свиштов, 2003. 205 с.
50. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : кол. моногр. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. 316 с.
51. Міжнародні економічні відносини : підручник. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. 464 с.
52. Світова економіка : підручник. / за ред. А. П. Голикова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2015. 268 с.
53. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика / пер. с англ. 5-го междунар. изд. Санкт-Петербург : Питер, 2004. 832 с.
54. География мирового хозяйства : учеб. пособ. / А. П. Голиков, Ю. П. Грицак, В. И. Сидоров и др. Киев : Центр учеб. лит., 2008. 191 с.
55. Михайлишин Л. І. Теорії транснаціоналізації: основи формування і критичні аспекти // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2015. Випуск 5. с.117-121.

56. Сигова М. В. Использование ресурсов консалтинговой отрасли в стратегии обеспечения национальной экономической безопасности. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. 112 с.

57. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / за ред. О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, Т.А. Дейнека та ін. К. : Центр учбової літератури, 2014. 240 с.

58. Сардак С. Е. Потенціал економічного розвитку АСЕАН [Електронний ресурс] // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 5. URL: <https://www.easterneurope-ebm.in.ua/5-2016-ukr>. (дата звернення : 16.12.2017)

59. Sardak S. E., Samoilenko A. A. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy // Economic Annals-XXI. 2014. № 9-10. С. 4 – 7.

60. Карп В.С. Проблеми та перспективи розвитку міжнародної діяльності в Україні // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Вип.198, ч. II. К: КНУ ім. Т.Шевченка. 2016. С.78-87.

61. Трансформація процесу транснаціоналізації в умовах зростання невизначеності глобального економічного середовища : монографія / за ред. Т. В. Орехової, Ю. В. Макогон та ін.. Д. : Норд Прес, 2011. 652 с.

62. Молчанова Е. Взаємодія транснаціональних корпорацій з національними економіками // Аналітичне видання фонду ім. Фрідріха Еберта. URL/URI/DOI: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09718.pdf> (дата звернення : 16.12.2017).

63. World Investment Report, 2017 [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017\\_overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

64. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. URL/URI/DOL <http://ea.donntu.org>. (Last accessed: 16.12.2017).

65. Ханін І. Г., Сазонець І. Л Теорія транснаціоналізації світової економік : підручник. Донецьк : Юго-Восток, 2011. 280 с.

66. Федоренко В. Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік // Інвестиції: практика та досвід. № 7/2009. С.31-34

67. Крилова К. В., Серебренников Б. С. Вплив транснаціоналізації на національну економіку та безпеку держави. Актуальні проблеми економіки та управління. 2013. Вип. 7 URL/URI/DOI: <http://probleconomy.kpi.ua/pdf/2013-18.pdf>. (дата звернення: 16.12.2017)

68. Карпова С. В. Инновационные стратегии маркетинговой политики современных ТНК : монографія. М., 2009. 206 с.

69. Крупнейшие транснациональные компании мира URL/URI/DOI: <https://prezi.com/gkxlarenj5n5/presentation> (дата звернення: 16.12.2017)

70. Крупський О. П. Економічна культура як фактор інноваційного розвитку економіки країни // Інноваційна економіка. 2012. № 9 (35). С. 56–60

71. Стеценко Б. С. Транснаціоналізація як визначальна тенденція розвитку глобальної фінансової інфраструктури // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13( ч. 2). С. 121-124

72. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: теорія : підручник для студ. екон. спец. вищих навч. закл. К. : Либідь, 2008. 408 с.

73. Особливості впливу ТНК на економічний розвиток України // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: Економічні науки. № 3 (80) 2015. URL/URI/DOI: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3\(80\)/uazt\\_2015\\_3\\_14.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2015/3(80)/uazt_2015_3_14.pdf) (дата звернення: 16.12.2017).

74. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 9. С. 35–41.

75. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва і капіталу в умовах світової глобалізації // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 1. С. 248–251.



76. Вергун В. А., Карп В. С. Вступ до спеціальності «Міжнародний бізнес»: навчальний посібник. К.: ВАДЕКС, 2014. 333 с.

77. Dunning J. H. The Influence of Hymer Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment // *American Economic Review*. 1985. 75 (2). P. 228-233

78. Гриффин Р. Международный бизнес. Учебник. 4-е изд. пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. М.: Пастей, 2006. 1088с.

79. Ємельянова Н. А. Розвиток потенціалу транснаціоналізації країн південно-східної Європи // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУУАМ: сб. науч. трудов. - Донецк – Севастополь: Т. 1 ДонНУ, 2009. С. 238-242.

80. Кони́на Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: монография, М.: 2005. 152 с.

81. . Транснационализация капитала ;монография / под ред. О.Н. Сосковца. Минск : Армита- Маркетинг,2001. 325 с.

82. Vernon R. Les entreprises multinationales: la souveraineté nationale en péril. Paris: Calmann Lévy, 1973. 347 p.

83. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика: теория и политика: пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 1997. 769 с.

84. Лисенко К. В. Інвестиційний розвиток України в контексті транснаціоналізації світової економіки // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. Донецк : ДонНУ, 2009 г. с. 654-658.

85. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / за ред. Д. Г. Лук'яненко. К. : КНЕУ, 2001. 538 с.

86. Транснациональные корпорации : учеб. пособие / за ред. Д.Г. Лукьяненко, В. А. Белошарпа К. : Либідь, 2003. 205 с.

87. Лысенко К. В. Взаимодействие процессов транснационализации и интеграции на международном уровне // Проблемы развития

внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сборник научных трудов. Донецк : ДонНУ, 2005 г. С. 925-929.

88. Довгаль О. Особливості, проблеми та перспективи глобального економічного розвитку // Вісник ХНУ імені ВН Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2017. № 6. С. 38-43

89. Довгаль О.А., Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації // Бізнес Інформ. 2016. № 6. С. 25-30.

90. CIA World Factbook. URL/URI/DOI: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>; (Last accessed: 16.12.2017).

91. Ricart J.E., Enright M.J., Ghemawat P., Hart S.L., Khanna T. New frontiers in international strategy // Journal of International Business Studies. 2004. №35 (3). P. 175-200.

92. Johanson J., Wiedersheim-Paul F. The internationalization of the firm-Four Swedish cases // Journal of Management Studies. 1975. №12 (3). P. 305-322.

93. Johanson J., Vahlne J.-E. The internationalization process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitments // Journal of International Business Studies. 1977. №8 (1). P. 23-32.

94. Ghemawat P. Distance still matters: the hard reality of global expansion // Harvard Business Review. 2001. 78(8). P. 137-147.

95. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. URL/URI/DO : [https://books.google.com.ua/books?id=Ca9p\\_Um4O9gC&printsec=frontcover&dq=Hofstede,+G.+\(1980\)+Culture's+Consequences:+International+Differences+in+Work-Related](https://books.google.com.ua/books?id=Ca9p_Um4O9gC&printsec=frontcover&dq=Hofstede,+G.+(1980)+Culture's+Consequences:+International+Differences+in+Work-Related) (Last accessed: 16.12.2017).

96. Culture and Leader Effectiveness: The GLOBE Study URL/URI/DO : <http://www.inspireimagineinnovate.com/pdf/globesummary-by-michael-hoppe.pdf>. (Last accessed: 16.12.2017).

97. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2006. 144 с.

98. Макарчук Е. А. Транснаціоналізація совместних підприємств як форма корпоративної інтеграції в міжнародному бізнесі: теоретичний аспект // Бизнес Информ. 2015. №4. С. 47-51.

99. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2013. Випуск 2. № 1086. С. 28-31.

100. Макарчук К. О. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2014. № 1144. С. 41-45.

101. Макарчук К. О. Міжнародні стратегічні альянси як форма ведення міжнародного бізнесу / К. О. Макарчук // Матеріали X науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (03 квітня 2015 р.) – Х.: Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2015.– С. 328 - 332.

102. Макарчук К. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації // Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин», 25 березня 2016 р. Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. С. 184-189.

103. Мешко Н. П., Буланкіна О. Є. Крос-культурний менеджмент у корпоративних стратегіях міжнародних компаній // Ефективна економіка. 2012. Випуск 7. Дата оновлення : 20.07.2015. URL/URI/DO : file:///C:/Users/dns/Downloads/efek\_2012\_7\_29%20(1).pdf (дата звернення 16.07.2017)

104. Мешко Н. П. Міжнародні процеси поглинання та злиття: тенденції та наслідки для України // Фінансова система України: Збірник наукових праць. Острог: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2008. Випуск 10. Ч. 1. 514 с. С. 492-500.

105. Сардак С. Е. Вплив цивілізаційних та культурних чинників на економічний розвиток // Економіка та суспільство. 2017. № 9. URL/URI/DOI: <https://www.economyandsociety.in.ua>. (дата звернення 16.07.2017).

106. Карп В.С. Основні напрями розвитку маркетингових стратегій на українському ринку послуг // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Вип.95, ч. II. К: КНУ ім. Т.Шевченка. 2011. С.72-77.

107. Карп В.С. Вектори становлення маркетингу послуг в умовах розвитку українського ринку // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. Вип.93, ч. II. К: КНУ ім. Т.Шевченка. 2010. С.70-74.

108. Рекитар Я. А. Япония: эффективное управление инвестициями // Экономика строительства, 1990. № 2. С. 56-72.

109. Лимонова Е. М., Архіпова К. С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації //Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 1(16). С. 93–101.

110. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій //Дзеркало тижня. 2009. № 37. С. 2–3.

111. Сардак С. Е. Управлінсько-регуляторні аспекти розвитку людських ресурсів в умовах глобалізації : монографія Д. : ДНУ: 2012. 460 с.

112. Степанець С. І. Основні наслідки діяльності транснаціональних корпорацій в умовах транснаціоналізації та глобалізації світової економіки. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2010. № 25 URL/URI/DOI: <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI.36> (дата звернення: 16.12.2017).

113. Авдокушин Е.Ф. Конкурентоспособность китайской экономики в глобализирующемся мире // Экономика и политика. 2007. № 2. С. 18–19.

114. Болгарова Н.К., Паневник Т.М. Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів. Ефективна економіка. 2011. № 1. С. 1–3. URL/URI/DOI: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=44538>. (дата звернення: 16.12.2017).

115. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект: монография / за ред. Ю.В. Макогон. Донецк, 2006. 200 с.

116. National Bureau of statistics of China. URL/URI/DOI: <http://www.stats.gov.cn/english/>; (Last accessed: 16.12.2017).

117. Міністерство торгівлі Народної Республіки Китай. URL/URI/DOI: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/201612/20161202165831.shtml>; (Last accessed: 16.12.2017).

118. Organisation for Economic Cooperation and Development URL/URI/DOI : <https://techresources.oecd.org/statdown/> (Last accessed: 16.12.2017).

119. Ху Цзюнь Жун Современные тенденции экономической транснационализации Китайской Народной Республики // Беларусь и мировые экономические процессы : сборник научных статей. 2011. Выпуск 8. С. 152-174.

120. Doing Business 2017. URL/URI/DOI : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Report.pdf>; (Last accessed: 16.12.2017).

121. Doing Business 2014. URL/URI/DOI : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>; (Last accessed: 16.12.2017).

122. Doing Business 2015. URL/URI/DOI : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>; (Last accessed: 16.12.2017).

123. Doing Business 2016. URL/URI/DOI : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>; (Last accessed: 16.12.2017).

124. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації: монографія / за ред. Ю.В. Макогон. Донецьк. 2006. 248 с.

125. Focus economics. URL/URI/DOI : <http://www.focus-economics.com/countries/japan>; (Last accessed: 16.12.2017).

126. Ministry of Foreign Affairs of Japan. URL/URI/DOI : <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/japan/invest/>; (Last accessed: 16.12.2017).

127. Japan External Trade Organization. URL/URI/DOI : <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics.html>; (Last accessed: 16.12.2017).

128. Trade statistics of Japan. URL/URI/DO : [http://www.customs.go.jp/toukei/info/index\\_e.htm](http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm); (Last accessed: 16.12.2017).

129. Данильченко А. В., Калинин Д. С., Ху Цзунь Жун Приоритетные направления внешнеэкономической стратегии Китая на современном этапе // Пути поднебесной : сборник научных трудов. 2011. Выпуск 2. С. 30-39.

130. Trade statistics for international business development. URL/URI/DO: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry); (Last accessed: 16.12.2017).

131. Focus economics. URL/URI/DOI : <http://www.focus-economics.com/countries/korea>; (Last accessed: 16.12.2017).

132. The Global economy. URL/URI/DOI : [http://www.theglobaleconomy.com/South-Korea/Foreign\\_Direct\\_Investment/](http://www.theglobaleconomy.com/South-Korea/Foreign_Direct_Investment/); (Last accessed: 16.12.2017).

133. Trade portal. URL/URI/DOI : <https://en.portal.santandertrade.com/establish-overseas/south-korea/foreign-investment>; (Last accessed: 16.12.2017).

134. OECD. Start. URL/URI/DO: [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI\\_FLOW\\_PARTNER#](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FDI_FLOW_PARTNER#); (Last accessed: 16.12.2017).

135. Table of Contents. URL/URI/DO : [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc\\_113448.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113448.pdf); (Last accessed: 16.12.2017).

136. Михайлишин Л.І., Дзісяк М.М. До проблем транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації // Університетські наукові записки. 2011. № 3. С. 313–317.

137. Medvedev V. Economic Foundations and Practical Results of Transnationalization Processes // 1st International Conference Economic Scientific Research – Theoretical, Empirical and Practical Approaches, ESPERA, 2013 Procedia Economic and Finance, 2014. p. 42–47.

138. Данильченко А. В., Калинин Д. С., Ху Цзунь Жун Внешнеэкономическая стратегия государства в условиях глобализации мировой экономики: опыт Китайской Народной Республики // Журнал международного права и международных отношений. 2008. № 4. С. 92-97.

139. Рокоча В. В. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві : Колективна монографія / за ред. В.В. Рокочої. Університет економіки та права «КРОК», 2012. 238 с.

140. Терехов, Є. М. Прокопенко О.В. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2010. № 1. С. 103-113.

141. Шкурупій О. В. Транснаціоналізація господарської діяльності в системі чинників економічного розвитку : монографія. Полтава : ПУЕТ, 2013. 206 с.

142. Кулішов В. В. Транснаціональна експансія світової економіки // Бізнес Інформ, 2013. №4. С. 58–61.

143. Forbes The world's biggest public companies. URL/URI/DO : <https://www.forbes.com/global2000/list/#tab:overall>; (Last accessed: 16.12.2017).

144. UNCTAD. URL/URI/DO : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Country-Fact-Sheets.aspx>; (Last accessed: 16.12.2017).

145. Курс Китая на укрепление сырьевой базы за счет внешних источников // Бюллетень иностранной коммерческой информации. 2008. № 47.

146. Лин Е. Развитие транснационализации хозяйственной деятельности китайских предприятий // Проблемы современной экономики. 2007. № 3. С. 34-40.
147. Дані про найбільші корпорації світу URL/URI/DOI: [http://www.money.cnn.com/magazines/fortune500/2017/full\\_list/](http://www.money.cnn.com/magazines/fortune500/2017/full_list/) (Last accessed: 16.12.2017)
148. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підручник. К. : Либідь, 2005. 720 с.
149. Лимонова Е.М. Трансрівневе регулювання діяльності ТНК // Економічний нобелівський вісник. 2015. № 1(8). С. 62–66.
150. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование : монография / под науч. ред. профессоров Д. Лукьяненко и др. К.: КНЭУ, 2013. 466 с.
151. Праневич А. А. Слияния и поглощения (M&A) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики // Белорусский экономический журнал. 2014. № 1. С. 60–75.
152. Прогноз Price water house Coopers : Економічний розвиток провідних країн світу в період до 2050 року URL/URI/DOI: <http://gmarket.ru/news/2013/01/16/5283>. (Last accessed: 16.12.2017).
153. Михайлишин Л.І. Міжнародні інвестиційні договори як напрям правового регулювання процесу транснаціоналізації економічної діяльності // Освіта і наука XXI століття: матеріали звітної викладацької та студентської науково-практичної конференції, 24 березня 2011 року. м. Івано-Франківськ, 2011. 350 с. С. 311–313.
154. Шабаліна Л., Корнейченко М. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України // Економіка. 2012. № 3. С.59–64.
155. Михайлишин Л.І., Брич В.Я. Транснаціоналізація економічної діяльності: теорія і практика: монографія. Брошнів-Осада. 2015. 262 с.
156. Михайлишин Л.І. Удосконалення національних стратегій регулювання процесів у сфері транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації // Економіка та менеджмент: перспективи розвитку :



матеріали доповідей міжнародної науково-практичної конференції, 18–20 травня 2011 р. Суми : СумДУ, 2011. Т. 1. 167 с. С. 50–52.

157. Михайлишин Л.І. Прикладні аспекти теорій транснаціоналізації 60-70-х років ХХ століття // Економіка та суспільство. 2016. № 2. С. 68–74.

158. Михайлишин Л.І. Узгодження системи цінностей суб'єктів транснаціоналізації економічної діяльності // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій : регіональний аспект. 2011. Ч. I. С. 279–287.

159. World Trade Organization (WTO). URL/URI/DOI: <https://www.wto.org> (Last accessed: 16.12.2017).

160. Jaworek M., Kuzel M. Transnational Corporations in the World Economy: Formation, Development and Present Position // Copernican Journal of Finance & Accounting. 2015. 4(1). P. 55–70.

161. World Investment Report, 2012 URL/URI/DOL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

162. Міжнародний Валютний фонд. URL/URI/DOI: <http://www.imf.org/>; (Last accessed: 16.12.2017).

163. Ткаченко Д. О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 13. С. 72-76.

164. Cullen John B., Parboteeah Praveen K. International Business: Strategy and Multinational Company. New York : Taylor & Francis e-Library, 2009. 501p.

165. Вафина Н. Х Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем : монографія. М. : КГФИ, 2002. 316с.

166. Кузнецов В. Г., Иванова У. О. Транскордонні стратегічні альянси: економічна природа та тенденції // Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 4. Т. 1 С. 111–116.

167. Климовец О. В. Интернационализация и транснационализация факторов производства – объективная основа развития мировой экономики. Экономические науки. 2009. №7(56) с. 349-352. URL/URI/DOI: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/10/27/1267245678/69.pdf>. (дата звернення: 16.12.2017)

168. Михайлишин Л.І. Основні напрями удосконалення діючого механізму регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект . 2012. Ч. 2. С. 241–247.

169. Михайлишин Л.І. Сучасні напрями удосконалення діючого механізму регулювання процесів транснаціоналізації економічної діяльності в умовах глобалізації // Формування мереж прикордонного співробітництва України : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 12–13 травня 2011 р. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2011. 448 с. С. 33–36.

170. Сливенко О. В. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій // Науковий Вісник Херсонського державного університету : Серія економічні науки. 2015. Випуск 11 (Ч.5). с. 35-38.

171. World Investment Report, 2013 URL/URI/DOL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

172. World Investment Report, 2014 URL/URI/DOL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

173. World Investment Report, 2015 URL/URI/DOL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

174. World Investment Report, 2016 URL/URI/DOL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016\\_Overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf) (Last accessed: 16.12.2017).

175. Владимірова І.Г. Роль і місце транснаціональних корпорацій в сучасній економіці / І.Г.Виноградова // Менеджмент в Росії і за рубежом. – 1998. – №2. – С. 70-84.

176. Деніелс Джон Д., Радеба Лі Х. Міжнародний бізнес: зовнішня середовище і ділові операції : пер. з англ. М.: Дело, 1998. 784 с.

177. Емельянова Н. А. Фіскальні функції державного регулювання в контексті трансформації процесу транснаціоналізації світової економіки // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язів і привертання іноземних інвестицій: регіональний аспект: зб. науч. трудов. – Донецьк: ДонНУ, 2010. Ч. 3. С. 938-943.

178. Rogach O., Kosmina V. Transnational Corporations and Export of Asian New Industrial Countries // Journal of Global Economy Review. 2015. Volume 1. № 4. P. 15-20.

179. Макарчук Е. А., Гончаренко Н. І. PEST – аналіз умов ведення міжнародного бізнесу на ринках країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації // The USA Journal of Applied Sciences. 2016. № 1. С. 61-64.

180. Макарчук К.О., Гончаренко Н.І. CAGE – модель транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії // Бізнес Інформ. 2016. №6. С. 44-49.

181. Макарчук К. О. Сучасний стан інвестиційної привабливості Китаю в умовах транснаціоналізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України», 21-22 жовтня 2016р. Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2016. С. 19-22.

182. Макарчук К. О. Інвестиційна діяльність японських компаній в умовах транснаціоналізації // Матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин», 31 березня 2017 р.. Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2017. С. 173-177.

183. Макарчук К.О. Інвестиційна привабливість Республіки Корея в умовах транснаціоналізації // Міжнародна науково-практична конференція «Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни», 17-18 серпня 2017 р. м. Дніпро, 2017. С. 23-26.

184. The Global Enabling Trade Report 2016 URL/URI/DOL: <http://reports.weforum.org/global-enabling-trade-report-2016> (Last accessed: 16.12.2017).

185. KOF Globalisation Index URL/URI/DOL: <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html> (Last accessed: 16.12.2017).

186. Сазонець І. Л., Варич Ю. М. Сутність та основні концепції діяльності ТНК в умовах глобалізації : Монографія. Донецьк.: 2009. 275 с.

187. Liu L. China's Industrial Policies and the Global Business Revolution. The case of the Domestic Appliance Industry. New York : Routlende, 2005. 168 p.

188. Гудим К. М. Транснаціоналізація як чинник глобалізації // Вісник КНТЕУ. 2014. № 4. С. 33–44.

189. Гудим К. М. Пріоритетні форми та напрями функціонування сучасного міжнародного бізнесу // Економіка України. 2014. 6 (631). С. 77-83

190. Дадалко С., Козловская З. ТНК: влияние на экономику стран с переходной экономикой в условиях глобализации // Банкаўскі веснік. 2013. № 1. С. 26–32.

191. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : Навч. посіб. 2-ге вид. перероб. і доповн. К. : Центр учбової літератури, 2011. 472 с.

192. Квітка С. А. Транснаціональний бізнес і проблеми глобального управління // Аспекти публічного управління. 2015. № 1-2 (15-16). с.11-20

193. Кондратьев Н. И. Становление транснациональных корпораций в транзитивных экономиках стран Центральной и Восточной Европы и Юго-Восточной Азии // Вестник ЧелГУ. 2008. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-transnatsionalnyh-korporatsiy-v->

tranzitivnyh-ekonomikah-stran-tsentralnoy-i-vostochnoy-evropy-i-yugovostochnoy-azii; (дата обращения: 03.12.2017).

194. Бозров А. М, Тебекин А. В. Международная инвестиционная деятельность транснациональных корпораций с учетом тенденций глобализации и региональных особенностей // Транспортное дело России. 2014. №4. С. 35-37

195. Бак Г. А. Инновационные стратегии транснациональных корпораций в отдельных секторах мирового хозяйства // Креативная экономика. 2013. № 7 (79). С. 31-38

196. Луконин С. А. Внешнеэкономические стратегии транснациональных корпораций (Япония, Китай и Южная Корея) // Экономика и управление. 2007. № 1 (27). С.135-137

197. Самусенко Д. Н. Развитие транснационального бизнеса в эпоху глобализации // Вестник Орловского государственного университета. Серия: новые гуманитарные исследования. 2014. №1(36). С.274-276

198. Самусенко Д. Н. Особенности проявления процессов транснационализации в современном мировом хозяйстве // Вестник Орловского государственного университета. 2013. № 4(33). С. 272-275

199. Ромашкин Т.В. Становление и развитие ТНК в условиях глобализации. Саратов: ООО Издательский центр «Наука», 2016. 160 с.

200. Мондрич Д. О., Білій А. І. Сучасні тенденції в розвитку транснаціональних корпорацій // V Международная научно-практическая конференция молодых ученых и студентов «Стратегия экономического развития стран в условиях глобализации», (14 февраля 2014 года). URL: [http://confcontact.com/2014\\_02\\_meshko/38\\_Mondrych.htm](http://confcontact.com/2014_02_meshko/38_Mondrych.htm); (дата обращения: 16.12.2017).

201. Лимонова Е., Архіпова К. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глобалізації // Європейський вектор економічного розвитку. 2014. № 1 (16). С. 93–101.

202. Гридасова Г. О. Транснаціональні корпорації в неокорпоративній парадигмі // Проблеми міжнародних відносин. 2014. Вип. 9. С. 33–44.

203. Вдовиченко Ю. В. Трансформація геоeкономічних позицій транснаціональних корпорацій у світовому господарстві [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. 2013. №11. URL/URI/DO : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2807>; ( дата звернення : 16.12.2017)

204. Терехов Є.М. Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2010. №1. С. 103-113.

205. Денисова К. Ю. Функціонування транснаціонального міжнародного бізнесу в контексті транскордонних злиттів та поглинань // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. 2013. Т. 18. Вип. 1/1. С. 83-85

206. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). 2015. № 2. С. 88–98

207. Мироя экономика и международный бизнес: учебник. 5-е издание / за ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. М.: издательство «Проспект».2008. 271 с.

208. Вергун В. А. Розвиток нанотехнологічного бізнесу в США, Західній Європі та Японії // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): 2014. №2. С. 14-21

209. Якубовський С. О., Булкот О. В. Особливості формування сучасного механізму транснаціональних корпорацій // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. 2014. 163 с.

210. Орехова Т. В. Еволюція транснаціонального характеру країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2007. №2. С.148-154.

211. Орехова Т. В., Бардакова Г. В. Диверсифікація міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій в умовах динаміки світових макроекономічних показників // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. 2006. №2 т.1. С. 60-65.

212. Орехова Т. В. Транснаціоналізація в контексті світосистемного аналізу // Вісник Донецького національного університету. Сер.В: Економіка і право. 2006. Т.1. Спецвипуск. С. 128-134 .

213. Орехова Т. В. Методологічні принципи оцінки ефективності діяльності ТНК // Вісник Донецького університету. Сер. В: Економіка і право. 2005. №1. С. 90-97.

214. Орехова Т. В. Методологические подходы к изучению проблем создания и функционирования транснациональных интегрированных структур // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2005. Ч. 3. С. 876-882.

215. Орехова Т. В. Формирование конкурентных преимуществ транснациональных корпораций // Вісник Донецького національного університету. Сер. В: Економіка і право. 2004. №2. С.70-78.

216. Орехова Т. В. Механизм влияния процесса транснационализации и притока прямых иностранных инвестиций на экономический рост государства // Вісник Донецького національного університету. Сер.В: Економіка і право. 2004. №1. С.22-33.

217. Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки К. : ВЦ «Київ. Університет», 1999. 302 с.

218. Рубцова М. Ю. Концепція інтерналізації у сучасних процесах транснаціоналізації виробництва // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. Вип. 22. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2007. С. 538.

219. Черноусова М. О. Теорії та моделі міжнародного руху капіталу та ТНК // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. Журнал. 2007. № 7. С. 150-158.

220. Agmon T., Hirsch S. Multinational Corporations and the Developing Economics: Potential Gains in a World Imperfect Markets and Uncertainty // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979. Vol. 41, №11. P. 333-334

221. Buckley P., Casson M. Models of the Multinational Enterprise // Journal of International Business Studies. 1998. Vol. 29. №1.

222. Caves R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University press, 1982. 346 p.
223. Dunning J. H. *The Competitive Advantage of Countries and TNC Activity* // University of Reading, UK. Series B. 1991. Vol. 92. № 4. P. 1-46.
224. Kindleberger Ch. P. *The Theory of Direct Investment* // *International Trade and Finance*. 1975. P. 23-26
225. Orekhova T. *The modern trends of world economy transnationalisation* // *Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. трудов.* – Донецк: ДонНУ, 2003. Ч. 1. С. 87-90.
226. Сардак С. Е., Сливенко О. В. *Транснаціоналізація національної економіки України* // *Вісник Дніпропетровського університету. Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини*. Випуск 7. 2015. № 10/2. Т. 23. С. 91 – 99.
227. Макарчук К. О. *Основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії* // *Бізнес Інформ*. 2016. №2. С. 58-64.
228. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. *Фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії* // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 56. С. 160-169.
229. Макарчук К. О., Сідоров В. І. *Мотиви злиття та поглинання банків у міжнародному бізнесі* // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Частина 5. 2015. Випуск 15. С. 22-24.



## ДОДАТКИ

Додаток А

Роль транснаціоналізації в розвитку сучасного світового господарства на прикладі окремих національних економік

Позитивні риси	Негативні риси
Вирівнювання національних відтворювальних виробничих структур	Відтік капіталу, перерахунок прибутку в промислово-розвинуті країни
Доступ до більш якісних і дешевих ресурсів	Вплив ТНК на економічну владу країни через міжнародні організації, такі як Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Світову організацію торгівлі
Збільшення податкових надходжень до бюджетів країни, де розміщена філія ТНК	Встановлення монопольних цін, що дозволяють отримувати надприбутки за рахунок споживача
Міжнародна спеціалізація на базі взаємопроникнення капіталу	Диктат лише власних умов, не зважаючи на інтереси держави, в якій перебувають.
Організація філій, дочірніх компаній там, де вони «більш усього потрібні». Ріст зайнятості населення, наповнення ринку продукцією, необхідної споживачу, і т.д.	Занепад галузей економіки, які не є привабливими для ТНК
Посилення ролі держави (країни-базування ТНК) в міжнародному просторі	Посилення конкуренції на внутрішньому ринку, занепад вітчизняного виробника
Постійний прогрес діяльності ТНК (ТНК витрачають на наукові дослідження іноді більше коштів, ніж окремі держави)	Поступова руйнація національного економічного державного суверенітету – поява наднаціональних економічних утворень – ТНК
Розвиток науково-технічної сфери	Різке зростання транскордонного злиття і поглинання вітчизняних компаній
Розширення інноваційної діяльності	Розподіл фінансових ресурсів країни між крупними ТНК з обмеженим фінансуванням середнього бізнесу
Свобода пересування факторів виробництва, товарів	Розташування на території держави трудомістких, енергомістких та матеріаломістких, екологічно небезпечних виробництв
Формування міжнародних галузевих та господарських територіальних одиниць (кластерів)	ТНК, маючи сильний вплив на економіку країни, може в ряді випадків протидіяти їй, відстоюючи свої інтереси
Якісний розвиток виробництва країни	Уникнення оподаткування прибутку Часто ТНК намагаються «обійти» закони (приховування прибутків, вивіз капіталу з однієї країни в іншу тощо)

## Продовження додатка А

Зростання зайнятості, зниження безробіття, соціальної напруженості	Забруднення навколишнього середовища – в кінці ХХ століття спостерігалася тенденція переміщення шкідливих виробництв з розвинутих країн з високими екологічними нормами і стандартами у країни, що розвиваються
Підвищення рівня кваліфікації робочої сили, зростання доходів населення	Вилучення ресурсів з країн, що розвиваються шляхом застосування внутрішньофірмових трансфертних цін
Зниження товарного імпорту (імпортозаміщуючий тип виробництва), або зростання експорту (експортоорієнтований тип виробництва) і, як наслідок, зміцнення зовнішньоторгівельних позицій країни, а це, в свою чергу, зумовлює стабілізацію курсу національної грошової одиниці	Розорення місцевих виробників і, як наслідок, збільшення безробіття, соціальної напруженості, зниження податкових надходжень
Стимулювання національних виробників впроваджувати останні досягнення НТП, підвищувати кваліфікацію персоналу, якість продукції, обслуговування споживачів	Порушення національного законодавства внаслідок поширеної практики підкупів чиновників
Зростання доходів постачальників та суміжних організацій	

Систематизовано автором за [82; 83; 84; 85; 86; 87]

## Індекс сприяння торгівлі (за складовими)

	Китай	Японія	Респ. Корея
Стовпчик 1: Доступ до внутрішнього ринку	101	47	85
1.01. Тарифна ставка (%)	117	38	86
1.02. Складність тарифів	43	101	83
1.03. Доля імпорту, що не обкладається митом у загальному (%)	95	55	71
Стовпчик 2: Доступ до зовнішнього ринку	124	133	105
2.01. Основні тарифи (%)	114	132	32
2.02. Переважаюча маржа на цільових ринках (0-100)	129	130	118
Стовпчик 3: Ефективність та прозорість прикордонної адміністрації	52	11	28
3.01. Індекс якості митних послуг (0-1)	50	12	7
3.02. Ефективність процесу митного оформлення (1-5)	31	11	26
3.03. Час, необхідний для здійснення імпорту: оформлення документів (години)	88	45	26
3.04. Час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури (години)	101	60	39
3.05. Витрати при імпорті: оформлення документів (дол. США)	97	68	32
3.06. Витрати при імпорті: прикордонні процедури (дол. США)	120	60	64
3.07. Час, необхідний для здійснення експорту: оформлення документів (години)	66	39	18
3.08. Час, необхідний для здійснення експорту: прикордонні процедури (години)	56	49	36
3.09. Витрати при експорті: оформлення документів (дол. США)	65	53	20
3.10. Витрати при експорті: прикордонні процедури (дол. США)	108	60	48
3.11. Незаконні платежі та хабарництво при імпорті/експорті	53	11	47
3.12. Можливість передбачення часу, необхідного для імпортних процедур	48	11	50
3.13. Індекс прозорості митниць (0-1)	40	1	1
Стовпчик 4: Доступність та якість транспортної інфраструктури	12	5	11
4.01. Доступний пасажиро-кілометраж (мільйони)	4	6	14
4.02. Якість аеротранспортної інфраструктури	48	24	21
4.03. Якість залізничної інфраструктури	14	1	9
4.04. Індекс розвитку мережі лінійного судноплавства (0-157,1)	1	13	3
4.05. Якість портової інфраструктури	42	22	27
4.06. Індекс якості доріг	17	27	0
4.07. Якість доріг	39	5	14
Стовпчик 5: Доступність та якість транспортних послуг	32	9	21
5.01. Легкість та доступність доставки (1-5)	12	13	27
5.02. Логістика (1-5)	27	12	25
5.03. Можливість виявлення та відстеження(1-5)	28	13	24

## Продовження додатка Б

5.04. Своєчасність доставки (1-5)	31	15	23
5.05. Ефективність поштової служби	57	1	22
5.06. Ефективність зміни виду перевезень	40	11	29
Стовпчик 6: Доступність та ступінь використання ІКТ	64	7	6
6.01. Кількість користувачів мобільного зв'язку (на 100 чол.)	103	56	63
6.02. Користувачі інтернету (% населення)	76	6	13
6.03. Фіксоване широкопasmове підключення до інтернету (на 100 чол.)	48	20	5
6.04. Мобільне широкопasmове підключення (на 100 чол.)	62	5	12
6.05. Використання ІКТ при транзакціях «бізнес для бізнесу»	45	6	39
6.06. Використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»	36	8	5
6.07. Індекс якості електронних урядових послуг (0-1)	31	15	5
Стовпчик 7: Робоче середовище	42	14	47
7.01. Захист власності	51	12	42
7.02. Ефективність та підзвітність публічних інститутів	24	26	43
7.03. Доступ до фінансування	45	7	72
7.04. Відкритість до міжнародної співпраці	33	71	80
7.05. Фізична захищеність	96	29	39

Систематизовано автором за [184]

## Стандартні відхилення за складовими індексу

Складові індексу	Величини стандартних відхилень		Середні значення
	Кластер 1	Кластер 2	
1.01.	80,3333	39,80369	60,0685
1.02.	75,6667	29,68726	52,67698
1.03.	73,6667	20,13289	46,8998
2.01.	92,6667	53,30416	72,98543
2.02.	125,6667	6,65833	66,16252
3.01.	23	23,51595	23,25798
3.02.	22,6667	10,40833	<b>16,53752</b>
3.03.	53	31,76476	42,38238
3.04.	66,6667	31,53305	49,09988
3.05.	65,6667	32,56276	49,11473
3.06.	81,3333	33,54599	57,43965
3.07.	41	24,06242	32,53121
3.08.	47	10,14889	28,57445
3.09.	46	23,30236	34,65118
3.10.	72	31,74902	51,87451
3.11.	37	22,71563	29,85782
3.12.	36,3333	21,96209	29,1477
3.13.	14	22,51666	<b>18,25833</b>
4.01.	8	5,2915	<b>6,64575</b>
4.02.	31	14,79865	22,89933
4.03.	8	6,55744	<b>7,27872</b>
4.04.	5,6667	6,4291	<b>6,0479</b>
4.05.	30,3333	10,40833	20,37082
4.06.	14,6667	13,6504	<b>14,15855</b>
4.07.	19,3333	17,61628	<b>18,47479</b>
5.01.	17,3333	8,3865	<b>12,8599</b>
5.02.	21,3333	8,14453	<b>14,73892</b>
5.03.	21,6667	7,76745	<b>14,71708</b>
5.04.	23	8	<b>15,5</b>
5.05.	26,6667	28,29016	27,47843
5.06.	26,6667	14,64013	20,65342
6.01.	74	25,35744	49,67872
6.02.	31,6667	38,55299	35,10985
6.03.	24,3333	21,82506	23,07918

## Продовження додатка В

6.04.	26,3333	31,0859	28,7096
6.05.	30	21	25,5
6.06.	16,3333	17,09776	<b>16,71553</b>
6.07.	17	13,11488	<b>15,05744</b>
7.01.	35	20,42058	27,71029
7.02.	31	10,44031	20,72016
7.03.	41,3333	32,65476	36,99403
7.04.	61,3333	24,94661	43,13996
7.05.	54,6667	36,14323	45,40497

[Розраховано автором]

Список публікацій здобувача  
Макарчук Катерини Олексіївни

**Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати  
дисертації:**

1. Макарчук К. О. Основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії // Бізнес Інформ. 2016. №2. С. 58-64. (Index Copernicus).

2. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. CAGE – модель транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії // Бізнес Інформ. 2016. №6. С. 44-49. (Index Copernicus).

*Особистий внесок здобувача:* досліджено основні фактори прийняття рішень щодо транснаціоналізаційних стратегій регіональних компаній; удосконалено методичний інструментарій побудови CAGE-моделі транснаціоналізації.

3. Макарчук Е. А. Транснационализация совместных предприятий как форма корпоративной интеграции в международном бизнесе: теоретический аспект // Бизнес Информ. 2015. №4. С. 47-51. (Index Copernicus).

4. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. Фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії // Вісник економіки транспорту та промисловості. 2016. № 56. С. 160-169.(Index Copernicus).

*Особистий внесок здобувача:* проведено аналіз географічної і товарної структур міжнародної торгівлі країн Східної Азії, динаміки залучення іноземного капіталу до досліджуваних країн; удосконалено методичний підхід до оцінки рівня транснаціоналізації країн.

5. Макарчук К. О., Сідоров В. І. Мотиви злиття та поглинання банків у міжнародному бізнесі // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки» Випуск 15 Частина 5. 2015. С. 22-24.

*Особистий внесок здобувача:* визначено основні мотиви угод M&A банків у міжнародному бізнесі.

**Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації у зарубіжних спеціалізованих виданнях:**

6. Макарчук Е. А., Гончаренко Н. И. PEST – анализ условий ведения международного бизнеса на рынках стран Восточной Азии в условиях транснационализации // The USA Journal of Applied Sciences. № 1.(2016). С. 61-64.

*Особистий внесок здобувача:* запропоновано розрахунок інтегрального показника впливу PEST – факторів на ведення транснаціонального бізнесу.

**Наукові праці які засвідчують апробацію матеріалів дисертації:**

7. Макарчук К. О. Міжнародні стратегічні альянси як форма ведення міжнародного бізнесу // Матеріали X науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 03 квітня 2015 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. 362 с. С. 328 - 332

8. Макарчук К. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації // Матеріали XI науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 25 березня 2016 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2016. 378 с. С. 184-189.

9. Макарчук К. О. Сучасний стан інвестиційної привабливості Китаю в умовах транснаціоналізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Можливості та перспективи забезпечення сталого розвитку економіки України» 21-22 жовтня 2016р. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2016. 176 с. С. 19-22.

10. Макарчук К. О. Інвестиційна діяльність японських компаній в умовах транс націоналізації // Матеріали XII науково-практичної конференції



молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» 31 березня 2017 р. Харків: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. 378 с. С. 173-177.

11. Макарчук К.О. Інвестиційна привабливість Республіки Корея в умовах транс націоналізації // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Аналіз сучасних підходів до ефективного використання потенціалу економіки країни» 17-18 серпня 2017 р. Дніпро, 2017. 140. С. 23-26.

**Наукові праці, які додатково відображають наукові результати дисертації :**

12. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм» Випуск 2. № 1086. 2013. С. 28-31.

13. Макарчук К. О. Транснаціональні корпорації та транснаціональні банки як суб'єкти міжнародного бізнесу // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм» № 1144 Т. 1. Випуск 3. 2013. С. 28-31.