

Центральноукраїнський національний технічний університет  
Економічний факультет  
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

«Допущено до захисту»  
Зав. кафедрою МЕВ  
д.е.н., професор

\_\_\_\_\_ Іван МИЦЕНКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**за другим (магістерським) рівнем вищої**  
**освіти**  
на тему:  
**«Перспективи розвитку процесів транснаціоналізації у країнах**  
**Південно-Східної Азії»**

Виконав здобувач вищої освіти  
2 курсу, групи МЕВ-23М-1  
ОПП «Міжнародна економіка та  
бізнес»  
спеціальності 292 «Міжнародні  
економічні відносини»  
\_\_\_\_\_ Волошин О.О.  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

Керівник роботи  
к.е.н., доцент  
\_\_\_\_\_ Дар'я НАСИПАЙКО  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

Рецензент \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## АНОТАЦІЯ

### **Перспективи розвитку процесів транснаціоналізації у країнах Південно-Східної Азії. – Рукопис.**

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародна економіка та бізнес» зі спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2024.

У кваліфікаційній роботі досліджуються наукові засади формування та розвитку процесів транснаціоналізації у світовій економіці, виявляються їх характерні риси. Удосконалено понятійно-категоріальний апарат дослідження шляхом уточнення терміна «транснаціональний бізнес». Пропонується трактувати цей термін як підприємницьку діяльність з інтегрованою транснаціональною структурою, яка, на відміну від наявних, зорієнтована на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу і націлена на контроль над виробництвом з урахуванням оптимального поєднання систем. Результати дослідження систематизують концептуальний підхід до вивчення впливу транснаціональних структур на розвиток національних економік у глобальній економічній системі та встановлюють їхню зростаючу роль і значення у підтримці транснаціоналізації світової економіки в системному та структурному аспектах. Це пов'язано з поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва і капіталу та необхідністю спільного розв'язання економіками країн Південно-Східної Азії глобальних проблем з метою запобігання прояву нестабільності на міжнародних ринках.

**Ключові слова:** транснаціоналізація, міжнародний бізнес, транснаціональні компанії, фінансова глобалізація, глобальна економічна система, економіки Південно-Східної Азії.

## ANNOTATION

### **Prospects for the Development of Transnationalization Processes in the Countries of Southeast Asia. – Manuscript.**

Qualification work on obtaining a higher education degree "Master" in the educational-professional program " International Economy and Business " in the specialty 292 "International Economic Relations". – Central Ukrainian National Technical University. - Kropyvnytskyi. - 2024.

The qualification work investigates the scientific principles of the formation and development of transnationalization processes in the world economy, reveals their characteristic features. The conceptual and categorical apparatus of the study is improved by clarifying the term "transnational business". It is proposed to interpret this term as entrepreneurial activity with an integrated transnational structure, which, unlike the existing ones, is oriented towards servicing and realizing the interests of capital owners and is aimed at controlling production taking into account the optimal combination of systems. The results of the study systematize the conceptual approach to studying the influence of transnational structures on the development of national economies in the global economic system and establish their growing role and importance in supporting the transnationalization of the world economy in systemic and structural aspects. This is due to the deepening of the process of internationalization of production and capital and the need for joint solutions by the economies of Southeast Asian countries to global problems in order to prevent the manifestation of instability in international markets.

**Keywords:** international business, financial globalization, alternative sources of financing, global economic system, financial innovations, financial instruments.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....</b>	<b>10</b>
1.1. Концепції розвитку транснаціонального бізнесу в глобальному економічному просторі.....	10
1.2. Методи аналізу формування транснаціонального бізнесу у системі окремих економік.....	18
1.3. Вплив процесів транснаціоналізації на розвиток міжнародної економіки.....	24
Висновки до першого розділу.....	34
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ АЗІЇ.....</b>	<b>36</b>
2.1. Чинники та особливості формування транснаціонального характеру економік Південно-Східної Азії.....	36
2.2. Аналіз процесів транснаціоналізації бізнесу у країнах Південно- Східної Азії.....	47
2.3. Оцінка середовища транснаціонального бізнесу на ринках Південно-Східної Азії.....	55
Висновки до другого розділу.....	63
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ПІВДЕННО- СХІДНОЇ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....</b>	<b>66</b>
3.1. Особливості та пріоритети розвитку міжнародного бізнесу у країнах Південно-Східної Азії.....	66
3.2. Пропозиції щодо активізації діяльності ТНК країн Південно- Східної Азії на глобальних ринках.....	73
Висновки до третього розділу.....	79
ВИСНОВКИ.....	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	84
ДОДАТКИ.....	94

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** В умовах глобалізації стрімко прискорюються процеси лібералізації, торгівлі та інформатизації національних економік і світових ринків, формується «нова» економіка. Ефективність її діяльності багато в чому залежить від організаційних структур і стратегій, що реалізуються на національних (внутрішніх) і глобальних ринках. Розвиток транснаціонального бізнесу припускає, що еволюція організаційних структур, які в ньому діють, призведе до поглиблення соціальної природи сучасного виробництва та його інтернаціоналізації, а невідповідність умовам, що змінюються, може не лише знизити ефективність окремих суб'єктів, а й стримати економічне зростання в національній та глобальній економіці. Необхідно спираючись на міжнародний досвід, корпоративні структури країн Східної Азії забезпечують тісніший зв'язок своєї діяльності із зарубіжними ТНК та стають їхніми рівносилами.

Дослідженню проблем і розвитку процесів транснаціоналізації у світовій економіці присвячено праці зарубіжних учених: Т.Агмона, Т.Амблера, П.Баклі, К.Бартлетта, М.Бейкера, Н.Бордена, Л.Уелльса, А.Вербеке, Р.Вернона, М.Уілкінса, Дж.Гелбрейта, Дж.Грегга, К.Гленруза, Т.Гріффіна, Дж.Даннінга, П.Друкера, Дж.Еванса, Дж.-Ж.П. Жанне, М.Зінкотта, М.Кассон, Р.Кейвс, К.Кіндлебергер, Т.Корно, К.Козима, Р.Курс, П.Кругман, Д.Куджава, Т.Левітт, К.-Дж.Лінн, Е.Лінн, Дж.Маккарті, С.Маджіано, Х.Мюльбахер, Ф.Кнікербокер, Ф.Кнікербокер, К.Нішіяма, Р.Нукс, Р.Палматер, Г.Палматер, М.Познер, М.Портер, А.Рагман, Д.Стопфорд, А.Страут, М.Тейлор, П.Тріфт, Л.Веллс, С.Хаймер, С.Хант, Х.Хаканссон, К.Крістен, С.Хірш, А.Чандлер, Х.Ченері, А.Шапір, Д.Шульц та інші.

Однак, незважаючи на значну розробленість проблеми, існують аспекти, які не розкрито повною мірою, а їх розв'язання потребує нових теоретичних і методологічних підходів. Теоретичні питання, що визначають

особливості взаємозв'язку та взаємозалежності між організаційною структурою ТНК та їхньою конкурентоспроможністю в умовах глобалізації, виявлення чинників транснаціоналізації бізнесу, які дають змогу компаніям розробляти ефективні бізнес-стратегії для виходу на зарубіжні ринки, ТНК у глобальному економічному середовищі, їхнє оцінювання та наукове обґрунтування для подальшого використання з метою удосконалення напрямів розвитку залишаються недостатньо обґрунтованими. Таким чином, актуальність проблем, що існують у даній галузі теорії міжнародного бізнесу, теоретична і практична значущість їх вирішення, а також їх недостатня розробленість в напрямі комплексного дослідження транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації світової економіки, зумовили вибір теми дисертаційної роботи, формулюванням мети і завдань дослідження.

**Мета і завдання дослідження.** Мета дослідження - поглибити теоретико-методологічні засади вивчення розвитку транснаціонального бізнесу у світовій економіці та продемонструвати концептуальну модель входження ТНК у глобальне бізнес-середовище. Відповідно до цілей дослідження в даній роботі було поставлено та розв'язано такі **завдання**:

- дослідити наукові засади та генезис становлення і розвитку процесів транснаціоналізації у світовій економіці;
- систематизувати концептуальний підхід до дослідження впливу транснаціональних компонентів у світовій економічній системі на розвиток національних економік;
- узагальнити та продемонструвати методологічний інструментарій дослідження розвитку транснаціонального бізнесу країн Східної Азії в глобальному економічному просторі;
- виявити передумови та специфіку формування транснаціональності в економічному середовищі;
- окреслити особливості та пріоритети розвитку міжнародного бізнесу у країнах Південно-Східної Азії;

- ґрунтувати пропозиції щодо активізації діяльності ТНК країн Південно-Східної Азії на глобальних ринках.

**Об'єктом** дослідження є процес формування та розвитку транснаціонального бізнесу у країнах Південно-Східної Азії.

**Предметом** дослідження є теоретико-методологічні аспекти та організаційно-економічні засади розвитку транснаціонального бізнесу у Південно-Східній Азії (на прикладі Японії, Китаю та Південної Кореї).

**Методи дослідження.** Методологічним та теоретичним і підґрунтям дослідження є основні положення, сформульовані у працях вітчизняних і зарубіжних учених з наукових і прикладних проблем міжнародних економічних відносин в умовах сучасного стану трансформації глобального середовища, менеджменту та бізнесу. Дослідження має міждисциплінарний характер і об'єднує наукові результати з різних галузей знань, таких як світова економіка та міжнародні економічні відносини, маркетинг, менеджмент, економічна теорія та теорія інформації.

**Інформаційною базою** кваліфікаційної роботи є монографічні дослідження вітчизняних і зарубіжних економістів, офіційні статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій (МВФ, ОЕСР, СОТ), статистичні матеріали Національного бюро статистики країн Східної Азії, Національного бюро статистики Китаю, Японської організації зовнішньої торгівлі, Корейського агентства сприяння торгівлі й інвестиціям, МТЦ та Міжнародного рейтингу конкурентоспроможності.

**Структура кваліфікаційної роботи та її обсяг.** Специфіка, завдання і мета дослідження зумовлюють загальну логіку й структуру дослідження. Кваліфікаційна робота в своєму складі містить вступ, 3 розділи (8 підрозділів), висновки, додатки та список використаних джерел. Основний зміст кваліфікаційної роботи викладений на 85 сторінках, включаючи 17 таблиць, 19 рисунків, 2-ох додатків на 4-ьох сторінках. Список використаних джерел складається з 113 найменувань.

# РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

## 1.1. Концепції розвитку транснаціонального бізнесу в глобальному економічному просторі

Глобальна економіка поступово охоплює всю світову економіку. Якщо раніше глобальна економіка була цариною, керованою суверенними державами, то тепер вона перетворюється на незалежну структуру, що впливає на національну царину. Економіка починає проявляти себе як політика та ідеологія. У результаті геополітичні імперативи перетворюються на геополітичні економічні імперативи.

Великі корпорації є головними дійовими особами на світовому сировинному ринку, впливаючи на основну частку світового виробництва і продажів сировинних товарів. Вони також є регуляторами світових цін на сировинні товари. Іншими словами, транснаціональні корпорації є реальними акторами економічних відносин [6]. Сучасні теорії та концепції транснаціоналізації сформувалися на перетині кількох напрямів економічної думки: - окремих напрямів неоінституціоналізму; - теорій міжнародної торгівлі та міжнародного поділу праці; - теорії інвестицій [7; 8].

У своєму аналізі представники класичного інституціоналізму (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Г. Мірдал) широко використовують поняття «інститути» для позначення компаній, профспілок, держав, а також психологічних, етичних, правових, технічних та інших соціальних явищ [9; 10; 11; 12]. Новий інституціоналізм (наприклад, Р. Коуз, А. Алчіан, О. Вільямсон, Г. Демсетц, Д. Норт) розглядає інститути з позиції методологічного індивідуалізму [13; 14].

Інституціональна парадигма має два напрями:

1. аналіз інституціонального середовища (теорія прав власності, теорія суспільного вибору), що заклав підвалини теорій взаємодії ТНК і національної економіки [15].

2. вивчення внутрішнього середовища організації через систему угод і контрактів (теорія агентів, теорія транзакційної економіки), і цей напрям заклав підвалини теорій про підприємство як економічну організацію [16].

У 30-40-ті роки XIX століття Дж. С. Мілль запропонував концепцію міжнародного руху капіталу, що була вмотивована відмінностями в нормах прибутку країн залежно від рівня їх економічного прогресу [17; 18]; С. Самуельсон доповнив фактор, що визначає фактор, що сприяє розвитку ТНК [18]; С. Самуельсон доповнив фактор, що визначає фактор, що визначає фактор, що визначає фактор. Самуельсон доповнив факторну теорію Хекшера-Оліна і довів, що міжнародна торгівля веде до вирівнювання абсолютних і відносних цін на фактори виробництва в країнах, які торгують одна з одною.

Таким чином, напрошується альтернативній теорії Дж. С. Мілля висновок про те, що причина переміщення інвестиційних товарів - норма прибутку на експортовані фактори - незабаром вичерпує себе і не може бути постійним мотивом для експорту капіталу. Заведено вважати, що міжнародний рух капіталу стимулює ділову активність як у країнах-імпортерах, так і в країнах-експортерах: по-перше, компенсує нестачу інвестиційного потенціалу, по-друге, забезпечує власників прибутком, який інвестується в економіку цих країн [19; 20]. Згодом Дональд Кізінг (1966), Роберт Болдуїн і Джеймс Гартінген (1971) запропонували інші підходи до визначення структури міжнародного руху капіталу в рамках теорії елементарного надлишку. На їхню думку, країни з надлишком капіталу можуть імпортувати капітал, орієнтуючись на свої потреби в технологічному розвитку [21].

Серед інших теорій, що розвиваються в цій царині, можна назвати теорію технологічної руйнації, теорію портфельних інвестицій, теорію «оборонних інвестицій» С. Геймера [26], теорію «втечі капіталу», теорію олігополістичного захисту Кнікербокера, концепцію технології Д. Гелбрейта, українських науковців О. Рогача та О. Шніркова [27], Дж. Гелбрейта, їх

об'єднує, з одного боку, теорії, що стосуються конкурентних переваг ТНК, зокрема й за рахунок створення внутрішніх ринків, з другого - теорії, що вивчають мотиви зовнішньої інвестиційної діяльності ТНК і форми виходу на зовнішні ринки, а також теорії, пов'язані з місцем розташування. Було запропоновано еkleктичну теорію, що отримала назву «парадигма OLI» (поєднання трьох взаємопов'язаних типів переваг: власності, розміщення виробництва на конкретних ринках та інтерналізації) [28; 29].

Американський економіст М. Портер у своїй роботі звертає увагу на стратегічну поведінку ТНК в умовах загострення глобальної конкуренції. На його думку, конкурентоспроможність ТНК великою мірою залежить від того, якою мірою країна, в якій вона базується, забезпечує основні чинники, що входять до системи національних конкурентних переваг, як він її визначає [30]. Таким чином, підбиваючи підсумок аналізу теоретико-методологічних поглядів економістів, можна сказати, що теоретичне осмислення розвитку ТНК розпочалося в 1930-ті роки з праць Д. Вільямса, який показав наявність суперечності між неокласичною теорією міжнародної торгівлі та розвитком міжнародного виробництва, і М. Баїї, який вивчав ефективність вертикально інтегрованих компаній. Початок цьому було покладено.

Однак справжнє наукове розроблення проблеми транснаціоналізації економіки відбулося лише в 60-80-ті роки ХХ століття [31]. Саме в цей період сформувалися основні теоретичні концепції ТНК, було встановлено причини їхнього виникнення та поширення. Дослідження вчених різних наукових шкіл дали змогу сформулювати основні чинники виникнення ТНК: придбання дешевих або високоякісних факторів виробництва, вихід на нові ринки, зниження рівня конкуренції, скорочення витрат виробництва та підвищення конкурентоспроможності [32; 33; 34]. Виходячи з перелічених вище чинників, теоретичну концепцію діяльності ТНК систематизовано за групами (табл. 1.1).

## Теоретичні концепції 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.
Теорія інтернаціоналізації	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз	Мета створення ТНК – зменшення транзакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності.
Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Р. Верной, Р. Стобах	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.

За: побудовано на основі: [35, с. 251-252]

А. Данильченко (V. Danilchenko) аналізує економічну транснаціоналізацію як доповнення до експортної стратегії підприємств і пов'язану з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю [38]. Іншими

словами, на думку цього вченого, економічна транснаціоналізація характеризується інвестиційною складовою. Водночас транснаціоналізація є частиною стратегії зовнішньоекономічної діяльності компанії.

Таким чином, на основі існуючого визначення терміна «транснаціоналізація» та аналізу наукової літератури щодо ролі міжнародного бізнесу в сучасних умовах трансформації глобального економічного середовища, автор констатує відсутність одноманітності у визначенні даного поняття та пропонує власне визначення транснаціонального бізнесу. Дане визначення пропонує трактувати його як корпоративну діяльність з інтегрованою транснаціональною структурою, орієнтовану на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу і спрямовану на контроль над виробництвом, з повним урахуванням таких критеріїв Існує три основні критерії належності компанії до ТНК:

- 1) структурні критерії;
- 2) критерії ефективності;
- 3) поведінкові критерії [39; 40];
- 4) необхідність для компанії бути ТНК.

Згідно зі структурними критеріями, ТНК - це компанія, що має філії у двох і більше країнах або в якій власники та вище керівництво є громадянами різних країн (діяльність ТНК контролюється 32 головними офісами в одній країні). Саме тому ТНК існують у США, Великій Британії та інших країнах [41]. Згідно зі стандартами діяльності, компанії визначають як ТНК на основі абсолютних або відносних показників, таких як ринкова вартість капіталу, обсяг продажів, прибуток і активи. ТНК характеризуються тим, що більша частина їхнього прибутку та продажів формується за рахунок зарубіжних операцій. Сукупні зовнішні активи американських промислових ТНК перевищують 150 мільярдів доларів США. США, а загальна балансова вартість коштів у закордонних філіях - понад 500 млрд дол. США [42; 43].

Згідно з Кодексом поведінки, компанія може називатися транснаціональною, якщо її вище керівництво має «міжнародне мислення».

Оскільки транснаціональні компанії працюють у кількох країнах, їхнє керівництво має розглядати весь світ як зону потенційного прибутку [44].

Найбільш авторитетним є визначення ТНК як впливової міжнародної організації. Згідно з визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), транснаціональна корпорація - це група приватних, державних або змішаних компаній, розташованих у різних країнах, де одна або кілька з цих компаній можуть чинити значний вплив на діяльність інших, особливо у сфері обміну знаннями та ресурсами [45]. ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) (англ. Згідно із затвердженим ЮНКТАД визначенням, транснаціональна корпорація - це підприємство, що об'єднує юридичні особи всіх організаційно-правових форм і видів діяльності з двох або більше країн, яке проводить скоординовану політику та реалізує спільні стратегії через один або кілька центрів ухвалення рішень [46].

Складність транснаціонального корпоративного бізнесу як процесу, що стає всеохоплюючим й всепроникним явищем сучасної цивілізації, полягає в тому, що реалізація конкурентних переваг вищого рангу в міжнародному середовищі ґрунтується не на принципах і умовностях класичної теорії міжнародної торгівлі, а на більш складній стратегічній поведінці гравців глобального ринку. Це пов'язано насамперед із тим, що в її основі лежить Конфлікт інтересів і цілей окремих компаній у міжнародному економічному обміні доповнюється також конфліктом національних інтересів, пов'язаних із забезпеченням суверенітету та економічної безпеки, захистом економічного простору кожної країни [47].

Загальноприйнятими правовими гарантіями міжнародної економічної безпеки є:

- націленість на розв'язання глобальних світових проблем;
- забезпечення вільного вибору та реалізації стратегій соціально-економічного розвитку кожною країною;
- досягнення взаємної вигоди у співробітництві всіх країн світового співтовариства;

- забезпечення природної, ресурсної безпеки, а також збереження й забезпечення державного суверенітету в частині використання й контролю над доступом до природних, ресурсних, виробничих та економічних потенціалів;

- відсутність виняткової першості в економічному розвитку країн.

У своїй діяльності ТНК керуються і роблять свій внесок у розвиток світової економічної системи. Наслідком діяльності транснаціональних корпорацій та їхніх дочірніх компаній є обмеження економічного суверенітету держав і поділ світу на «бідний Південь» і «багату Північ», або «центр» і «периферію» світової економіки. Таким чином, вільний рух капіталу в умовах глобалізації відбувається в рамках світової системи, сильно поляризованої з погляду економічної могутності та можливостей. Водночас невелика група з 34 найбільших країн, де базуються найбільші транснаціональні корпорації світу, контролює значну частину виробництва і споживання глобальних фінансових ресурсів, навіть не вдаючись до політичного та економічного тиску.

Таким чином, внутрішні пріоритети та цінності цих країн, представлені ТНК, впливають на всі основні сфери інтернаціоналізації. Така ситуація є потенційним джерелом загроз, ризиків, проблем і конфліктів між різними країнами [51; 52].

ТНК можуть сформувати політичну спільноту для розв'язання глобальних проблем розвитку. Ба більше, використовуючи сучасні методи корпоративного управління, вони можуть робити це гнучкіше й ефективніше, ніж міжнародні бюрократії або національні держави, оскільки система глобального управління не передбачає створення ієрархічних структур ухвалення рішень. Однак серйозною перешкодою на цьому шляху є невід'ємне прагнення до конкурентних переваг і прибутку. Ба більше, соціально відповідальна поведінка компанії не впливає на її конкурентоспроможність і прибутковість [55], що позначилося на ТНК під час світової фінансової кризи. Наприклад, у 2000-х роках ТНК протягом

тривалого часу свідомо заохочували ризиковані фінансові операції для отримання високих прибутків, оскільки їхня фінансова діяльність практично не контролюється державою. Лише під час світової фінансової кризи 2008-2009 років держави, що представляють найбільші економіки світу, досягли взаємної згоди щодо запровадження заходів державного контролю за банківською діяльністю [56].

Глобальна конкуренція між учасниками бізнесу змушує розглядати світ як величезний єдиний ринок. Незважаючи на олігополістичну структуру багатьох сегментів цього ринку, баланс сил між економічними суб'єктами постійно змінюється, здебільшого через зміну вподобань власників та еволюцію інтерналізаційних і розподільчих уподобань [57]. У цій боротьбі за домінування на ринку перетворення вітчизняних компаній на транснаціональні корпорації або підвищення ступеня «інтернаціональності» ТНК часто є однією з найважливіших умов їхнього зростання. ТНК є найбільш динамічним структурним елементом глобальної економіки. За мобільністю, здатністю змінювати свої зв'язки й організаційні структури, швидкістю реагування на імпульси науково-технічного розвитку ТНК значно перевершують національні та регіональні форми господарських утворень [58]. На відміну від них, ТНК не прив'язані до конкретного регіону і можуть об'єднувати фактори виробництва різних національностей і брати участь у розвитку ринків у будь-якій частині світу [59].

Організаційні та управлінські можливості ТНК щодо інтеграції чинників і умов виробництва в глобальному масштабі та реалізації переваг власності, інтерналізації та розміщення роблять ТНК високоефективними агентами економічної діяльності. З погляду ефективності поєднання факторів виробництва очевидно, що сучасні ТНК не мають альтернативи в глобальній економіці. Така ефективність досягається в боротьбі ТНК за отримання стійкого прибутку. Основою оптимізації діяльності транснаціональних корпорацій, 36 форм і напрямів їх економічної діяльності, взаємовідносин

усередині корпорацій і між ними є стратегія максимізації корпоративного прибутку [60].

Підсумовуючи зазначимо, що за результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що міжнародні підприємства в останній чверті XX - на початку XXI століття є, з одного боку, найважливішими елементами розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин, а з другого - самі являють собою потужний механізм, що впливає на них. У міру формування ринкової інфраструктури світової економіки, під впливом глобалізації та інтеграції світової економіки, транснаціональні корпорації завойовують нові ринки і продовжують нарощувати свою економічну міць.

## **1.2. Методи аналізу формування транснаціонального бізнесу у системі окремих економік**

Ендогенні чинники, тобто ситуація в бізнесі, політична, економічна, соціальна і правова системи країни, що приймає, можуть чинити неоднозначний вплив як чинники, що штовхають компанії на міжнародні ринки та приваблюють іноземні компанії на внутрішній ринок. Екзогенні, або середовищні, чинники дуже складно оцінити, оскільки стратегії ухвалення рішень щодо початку процесу транснаціоналізації бізнесу значною мірою залежать від сектора діяльності компанії, її економічних «сильних сторін» та інших чинників, які не є економічними за своєю природою.

Для вивчення транснаціоналізації східноазійських компаній можна використати теорію «поступового» виходу фірм на зарубіжні ринки, розроблену Дж. Йохансоном, Ф. Вайдершейм-Полем і Ж.-Е. Вальном [92; 93]. Ця стратегія передбачає «поступову» транснаціоналізацію бізнесу. Це означає, що на початкових етапах фірми, найімовірніше, оберуть для ведення міжнародного бізнесу найближчу до них країну. Це пов'язано з тим, що найважливішою проблемою є ризик, пов'язаний з інформаційною асиметрією, що виникає під час установлення контактів із партнерами в різних країнах. Ведення бізнесу в сусідніх країнах знижує інформаційну

асиметрію і полегшує процес одержання та інтерпретації необхідної інформації про ситуацію на зарубіжних ринках, основних суб'єктів, які там діють, і можливі зовнішні потрясіння.

Процес вибору країн для транснаціоналізації бізнесу ґрунтується на системі чинників, включно з цілями компанії та «віддаленістю» країни, які можуть скласти систему чинників, що впливають на транснаціоналізацію бізнесу у Східній Азії. Слід зазначити, що крім географічної віддаленості, віддаленість можна оцінити на основі теорії П. Хемавата, а саме моделі CAGE, що охоплює оцінювання культурних, адміністративних, географічних та економічних чинників [91]. Використовуючи цю модель для країн Східної Азії, які є основними інвестиційними партнерами, можна побудувати оцінку їхньої віддаленості або близькості та оцінити потенціал подальшої транснаціоналізації компаній у регіоні, що в класичній моделі CAGE, розробленій П. Хемаватом [94], містить систему порівняльних чинників, які дають змогу якісно оцінити «відстань» між країнами в парі.

Таким чином, для аналізу транснаціоналізації бізнесу можна використовувати такі показники, як:

1) культурна дистанція: а. спільна мова, б. культурні відмінності, що ґрунтуються на культурних індикаторах Ховстеде (індикатори індивідуалізму та маскуліності) [95], в. етнічна приналежність [96],

2) Політична дистанція:

- а. Наявність колоніальних відносин,
- б. Актуальність політичної системи,
- с. Індекс корупції,
- д. Захист прав власності,
- е. Незалежність судової системи;
- ф. Довіра до політичної системи;

3) Географічна дистанція

- а. Відстань між столицями.
- б. Сусідство країн.

c. Довжина кордонів.

d. Різниця в середньорічній температурі в столиці. ВВП на душу населення

b. Показники розвитку фінансового ринку;

c. Показники розвитку ринку праці;

d. Показники розвитку інфраструктури;

d. Розмір внутрішнього ринку;

f. Валові внутрішні заощадження

Розроблені системи показників дають змогу проаналізувати та розрахувати «відстань» між країнами. Однак існує очевидна проблема співмірності показників для порівняння. Для розв'язання цієї проблеми було запропоновано розбити запропонований набір на кілька підмножин [94; 95; 96]:

1) Бінарні індикатори - до цієї підмножини входять фактори, які можна однозначно оцінити під час порівняння, зі значенням 1, якщо фактор однаковий або об'єктивно присутній у двох країнах, інакше в іншому разі в іншому випадку значення дорівнює 0.

2) Вимірювані показники - до цієї підмножини входять фактори, які не входять до першої підмножини і можуть бути виражені в абсолютних величинах, наприклад, значення індексів (наприклад, індекс культурних відмінностей), ВВП на душу населення або чисельність населення.

Надалі для розрахунків відстаней (або «дистанції») необхідно аналізувати показники «дистанції»:

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

Такі параметри, як протяжність спільних сухопутних кордонів і відстань між столицями, також було перетворено на бінарні індикатори, значення яких дорівнює 0, якщо відстань між столицями перевищує 2000 км, та -1 в іншому разі. У результаті порівняння показників було отримано чотири підпоказники, що характеризують «відстань» між державами і впливають на транснаціоналізацію міжнародного бізнесу у Східній Азії.

У підсумку міжнародні компанії повинні проводити PEST-аналіз під час розширення своїх міжнародних ринків. PEST-аналіз - це маркетинговий інструмент, призначений для визначення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, що впливають на бізнес компанії, і використовується у Східній Азії для визначення міжнародних. Він описує якісні характеристики ведення бізнесу.

Однак існує необхідність переходу до кількісної оцінки чинників, що впливають, для визначення умов ведення бізнесу. Перехід від якісних характеристик до кількісних відбувається за таким алгоритмом:

1. Спочатку визначається вплив фактора на міжнародний бізнес та його інтенсивність. Фактори можуть справляти позитивний або негативний вплив. Для ідентифікації чинників пропонується використовувати таку систему:

- a. сильний позитивний вплив - оцінка 1;
- b. помірний позитивний вплив - оцінка 0,5;
- c. відсутність впливу на бізнес або відсутність чітко ідентифікованого впливу (0);
- d. помірний негативний вплив - оцінка (-0,5); e. сильний вплив - рейтинг (-1);

2. Після етапу виявлення чинників необхідно визначити значущість кожної групи чинників для розвитку міжнародного бізнесу. У цьому випадку слід використовувати формулу Фішберна. Для цього необхідно проранжувати вихідні показники в порядку убудування важливості, щоб забезпечити виконання правила:

$$r_1 \geq r_2 \geq \dots \geq r_N$$

Якщо система показників ранжована в порядку убутання важливості, то важливість  $i$ -го показника  $i$  має визначатися за правилом Фішберна:

Правило Фішберна відображає той факт, що про рівні значущості показників нічого не відомо, крім (1.3).

3. На третьому етапі отримані числові показники узагальнено для розрахунку індексу впливу PEST-факторів на транснаціональний бізнес. Як видно, можливості використання економетричних і математичних методів в економічних дослідженнях доволі широкі. У даній роботі відповідно до поставленого завдання [97, с.22] використовуються три рівні математичних і статистичних методів. Перший рівень - це введення в дослідження кількісних показників, тобто показників, що відтворюють визначення системи чинників та умов транснаціоналізації. Другий рівень моделювання - розрахунок часткових і загальних показників (індикаторів транснаціоналізації), що розкривають характер взаємозв'язку. Третій рівень - побудова математичних і статистичних моделей, що виявляють причинно-наслідкові зв'язки, зокрема кластерний аналіз, факторний аналіз і модель CAGE. Стосовно просторових досліджень у роботі подано порівняльний аналіз розвитку бізнес-середовища як складної гетерогенної системи, що характеризується різними рівнями забезпеченості та використання окремих компонентів.

Тому для виявлення суттєвих ознак доцільно використовувати спеціальні математико-статистичні методи, зокрема кластерний аналіз (кластеризація даних). Перші розробки в цій галузі досліджень з'явилися наприкінці 30-х років ХХ століття [53 с. 108]. Основним завданням кластерного аналізу є поділ вихідної складної бізнес-системи на групи схожих однорідних об'єктів. За допомогою кластерного аналізу весь набір ринкових змінних можна розділити на групи, причому так, щоб елементи кожного кластера значуще корелювали один з одним, а представники різних груп навпаки характеризувалися слабкою кореляцією.

Найвідоміший метод представлення матриць відстаней або подібності ґрунтується на ідеї дендрограми або деревовидної діаграми. Дендрограму можна визначити як графічне представлення результатів послідовного процесу кластеризації, що виконується на матриці відстаней. Дендрограму можна використовувати для графічного або геометричного представлення процедури кластеризації. Однак ця процедура працює тільки з елементами матриці відстаней або подібності.

Системний аналіз ефективний в економіках зі складними об'єктами дослідження. Його суть полягає в тому, що локальні економічні агенти розглядаються як система. Система - це сукупність взаємопов'язаних компонентів або частин, що утворюють єдиний комплекс і призначені для досягнення певної мети [97]. До основних характеристик системи належать її призначення, функції та структура. Системний підхід дає змогу розглядати об'єкт дослідження як систему (єдине ціле), у якій усі її підсистеми діють узгоджено. Це комплексне і систематичне вивчення та вимірювання впливу факторів на значення показників ефективності. Вибір чинників для аналізу досліджуваних показників; класифікація і систематизація чинників для забезпечення системного підходу; моделювання взаємозв'язків між показниками ефективності та факторними показниками; розрахунок факторних впливів і оцінка ролі кожного чинника у зміні величини показників ефективності; практичне використання результатів аналізу в управлінні економічними процесами. Практичне використання.

У кваліфікаційній роботі пропонується використовувати факторний аналіз у поєднанні з кластерним аналізом. Це дає змогу не тільки віднести компоненти формування транснаціональної бізнес-системи в досліджуваних країнах до певних груп, а й виявити, які чинники є найважливішими при формуванні транснаціональної бізнес-системи. Методологічний підхід до оцінки транснаціональної бізнес-системи окремої економіки можна проілюструвати на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Методичний підхід щодо оцінки системи формування транснаціонального бізнесу в окремих економіках

За: побудовано на основі: [35; 44; 68; 72]

Таким чином, пропонований методологічний підхід складається з шести етапів і являє собою логічну послідовність від теоретичних засад до практичних пропозицій, що ґрунтуються на результатах аналітичних досліджень за окремими темами.

### 1.3. Вплив процесів транснаціоналізації на розвиток міжнародної економіки

Такі глобальні тенденції, як інтернаціоналізація виробництва і капіталу, приватизація стратегічних альянсів і лібералізація зовнішньої торгівлі, ставлять ТНК у центр світового економічного розвитку [61]. На сучасному етапі немає жодного важливого процесу у світовій економіці, який би відбувався без участі ТНК. ТНК є рушійною силою найважливіших процесів

сучасної світової економіки, визначаючи динаміку, структуру та рівень конкурентоспроможності товарів і послуг на світовому ринку, контролюючи міжнародний рух капіталу та прямих іноземних інвестицій. Завдяки своїм виробничим і фінансовим можливостям ТНК концентрують у своїх руках найбільш наукомісткі галузі та сприяють технологічному розвитку виробництва.

Вплив провідних 37 транснаціональних корпорацій на національні економіки постійно розширюється [62]. ТНК відіграють важливу роль у глобалізації світової економіки, і кількість ТНК та їхніх дочірніх компаній у світі зростає рік від року. На даному етапі немає єдиної думки щодо точної кількості, але, за даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку, у світі налічується близько 82 000 ТНК і 810 000 зарубіжних філій [63; 171]. За оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК становить близько 1/3 світового експорту товарів і послуг, а ринкова капіталізація деяких ТНК перевищує 500 млрд доларів США, а річний обсяг продажів - 150-200 млрд доларів США [63; 171].

Основним засобом впливу ТНК на національну економіку є прямий іноземний капітал. За даними ООН, ТНК належить майже 90 % прямих іноземних інвестицій у світі, що збільшує економічний потенціал країн, у яких діють їхні дочірні компанії та філії, а їхній платіжний баланс сприяє модернізації економіки та передачі технологічних інновацій [64]. В умовах зростаючої міжнародної конкуренції компанії та фірми шукають нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності. Основними способами є: створення унікальних інновацій, оптимізація розмірів компанії та підвищення ефективності, зниження витрат з метою освоєння нових ринків і нових виробничих потужностей, а також зміцнення виробничих, коопераційних і збутових зв'язків для підвищення гнучкості компанії [65; 66]. Багато структурних підрозділів (підприємств) переносять окремі виробничі функції в регіони з дешевшою робочою силою, що сприяє розвитку

економічної глобалізації шляхом перетворення вітчизняних підприємств на міжнародні, а потім і транснаціональні [67].

Таким чином, посилення конкуренції на світових ринках веде до підвищення рівня глобалізації, спричиняючи структурні та просторові трансформації в діяльності підприємств, які в результаті виходу на міжнародні ринки залучають іноземну робочу силу, капітал і менеджмент і де-факто стають транснаціональними [68]. Для деяких країн участь у процесах транснаціоналізації економічної діяльності означає використання можливостей для підвищення добробуту та рівня життя своїх громадян.

Технологічне лідерство є найважливішим чинником, що прискорює транснаціоналізацію виробництва, яка виявляється в: - транснаціональних національних інтересах у зв'язку зі створенням транснаціональних економічних структур і розширенням їхніх масштабів - унаслідок інтеграції національних економік у процес транснаціоналізації, розв'язанні економічних проблем, які постали перед державами, з урахуванням можливості впливу економічної ситуації в розвинутих країнах на інші держави, які не перебувають у прямій залежності від цієї групи держав, через транснаціональні корпорації - розуміння необхідності такого, що відбудеться внаслідок дій транснаціональних корпорацій, як ТНК. ТНК контролюють близько 80 % інновацій і ноу-хау. На вершині рейтингу перебувають такі компанії, як Apple, Google, AT&T, Budweiser, Colgate, eBay, General Electric, IBM і McDonalds. За ключовими економічними показниками, такими як обсяг продажів, доходи і кількість співробітників, транснаціональні корпорації перевершують багато країн, що розвиваються. Це викликає основну стурбованість експертів та аналітиків у зв'язку з можливістю негативного економічного і політичного тиску корпорацій на малі країни [71].

Транснаціональні корпорації, представлені в багатьох країнах, можуть впливати на всі сфери життя держави, а найпотужніші корпорації - виходити з-під економічного та політичного контролю. Вони можуть формувати попит,

у тому числі ірраціональний, і, щоб уникнути скорочення обсягів, виходити на ринки, де їх раніше не було, проводити дослідження і за необхідності приховувати перспективні результати. Активна виробнича, інвестиційна та торговельна діяльність ТНК сприяє економічній інтеграції та стійким економічним зв'язкам між різними країнами створити.

Аналіз щорічного рейтингу провідних компаній світу Global-2000, складеного журналом Forbes [11], дає змогу зробити такі узагальнення. Рейтинг складався на основі чотирьох показників: виручки, прибутку, активів і ринкової капіталізації: у 2024 р. загальна виручка компаній зі списку становила 50,8 трильйона доларів США, прибуток - 4,4 трильйона доларів США, активи - 231 трильйон доларів США, ринкова капіталізація - 74 трильйони доларів США. Загальний обсяг продажів, загальний обсяг активів і загальна ринкова вартість трохи знизилися порівняно з попереднім роком, але вперше загальний обсяг продажів перевищив 50 трильйонів доларів США. У рейтингу лідирують США з 615 компаніями, на другому місці Китай з 349 компаніями (табл. 1.2).

Серед компаній, що посіли перші десять місць, цього року на першому місці опинився JP Morgan, на другому - три найбільші державні банки Китаю, на третьому - технологічні гіганти, як-от Apple і Alphabet. JP Morgan, найбільший американський банк з активами в 3,7 трильйона доларів США, очолив список уперше з 2011 року, збільшивши свої депозити й опортуністично придбавши збанкрутілий First Republic Bank після регіональної банківської кризи навесні 2023 року. Berkshire Hathaway Воррена Баффета, який посідав перше місце торік, опустився на 338-ме місце через нереалізовані збитки в інвестиційному портфелі. Китайські компанії (ICBC і China Construction Bank) домінують у рейтингу провідних світових ТНК, а компанії зі США (543-тє місце), Японії (251-тє місце) і Китаю (136-тє місце) займають загальне місце. Сінгапур, Таїланд і Малайзія значно піднялися в рейтингу. Як і в попередні роки, у рейтингу немає жодної

української компанії, натомість є Польща (9 компаній) і Чехія (1 компанія) (Додаток Б).

Таблиця 1.2

Показники діяльності провідних ТНК світу у 2024 р. (млрд дол. США)

Місце в рейтингу	ТНК	Країна	Обсяг продажів	Прибуток	Активи	Ринкова вартість
1	JPMorgan Chase	США	179,930	41,80	3,7440	399,590
2	Saudi Arabian Oil Company (Saudi Aramco)	Саудівська Аравія	589,470	156,360	660,990	2.055,220
3	ICBC	Китай	216,770	52,470	6.116,820	203,010
4	China Construction Bank	Китай	203,080	48,250	4.977,480	172,990
5	Agricultural Bank of China	Китай	186,140	37,920	5.356,860	1429,820
6	Bank of America	США	133,840	28,620	3.194,660	220,820
7	Alphabet	США	282,850	58,590	369,490	2.340,530
8	ExxonMobil	США	393,160	61,690	369,370	439,390
9	Microsoft	США	207,590	69,020	380,090	2.309,840
10	Apple	США	385,10	94,320	332,160	2.746,210
11	Shell	Великобританія	365,890	43,510	429,150	205,450
12	Bank of China	Китай	158,230	33,230	4.421,760	122,670
13	Toyota Motor	Японія	270,490	18,50	542,50	188,20
14	Samsung Electronics	Південна Корея	220,070	34,490	348,810	334,310
15	UnitedHealth Group	США	335,940	20,70	283,680	460,190

За: [111]

Упродовж десятиліть лідерами за кількістю найбільших ТНК були країни ОЕСР, зокрема США, Японія та Європейський Союз. В останнє десятиліття Китай став другою країною за кількістю ТНК [63] (рис. 1.2).

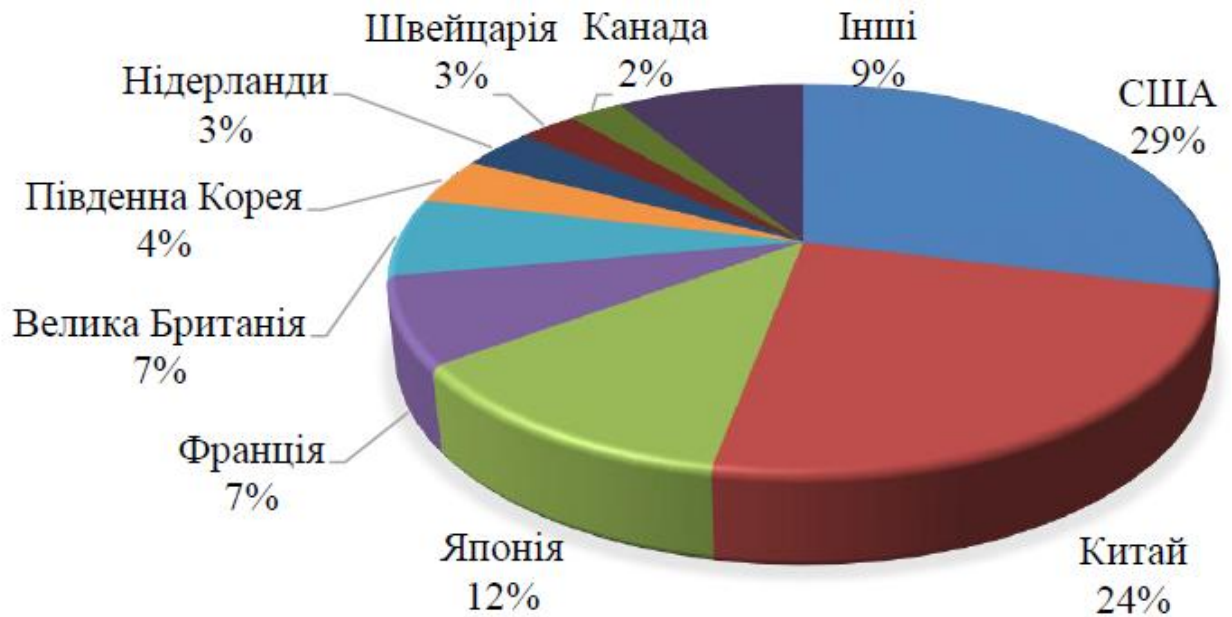


Рис. 1.1. Регіональна структура ТНК згідно з рейтингом Forbs, 2024 р.  
Побудовано за [63].

Майже всі найбільші ТНК за національною приналежністю належать до «тріади» з трьох економічних центрів: США, країн ЄС, Японії та Китаю. До числа 20 найбільших ТНК світу входять сім зі США, три з Японії, три з Китаю, дві з Німеччини, дві з Великої Британії та Нідерландів, дві зі Швейцарії і по одній з Великої Британії, Нідерландів, Італії та Франції. Останніми роками ТНК із нових індустриальних країн почали активно працювати на світовому ринку: галузева структура ТНК дуже широка: 60 % міжнародних компаній зайняті в обробній промисловості (переважно в електроніці, автомобілебудуванні, хімічній і фармацевтичній промисловості), 37 % - у сфері послуг і 3 % - у гірничодобувній промисловості та сільському господарстві [63].

У багатьох випадках динаміка і розмір ринку тієї чи іншої країни є вирішальним стимулом для виходу ТНК на цей ринок. Емпіричні дослідження показують, що 29 % США, 24 % Китаю, 12 % Японії, 7 % Франції, 7 % Великої Британії, 4 % Південної Кореї, 3 % Нідерландів, 3 % Швейцарії, 2 % Канади, 9 % інших країн з ринками, які швидко зростають, є

об'єктом агресивної інвестиційної активності ТНК. Доходи ТНК перевищують ВВП багатьох країн, ТНК створюють мільйони робочих місць у кожній країні, частина з яких з економічного погляду вже є державними (зі 100 найбільших економік світу 52 належать ТНК, решта - державам) [73].

ТНК - це новий етап економічного, фінансового, торговельного, технологічного і Вивчення процесів, що відбуваються в сучасних економічних відносинах, неможливе без урахування цього факту, оскільки діяльність ТНК радикально змінює обличчя світу [74]. ТНК є великими інвесторами в країнах, що розвиваються, і справляють значний вплив на їхній економічний розвиток. Оскільки вони контролюють міжнародні потоки капіталу і прямі іноземні інвестиції, ТНК, завдяки своєму виробничому потенціалу та фінансовим ресурсам, концентровано володіють найбільш наукомісткими галузями. Це розширює і прискорює міжнародну мобільність робочої сили, сприяючи поширенню знань, обміну досвідом між працівниками з різних країн і переміщенню робочої сили в контексті прямих іноземних інвестицій. Це створює міжнародний ринок праці, що характеризується конвергенцією професійної підготовки [75; 76].

Таким чином, можна зробити висновок, що ТНК є важливою рушійною силою ключових процесів у сучасній економіці. Ухвалюючи інвестиційні рішення та обираючи країни для реалізації інвестиційних проектів, ТНК керуються цілою низкою чинників. У сучасній науковій літературі найпоширенішим поясненням феномена корпоративної глобалізації є модель, уперше запропонована Дж. Даннінгом: еkleктична модель цього американського науковця, відома як «правило OLI», ураховує фактори, що впливають на доцільність тієї чи іншої форми виходу ТНК на зовнішній ринок. Дж. Даннінг вважає, що під час ухвалення інвестиційних рішень ТНК зважають на наявність трьох основних умов:[77]

- Перевага за рахунок володіння (O-advantage): технологія, управлінський та організаційний потенціал, маркетингові здібності,

торговельна марка, імідж, пільговий доступ на ринок, фінансування та ефект масштабу;

- Перевага місцеположення (L-advantages): перевага місця розташування (L-advantages): ємність ринку країни-партнера, виробничі витрати в країні-партнері, тарифи, податки, транспортні витрати, політика уряду, політичні ризики, географічне положення, розвиток інфраструктури. Незалежна діяльність дає змогу мінімізувати контрактні ризики, управляти просуванням продукції та скоротити валютні витрати [77; 78]; переваги OLI залежать від виду діяльності, специфіки підприємства та очікуваних і реальних вигод, пропонуваних інвестору приймаючою країною, тому до об'єктивних і суб'єктивних чинників належать. включають.

- Готовність компанії інвестувати за кордон підвищується за наявності O-вигод, які необхідно оцінювати порівняно з перевагами компаній-конкурентів, а також порівняно зі зростанням прибутку і вигодами від L-вигод у країні, що приймає [79].

Еклектична парадигма Дж. Даннінга - це теорія, що пояснює всі типи інтернаціоналізації економіки залежно від наявних переваг для іноземних інвесторів. Фірми, що володіють як порівняльними (C), так і міжнародними (I) перевагами, вирішують інвестувати за кордон, якщо за межами їхньої рідної країни існують L-переваги. І навпаки, фірми з однаковими O- та I-перевагами воліють експортувати товари та послуги, якщо країна потенційного інвестування не пропонує L-переваг. Якщо фірми не в змозі захистити свої конкурентні переваги, вони можуть бути змушені продати ліцензії іноземним компаніям, зберігши при цьому обсяг виробництва на внутрішньому ринку [77; 80]. Вплив ТНК на світову економіку двоякий. З одного боку, ТНК є результатом (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого - потужним механізмом впливу на міжнародні економічні відносини, формуючи нові зв'язки та модифікуючи наявні [81]. Огляд вітчизняної та міжнародної літератури щодо транснаціоналізації економіки показує, що цей процес має як позитивні, так і

негативні наслідки (Додаток А) [82; 83; 84; 85; 86; 87]. Світовий досвід підтверджує життєздатність та ефективність об'єднання капіталу в рамках ТНК. Таке об'єднання дає змогу прискорити оборотність фінансових ресурсів, знизити витрати завдяки розвитку систем взаєморозрахунків і платежів усередині МНК, збільшити швидкість обміну ресурсами в грошовій формі, підвищити мобільність перерозподілу і збільшити ймовірність укладення важливих угод. Поява транснаціональних корпорацій - це не тільки природний крок у розвитку міжнародних економічних відносин, а й необхідний етап у реорганізації промислових структур [23]. Якщо в сучасних умовах до процесу інтеграції залучені всі підсистеми глобальної економічної системи, тобто мікро-, мезо-, макро-, мета- і мегарівні економічної системи, то всі ці підсистеми є 1.2. одна з них бере участь у транснаціоналізації.

Еклектична парадигма Дж. Даннінга - це теорія, що пояснює всі типи інтернаціоналізації економіки залежно від наявних переваг для іноземних інвесторів. Фірми, що володіють як порівняльними (С), так і міжнародними (І) перевагами, вирішують інвестувати за кордон, якщо за межами їхньої рідної країни існують L-переваги. І навпаки, фірми з однаковими О- та І-перевагами воліють експортувати товари та послуги, якщо країна потенційного інвестування не пропонує L-переваг. Якщо фірми не в змозі захистити свої конкурентні переваги, вони можуть бути змушені продати ліцензії іноземним компаніям, зберігши при цьому обсяг виробництва на внутрішньому ринку [77; 80].

Вплив ТНК на світову економіку двоякий. З одного боку, ТНК є результатом (продуктом) міжнародних економічних відносин, що динамічно розвиваються, а з іншого - потужним механізмом впливу на міжнародні економічні відносини, формуючи нові зв'язки та модифікуючи наявні [81]. Огляд вітчизняної та міжнародної літератури щодо транснаціоналізації економіки показує, що цей процес має як позитивні, так і негативні наслідки (Додаток А) [82; 83; 84; 85; 86; 87]. Світовий досвід підтверджує життєздатність та ефективність об'єднання капіталу в рамках ТНК. Таке

об'єднання дає змогу прискорити оборотність фінансових ресурсів, знизити витрати завдяки розвитку систем взаєморозрахунків і платежів усередині МНК, збільшити швидкість обміну ресурсами в грошовій формі, підвищити мобільність перерозподілу і збільшити ймовірність укладення важливих угод. Поява транснаціональних корпорацій - це не тільки природний крок у розвитку міжнародних економічних відносин, а й необхідний етап у реорганізації промислових структур [23]. Якщо в сучасних умовах до процесу інтеграції залучені всі підсистеми глобальної економічної системи, тобто мікро-, мезо-, макро-, мета- і мегарівні економічної системи, то всі ці підсистеми є суттєвими, одна з них бере участь у транснаціоналізації (рис. 1.2).

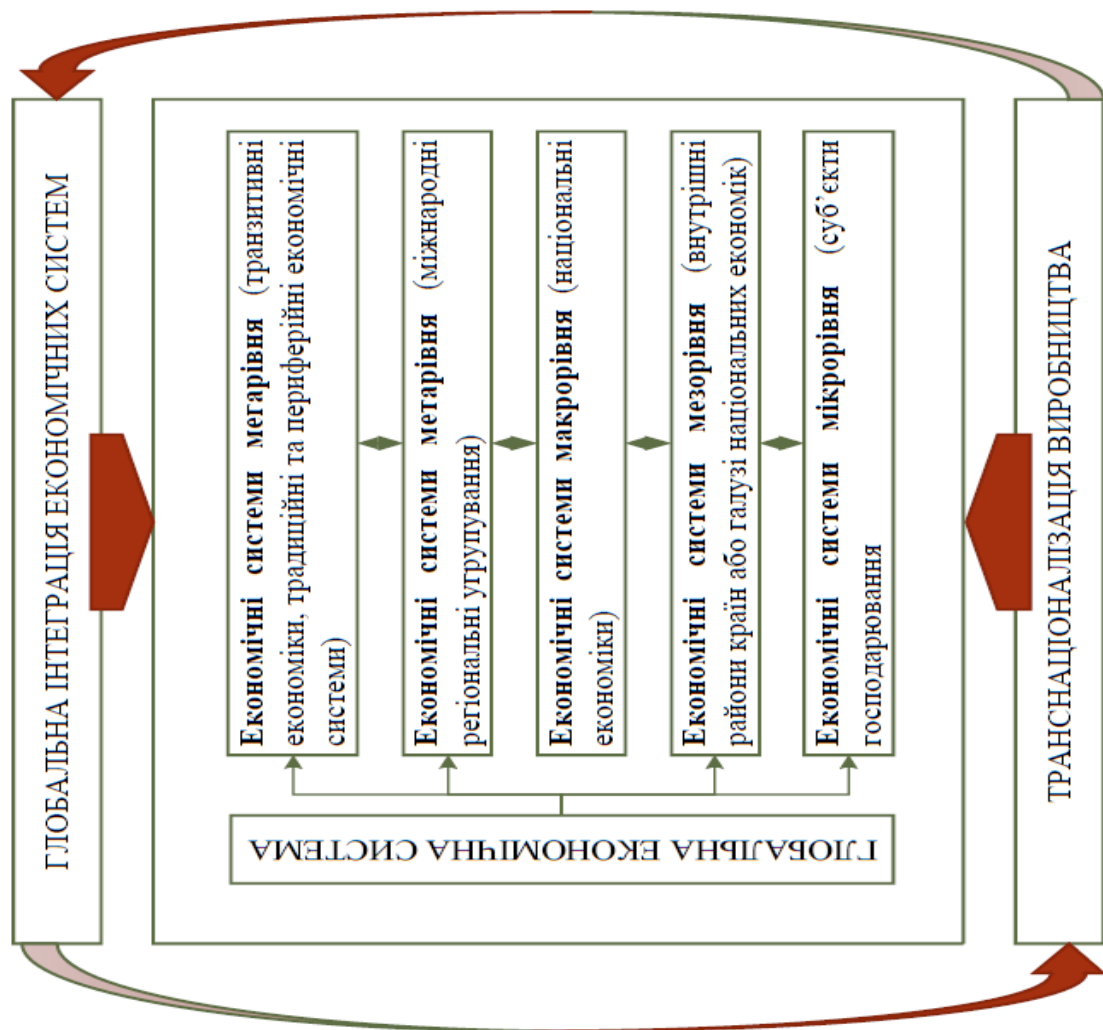


Рис. 1.2. Інтеграція підсистем глобальної економічної системи у процес транснаціоналізації

За: [47; 48]

Таким чином, наявність системи тісних зв'язків між підсистемами у глобальній економічній системі, як між цілим і його частинами, через транснаціоналізацію виробництва на мікрорівні або, в сучасному контексті, через глобальну діяльність ТНК, є процесом, що формує це ціле - участь у глобальній інтеграції визначає [88; 89].

### **Висновки до розділу**

1. Вплив на формування ТНК у національній економіці є досить суттєвим. Одним з основних чинників, що впливають на формування ТНК у національній економіці країни, є ємність її внутрішнього ринку. Статистика розвинених країн переконливо показує, що ТНК у невеликих країнах (Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Швейцарія) здійснюють набагато більше операцій за кордоном, аніж у країні базування материнської компанії, причому індекс транснаціональності для цих компаній становить понад 70 %. Водночас ТНК США, Японії, Великої Британії та Німеччини здійснюють більшу частину своєї діяльності на території своїх країн і в більшості випадків мають відносно низький індекс транснаціональності.

2. У ході дослідження теоретичних засад розвитку транснаціонального бізнесу було визначено, що сучасні теорії та концепції транснаціоналізації включають інституціональні теорії, теорії міжнародної торгівлі та міжнародного поділу праці, інвестиційні теорії, зокрема теорії взаємодії ТНК і національних економік, теорії чинників конкурентної переваги ТНК, теорії міжнародної «Теоретичні концепції діяльності» було визнано спроможною систематизувати теоретичні концепції діяльності, зокрема й такі окремі, як «Теорія транснаціоналізації». Можна дійти висновку, що на сьогоднішній день не існує єдиної теорії транснаціоналізації, яка могла б урахувати всі аспекти цього явища, як з точки зору формування внутрішнього середовища основного актора - ТНК, так і з точки зору його взаємодії з акторами економічної системи на інших рівнях. Пропонується методологічний підхід до оцінки систем формування транснаціонального бізнесу в окремих

економіках. Підхід складається з шести етапів і являє собою логічну послідовність від теоретичних засад до практичних пропозицій, що ґрунтуються на результатах аналітичних досліджень за окремими темами.

3. У дослідженні підкреслюється зростаюча роль і значення інституційної та структурної підтримки транснаціоналізації світової економіки в умовах поглиблення інтернаціоналізації виробництва та капіталу і необхідність спільного розв'язання національними економіками глобальних проблем задля запобігання нестабільності на міжнародному, макро- і мезорівнях. Глобальний характер діяльності світових ТНК має певні переваги і відіграє важливу роль на сучасному етапі розвитку світової економіки за рахунок впливу на приймаючу економіку, прискорення науково-технічного прогресу та інтернаціоналізації господарського життя. Автор показує, що залучення ПІІ забезпечує ТНК доступ до фінансових ресурсів, економічне зростання і розширення внутрішньої торговельної системи, сприяючи їх інтеграції у світовий економічний процес.

## **РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ У КРАЇНАХ ЦЕНТРАЛЬНО-СХІДНОЇ АЗІЇ**

### **2.1. Чинники та особливості формування транснаціонального характеру економік Південно-Східної Азії**

На сьогодні вже сформувалася нова макроекономічна парадигма, яка передбачає низку якісних трансформацій у світовій економіці [105]. А саме: відносно низькі темпи економічного зростання в багатьох країнах та окремих регіонах (закінчився промисловий ривок Китаю, обвалилися ціни на сировину, впали фондові ринки, сповільнилася транскордонна торгівля), перехід розвинених економік на більш високі технологічні стандарти та пов'язана з цим зміна ролі окремих галузей, науки, техніки та освіти, умов та правил умов та правил, формування інтегрованих мегаблоків, загроза «валютних війн», зростаюча занепокоєність населення глобальними економічними проблемами. Безумовно, всі ці чинники є підставою для пошуку компаніями можливостей закріпитися на світовому ринку, що передбачає мотивацію до транснаціоналізації у формі злиттів і поглинань в умовах глобального економічного середовища [106; 107].

Для цілей аналізу країни і регіони Східної Азії можна розділити на три групи:

- 1) країни з розвиненим ринком (Японія, Республіка Корея);
- 2) країни з ринком, що розвивається (Монголія), Китай та автономні райони Макао і Гонконг;
- 3) країни без ринкової економіки (Корейська Народно-Демократична Республіка) [107].

Перша група країн характеризується активною участю в міжнародних економічних процесах, значною інвестиційною активністю та присутністю значної кількості ТНК, тоді як Корейська Народно-Демократична Республіка є закритою, тоталітарною державою, в якій міжнародні компанії не можуть здійснювати свою діяльність. Монголія - єдина країна у Східно-Азійському

регіоні з ринком, що розвивається, яка тільки починає інтегруватися в міжнародний економічний простір [108].

Тому такі країни, як Китай, Японія і Південна Корея, які є лідерами не тільки в регіональній, а й у світовій економіці, мають значний вплив на розвиток міжнародного бізнесу в регіоні. До чинників впливу кожної країни на міжнародний бізнес і ТНК належать:

- 1) економічна ситуація в країні;
- 2) інвестиційна привабливість країни в контексті глобалізації та інтернаціоналізації;
- 3) умови та чинники ведення бізнесу в країні;
- 4) залученість країни до інтеграційного процесу в регіоні [109; 110].

Однак наведений вище перелік чинників, що впливають на розвиток міжнародного бізнесу, не є повним, і можна сказати, що на розвиток міжнародного бізнесу впливають й інші чинники (рис. 2.1). Наприклад, часові та комунікаційні чинники, просторові чинники, чинники глобалізації, інституційні чинники, чинники внутрішнього економічного розвитку, а також наявність міжнародних і двосторонніх угод, інтеграційних блоків та об'єднань [111].

Також важливо відзначити той факт, що залежно від стабільності прояву детермінант розвитку міжнародного бізнесу можна виокремити умовно стабільні та ситуативні детермінанти [112]. Умовно стабільні чинники розвитку - це ті, що не можуть бути змінені в короткостроковій або середньостроковій перспективі або не можуть бути змінені взагалі, і до таких детермінантів належать географічне положення, демографічна структура населення, культурно-політичні уклади та моделі соціально-економічного розвитку [113]. Ситуаційні детермінанти характеризують умови та обмеження, що можуть змінитися в середньостроковій і короткостроковій перспективі, до таких чинників належать, зокрема, законодавчі обмеження, стан розвитку ринкових відносин у країні, культурні особливості тощо.



Рис.2.1. Система чинників впливу на розвиток міжнародного бізнесу

За: побудовано автором

Тут ми детально розглянемо економічний розвиток обраних країн і його вплив на міжнародний бізнес. За останні кілька десятиліть економіка Китаю пережила вражаюче зростання і стала другою за величиною економікою у світі. Коли 1978 року Китай розпочав програму економічних реформ, він посідав дев'яте місце за номінальним ВВП із ВВП у 214 мільярдів доларів

США. Це була дев'ята за величиною економіка у світі. У результаті ефективної економічної політики за 35 років Китай став світовим економічним лідером із ВВП у 9,2 трлн дол. США [101; 102]. Дивуючи весь світ упродовж десятиліть, ставши «світовою фабрикою», найбільшим імпортером сировини та продовольчих ресурсів, важливим джерелом інвестицій і фінансування для десятків країн, Китай став однією з причин нестабільності на світових товарних і фінансових ринках у період з 2013 по 2015 р.

У 2015 році зростання ВВП Китаю вперше за 35 років упало нижче 7 %. З огляду на знецінення юаня і безпрецедентну волатильність на внутрішніх фондових ринках (Шанхайська фондова біржа і Шеньчженська фондова біржа), стало зрозуміло, що Китай не застрахований від кризових потрясінь. До цього слід додати масовий відтік капіталу з Китаю, який у 2015 році склав 676 млрд дол. (92 % від загального обсягу 63 відтоків інвестицій у розмірі 735 млрд дол. з країн, що розвиваються) [106; 107].

Сьогодні Китай є світовим центром виробництва, причому на вторинний сектор (включно з промисловістю і будівництвом) припадає значна частка ВВП. Однак під час модернізації Китаю останніми роками частка третинної промисловості значно зросла, і в період із 2013 до 2016 року третинна промисловість стала одним із найбільших секторів ВВП із часткою 46,1 %, тоді як на вторинну промисловість, як і раніше, припадає 45,0 % валового продукту країни. Водночас відкритість для світової економіки призвела до різкого зниження частки первинного сектора у ВВП [107].

Слід зазначити, що Китай пережив світову економічну кризу під час пандемії краще, ніж багато інших країн: у листопаді 2020 року Державна рада оголосила про пакет заходів стимулювання економіки в розмірі 4 трлн юанів (585 млрд доларів США), покликаний захистити китайську економіку від найгірших наслідків фінансової кризи. Цей масштабний пакет заходів стимулювання здебільшого пов'язаний з великими інвестиційними

проектами, що підвищує ризик виникнення інвестиційних «бульбашок» у деяких секторах економіки [108].

Однак завдяки великим золотовалютним резервам Китаю пакет заходів стимулювання, а також можливі негативні середньострокові наслідки можуть бути пом'якшені за рахунок державного втручання і вливання ліквідності в ринок. Більш важливим фактором розвитку китайської економіки є стан світових ринків і зниження світового попиту, що вплинуло і буде продовжувати знижувати зовнішній сектор економіки і профіцит рахунку поточних операцій [109]. Нині китайська економіка є однією з найпривабливіших у світі (табл. 2.2). Нині ВВП Китаю зростає дещо повільніше, ніж раніше: у 2023 році темпи економічного зростання сповільнилися до 6,7 % на рік.

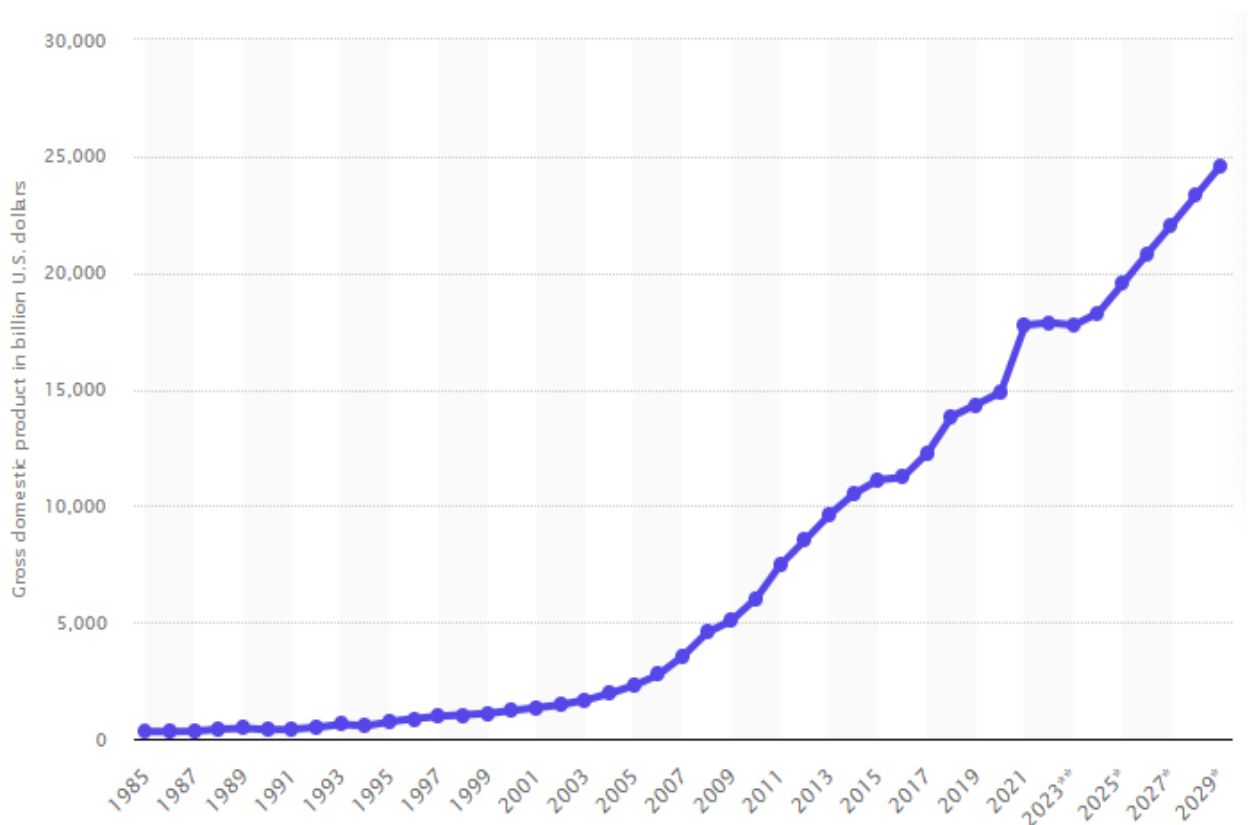


Рис. 2.2. Динаміка ВВП Китаю у 1985-2029 рр.

За: [47; 48]

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).

Що стосується інвестиційної діяльності, то тут можна відзначити таке. За даними Міністерства комерції КНР, у 2023 році китайські підприємці здійснили прямі нефінансові інвестиції (інвестиції в нефінансовий сектор) на суму 103 млрд доларів США. Це склало 103 млрд доларів США і дало змогу створити 5465 підприємств у 156 країнах і регіонах світу [107].

Пріоритетними секторами для китайських прямих інвестицій стали оренда та комерційні послуги, обробна промисловість, оптова та роздрібна торгівля і сектор інформаційних технологій. Найпривабливішими країнами для китайського капіталу стали Африка, Латинська Америка та ЄС. Переважною формою зовнішньої інвестиційної діяльності стали злиття та поглинання. На цю форму інвестицій припало 37,2 % від загального обсягу зовнішніх інвестицій Китаю. У 2023 році обсяг зарубіжних інвестицій у формі злиттів і поглинань оцінювався в 61 млрд доларів США. Це на 16 % більше, ніж у 2022 році. Кількість таких угод склала 99, що на 11,6 % менше, ніж у 2013 році [106; 107].

Важливою формою інвестиційної діяльності за межами Китаю є надання трудових послуг, здебільшого у формі підрядного будівництва. У 2023 році обсяг підрядних і будівельних робіт, виконаних Китаєм за кордоном, досяг 137,14 млрд дол. У 2023 році обсяг підрядних і будівельних робіт, виконаних Китаєм за кордоном, становив 137,14 млрд дол. Він збільшився на 17,6 %, при цьому було укладено нових контрактів на суму 171,63 млрд дол. (+9.6%). У 2023 році Китай направив до інших країн 527 000 працівників для реалізації проектів трудового співробітництва, що на 15000 більше, ніж у 2022 році; на кінець 2023 року 853 000 китайців працювали за кордоном як робоча сила, що на 3 000 більше, ніж на кінець 2022 року [106; 107].

Що стосується припливу міжнародних інвестицій, то, за даними Міністерства комерції КНР, у 2023 році в Китаї було створено 22 773 підприємства з іноземними інвестиціями, що на 8,63 % менше, ніж у 2022 році за обсягом, а обсяг залучених інвестицій склав 1175,86 млрд доларів США. Це на 5,2 % більше, ніж 2022 року. Таким чином, можна говорити про перехід від політики збільшення кількості підприємств до політики збільшення капіталізації [106; 107].

Японія залишається однією з найбільших економік, на частку якої припадає близько 10 % світового ВВП. Однак останніми роками роль Японії у світовому економічному розвитку дещо ослабла, що особливо помітно на тлі швидкого економічного зростання в Китаї та багатьох інших країнах, що розвиваються [104]. Згідно зі статистикою кабінету міністрів, номінальний ВВП Японії у 2023 році зріс до 4,96 трлн дол. Це 102,3 % від рівня 2022 року (4 371 млрд дол.). За цим показником Японія третій рік поспіль посідає третє місце у світі, поступаючись США (ВВП 15,8 трильйона доларів) і Китаю (8,23 трильйона доларів). У реальному вираженні ВВП Японії в 2023 році оцінюється в 5,233 трильйона доларів США. Це 102,0 % від рівня 2022 року (511,465 млрд дол.) [105; 106; 107]. Основними торговельними партнерами Японії у 2023 році були: КНР (242 млрд дол.) і США. Важливими торговельними партнерами Японії залишалися Південна Корея (70,8 млрд доларів США), Австралія (18,9 млрд доларів США) і Таїланд (27,4 млрд доларів США). Основні макроекономічні показники Японії подано в таблиці 2.1.

Слід зазначити, що економічна ситуація в Японії сильно корелює з діяльністю міжнародних компаній, які виробляють товари в Японії та інвестують у японську економіку; у 2023 році японська економіка уникла рецесії завдяки інвестиційній діяльності транснаціональних компаній. Внутрішні інвестиції сприяли прискоренню економічного зростання до 1 % на рік; дані за 2023 рік показують, що приватне споживання залишилося на попередньому рівні, тоді як інвестиції зросли [105; 106; 107]. Споживання в

приватному секторі, яке стимулюється діями уряду, показало зростання на 2,1 % порівняно з попереднім роком, тоді як державні витрати збільшилися на 1,1 %. Валове нагромадження основного капіталу також збільшилося на 1,2 %, а приватні нежитлові інвестиції зросли на 2,3 %.

Таблиця 2.1

## Основні макроекономічні показники Японії за період 2017-2023 рр.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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

За: [54; 98]

Відкриття бізнесу в Японії вимагає восьми процедур і займає в середньому 11,2 дня. Реєстрація бізнесу є доволі дорогавартісною і потребує витрат у розмірі 7,5 % від середнього доходу на душу населення. Вимог до мінімального капіталу немає [102].

Наступна країна, яку ми розглянемо, - Південна Корея. У той час як основні економіки світу відновлюються, економіка Республіки Корея у 2023 році була відносно стабільною, з високими темпами зростання ВВП (2,8 % за даними Банку Кореї) [101]. Обсяг експорту Республіки Корея у 2023 році становив 495 млрд дол., що на 6,4 % нижче, ніж у 2015 році, в той час як імпорт скоротився на 7,4 % до 406 млрд доларів США. Це призвело до позитивного сальдо. Це призвело до позитивного сальдо в розмірі 89 млрд доларів США в 2023 році. Зовнішньоторговельний баланс Республіки Корея в 2023 році склав 901 млрд доларів США. Зовнішньоторговельний оборот

Республіки Корея в 2023 році склав 901 млрд доларів США. Зовнішньоторговельний оборот Республіки Корея в 2023 році склав 901 млрд доларів США [102].

У 2023 році уряд Республіки Корея приділяв першочергову увагу розвитку національного експорту, залученню іноземного капіталу у вітчизняну економіку та стимулюванню ринку нерухомості, вживаючи при цьому ефективних заходів щодо забезпечення державного регулювання та контролю в економічному та фінансовому секторах. Велику роль у цьому відіграла відносна стабільність світового енергетичного ринку. Позитивний вплив на внутрішню економічну ситуацію справили заходи Уряду Республіки Казахстан щодо стимулювання внутрішнього споживання та інвестицій у виробництво. Активна економічна політика уряду Республіки Корея, спрямована на підтримку вітчизняного бізнесу, позитивно вплинула на макроекономічні показники країни та сприяла розширенню важливого економічного простору [103; 104; 105].

У 2023 році корейська економіка посіла 14-те місце у світі за обсягом валового внутрішнього продукту за паритетом купівельної спроможності та 12-те місце за номінальним ВВП [103; 104; 105]. Розвиток південнокорейської економіки у 2023 році значною мірою визначався розширенням зовнішньоекономічних зв'язків, серед яких Корея проводила агресивну зовнішньоторговельну політику, спрямовану на збільшення експорту за рахунок відкриття ринків з країнами-партнерами у сфері промислового виробництва, сільського господарства та послуг, а також у сировинному та енергетичному секторах. Незважаючи на те, що стратегія зростання корейської економіки ґрунтується на експорті до розвинених країн (США, Японії та ЄС), останнім часом Корея прагне налагодити багатостороннє економічне співробітництво і розширити торговельні відносини з країнами АСЕАН і БРІКС [103]. Ключові показники розвитку Південної Кореї наведено в таблиці 2.2.

## Основні макроекономічні показники Республіки Корея у 2017-2023 рр.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
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

За: [64; 98]

Відкриття бізнесу в Південній Кореї потребує двох процедур і займає в середньому чотири дні. Реєстрація бізнесу обходиться в значну суму грошей - 14,6 % від середнього доходу на душу населення [102].

Таким чином, можна зробити такі висновки. Країни з усталеними ринками мають усі передумови, необхідні для функціонування багатонаціональних підприємств і міжнародного бізнесу. У країнах створюються особливі умови, які впливають на діяльність міжнародних підприємств, що дає змогу детально сформулювати вплив умов господарювання на міжнародний бізнес.

Примітно, що Китай бере активну участь у міжнародному бізнесі, в той час як Японія і Південна Корея, дві найбільш розвинені економіки, є експортерами ПШ.

Отже, можна сформулювати такі висновки: у країнах з сформованими ринками створені усі передумови для діяльності ТНК і міжнародного бізнесу. В кожній країні створено особливі умови, що впливають на міжнародні корпорації, що дозволяє сформувати особливості впливу передумов господарювання на міжнародний бізнес.

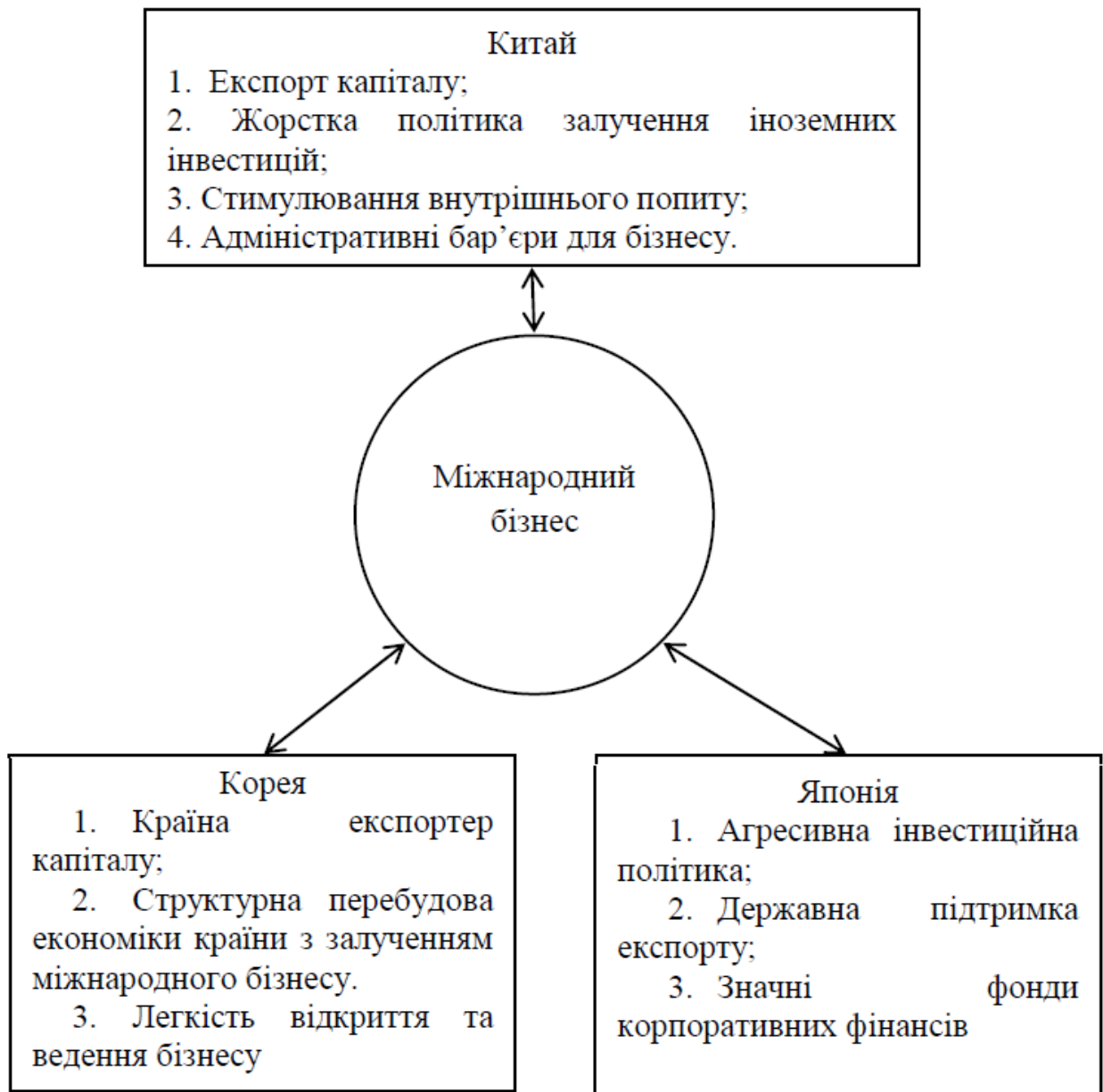


Рис. 2.2. Особливості рівня впливу умов господарювання на розвиток міжнародного бізнесу в країнах з розвиненими ринками

За: [33; 49]

Отже, розвиток міжнародного бізнесу для ТНК, що представляють національні економіки, стикається з цілим комплексом проблем, а саме, міжнародна спеціалізація у країні-базування, що знаходять відтворення у товарній структурі експорту та імпорту, високому рівні конкуренції на ринках товарів та послуг.

## **2.2. Аналіз процесів транснаціоналізації бізнесу у країнах Південно-Східної Азії**

Збільшення кількості транснаціональних компаній у світі справило значний вплив на розвиток економік країн Східної Азії. Міжнародний рейтинг 500 найбільших компаній світу показує, що у 2023 році їхня виручка становила 27,7 трильйона доларів США, а прибуток - 1,5 трильйона доларів США. США, а прибуток у 2023 році становив 1,5 трильйона доларів США. Серед компаній, які створили понад 67 мільйонів робочих місць у 34 країнах світу, є й ті, чиї штаб-квартири розташовані у Східній Азії [104].

Зокрема, Японія в цьому рейтингу представлена 50 компаніями, найбільшою з яких є Toyota Motor Corporation, що посідає п'яте місце з виручкою в 98 254 694 млн дол. і прибутком у 16 890 млн дол. Найбільшою компанією серед них є Toyota Motor Corporation, яка посідає п'яте місце з виручкою 98 254,694 мільярда доларів США та прибутком 16,89 мільярда доларів США. Toyota Motor Corporation посідає п'яте місце в рейтингу з виручкою в 98 254,694 мільярда доларів США, прибутком у 16,890 мільярда доларів США і загальними активами в 437,575 мільярда доларів США [105].

Японські компанії активно інвестують як за кордоном, так і всередині країни. Однак соціально-економічні чинники, такі як старіння населення (у 2023 році кожен четвертий японець буде старшим за 65 років) і відносно високі фонди оплати праці японських працівників, що знижують норму прибутку компаній, накладають певні обмеження на інвестиції бізнесу всередині країни, тому японські компанії розпочали експансію на ринки Східної Азії (особливо Китаю) та інших країн. розпочинають експансію як на азійські, так і на європейські ринки [104]. Можна виокремити основні чинники транснаціоналізації японських компаній (табл. 2.3).

## 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.

За: узагальнено автором

Перелічені в таблиці фактори спонукають японські компанії активно інвестувати і працювати за межами країни. Згідно з рейтингом Forbes 2000, станом на 2024 рік до числа 100 найбільших компаній світу, зареєстрованих на біржі, увійшли дев'ять японських компаній:

- Toyota Motor Corporation - 9-те місце в рейтингу, з обсягом продажів 249,9 млрд дол. і прибутком 17,5 млрд дол. Прибуток компанії становив 17,1 млрд доларів США, а загальні активи - 412 млрд доларів США. Сукупні активи компанії становлять 412,5 мільярда доларів США. Ринкова капіталізація становить 171,9 млрд доларів США.

- Mitsubishi UFJ Financia - посідає 30-те місце з виручкою 49,2 млрд доларів США і прибутком 8,2 млрд доларів США. USD 8,2 млрд, прибуток USD 8,2 млрд. Сукупні активи 258,9 млрд доларів США. Ринкова капіталізація USD 83,9 млрд.

- Nippon Telegraph and Telephone - 37-е місце, оборот 105 млрд доларів США, прибуток 4,4 млрд доларів США. Прибуток компанії становить 7,4 млрд доларів США. Активи компанії становлять 180,3 мільярда доларів США. Ринкова капіталізація - 92,2 млрд доларів США.

- Softbank - 38-е місце, загальний обсяг продажів - 82,1 млрд доларів США. Загальний обсяг продажів компанії склав 82,1 мільярда доларів США, прибуток - 8,3 мільярда доларів США, активи - 213,2 мільярда доларів США. Ринкова капіталізація склала 92,2 мільярда доларів США.

- Japan Post - 45-е місце із загальним обсягом продажів 123,7 млрд доларів США. Загальна виручка компанії склала 123,7 млрд доларів США, прибуток - 3,1 млрд доларів США, активи - 252,2 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 55,1 мільярда доларів США.

- Honda Motor - посідає 74-е місце з річним обсягом продажів близько 127,9 млрд доларів США. Річний обсяг продажів компанії становить близько 127,9 мільярда доларів США, а прибуток - 3,9 мільярда доларів США. Загальні активи компанії становлять 161,8 мільярда доларів США. Ринкова капіталізація компанії становить 51,4 млрд доларів США.

- Sumitomo Mitsui Financial - посідає 84-те місце з річним оборотом у 30,5 млрд доларів США. Річний оборот компанії становить 30,5 млрд доларів США, прибуток - 5,2 млрд доларів США. Сукупні активи становлять 164,8 млрд доларів США, ринкова капіталізація - 48,8 млрд доларів США. Ринкова капіталізація компанії становить 48,1 млрд доларів США.

- Mizuho Financial - посідає 90-те місце з річним обсягом продажів 29 млрд доларів США. Річний обсяг продажів компанії становить 29 мільярдів доларів США, а прибуток - 6 мільярдів доларів США. Сукупні активи становлять 1 752,3 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 44,4 мільярда доларів США.

- Nissan Motor - посідає 95-те місце з обсягом продажів 105,9 млрд доларів США. Продажі - 105,9 млрд доларів США, прибуток - 4,5 млрд доларів США. Сукупні активи - 157,3 млрд доларів США, ринкова вартість -

38,3 млрд доларів США. Ринкова вартість - 38,4 млрд дол. США [103; 104]  
Слід зазначити, що японські компанії входять до рейтингу 100 найбільших нефінансових компаній світу, який щорічно публікується у звіті ЮНКТАД (табл. 2.14). Дані цієї таблиці дають змогу оцінити транснаціоналізацію діяльності компаній, розрахувавши індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності японських компаній і загальний індекс транснаціоналізації інвестиційної діяльності великих японських компаній, що показує загальний напрям міжнародного бізнесу Японії.

Таблиця 2.4

Рейтинг японських нефінансових транснаціональних корпорацій  
у 2023 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

За: [103; 104]

Китайські компанії входять до числа найбільших у світі. До рейтингу Fortune 500 входять 98 компаній. Таким чином, китайські компанії становлять 20 % найбільших компаній світу. Це означає, що Китай - друга за представленістю країна у світовій економіці. Єдиною країною з великою кількістю компаній у рейтингу є США (128 компаній): 2010 року до рейтингу увійшли лише 46 компаній, а 2000 року - лише 10. Варто також зазначити, що спостерігається зворотна тенденція щодо кількості американських компаній у рейтингу (139 у 2010 році та 179 у 2000 році) [103; 104]. Однак у такої значної експансії китайських ТНК на міжнародні ринки є свої причини. Головна з них - значна фінансова підтримка з боку держави: 12 найбільших китайських компаній належать державі (рис. 2.3).

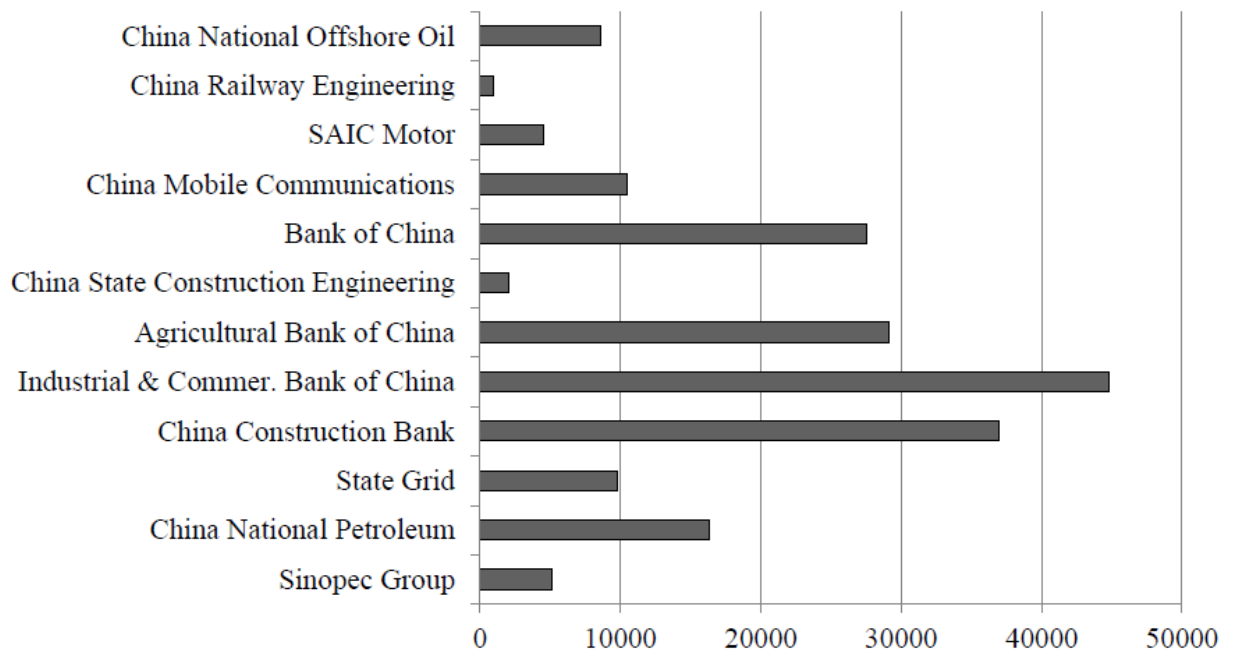


Рис. 2.3. Рівень прибутку найбільших китайських державних компаній у 2023 р., млн. дол.США

За: [103; 104]

Так, із 98 великих підприємств, що беруть участь у міжнародному рейтингу, лише 22 є приватними компаніями. Як уже зазначалося, великі підприємства Китаю отримують значну державну фінансову підтримку, що гарантує економічне зростання та обмежує конкуренцію. Оскільки держава володіє як виробничим, так і фінансовим сектором, це створює умови для

необмеженого доступу найбільших китайських компаній до фінансових ресурсів [103; 104]. Ще однією проблемою китайського міжнародного бізнесу, що уповільнює транснаціоналізацію, є фактична відсутність глобальних брендів у найбільших компаній [105]. Це означає, що компаніям доволі проблематично використовувати своє монопольне або олігопольне становище на внутрішньому ринку для виходу на міжнародні ринки [106]. Це пов'язано з тим, що вони не до кінця розуміють потреби клієнтів на своїх цільових ринках і не мають досвіду створення престижних брендів, що цінуються в розвинених західних країнах або Японії. Незважаючи на свої розміри, китайські ТНК часто програють на міжнародних ринках [107].

Що стосується південнокорейських компаній, то вони не входять до Fortune 500. Однак, за даними 2023 року, корейські компанії цілком упевнено входять до списку Forbes 2000. Дев'ять найбільших південнокорейських транснаціональних корпорацій:

- Samsung Electronics - 15-те місце з річним обсягом продажів 174 млрд дол. Річний обсяг продажів компанії становить 174 мільярди доларів США, а прибуток - 19,3 мільярда доларів США. Загальна сума активів становить 217,1 мільярда доларів США. Ринкова капіталізація становить 254,3 мільярда доларів США.

- Hyundai Motor - посідає 104-е місце з річним обсягом продажів 80,7 млрд доларів США. Річний обсяг продажів компанії становить 80,7 мільярда доларів США, а прибуток - 4,7 мільярда доларів США. Загальна сума активів становить 148,1 мільярда доларів США, а ринкова капіталізація - 34,1 мільярда доларів США. Ринкова вартість компанії становить 34,2 мільярда доларів США.

- Korea Electric Power - посідає 138-е місце з річним обсягом продажів 51,9 млрд доларів США. Річний обсяг продажів компанії становить 51,9 млрд доларів США, а прибуток - 6,1 млрд доларів США.

- Samsung Life Insurance - посідає 253-тє місце з річним обсягом продажів у 24,1 млрд доларів США та прибутком у 8,8 млрд доларів США.

Річний обсяг продажів компанії становить 24,1 мільярда доларів США, а прибуток - 1,8 мільярда доларів США. Сукупні активи становлять 219,1 млрд доларів США, ринкова капіталізація - 18,1 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 18,2 мільярда доларів США.

- Shinhan Financial Group - посідає 265-е місце з річним оборотом 14,2 млрд доларів США. Річний оборот компанії становить 14,2 млрд доларів США, прибуток - 2,4 млрд доларів США. Сукупні активи - 327,6 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 20 мільярдів доларів США.

- POSCO - посідає 299-те місце з річним оборотом у 45,8 млрд доларів США. Річний обсяг продажів компанії становить 45,8 млрд доларів США, прибуток - 1,1 млрд доларів США. Загальна сума активів становить 66 мільярдів доларів США. Ринкова капіталізація - 19,2 мільярда доларів США.

- KB Financial Group - посідає 302-е місце з річним оборотом 13,5 млрд доларів США. Річний оборот компанії становить 13,5 млрд доларів США, прибуток - 1,8 млрд доларів США. Сукупні активи становлять 312 млрд доларів США, ринкова капіталізація - 17,5 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 17,9 млрд доларів США.

- Hyundai Mobis - посідає 312-е місце з річним оборотом 33 млрд доларів США. Річний оборот компанії становить 33 мільярди доларів США, прибуток - 2,6 мільярда доларів США. Сукупні активи - 34,5 млрд доларів США, ринкова капіталізація - 18,5 млрд доларів США. Ринкова капіталізація становить 18,9 млрд доларів США.

- Kia Motors - рейтинг 45,4, річний обсяг продажів 45,4 млрд доларів США. Річний обсяг продажів 45,4 млрд доларів США, прибуток 2,4 млрд доларів США. Загальні активи 42,1 млрд доларів США, ринкова капіталізація 12,1 млрд доларів США. Ринкова вартість компанії становить 12,6 млрд доларів США. Ринкова вартість компанії становить 12,6 млрд доларів США [143; 144]. Як наочно показує офіційна статистика, Республіка Корея є країною-експортером капіталу. Нижче перелічено основні причини

транснаціоналізації корейських компаній, які в більшості випадків збігаються з аналогічними чинниками в регіоні.

Таблиця 2.5

## Рушійні сили 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.

За: узагальнено автором

Як уже зазначалося раніше, на початковому етапі виходу східноазійських фірм на інші ринки головним чинником є географічна близькість, що впливає на вибір стратегії міжнародної експансії і надалі

визначається розміром ринку та його зрілістю. Коли розмір ринку невеликий, однією з найуспішніших форм міжнародної взаємодії для східноазійських компаній є непрямий експорт, тобто ситуації, коли виробники не мають прямого контакту з кінцевими споживачами; у протилежному випадку доречними є прямий експорт, спільні підприємства та інвестиції [106]. Для східноазійських компаній характерна доволі агресивна експортна політика, орієнтована на великі ринки через поєднання прямого й непрямого експорту, укладення контрактів та аутсорсингу, а також доволі агресивних інвестицій в іноземні компанії [107; 108].

Таким чином, міжнародні операції східноазійських компаній є одними з найдинамічніших. Таким чином, можна дійти висновку, що міжнародні операції східноазійських компаній належать до видів бізнесу, які найдинамічніше розвиваються. Це зумовлено насамперед низкою чинників, таких як сприятлива кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків, що дає змогу східноазійським компаніям досить активно інвестувати, а також особливостями розвитку національних економік. Однак процес транснаціоналізації підприємств у регіоні йде нерівномірно. Заслужують на увагу особливості транснаціоналізації китайських підприємств, які перебувають під сильним державним впливом.

### **2.3. Оцінка середовища транснаціонального бізнесу на ринках Південно-Східної Азії**

Транснаціоналізацію східноазійських компаній можна пояснити за допомогою теорії «поступового» виходу на зарубіжні ринки, розробленої Дж. Йохансоном, Ф. Вайдершейм-Подем і Ж.-Е. Вальномом [92; 93]. Ця стратегія передбачає «поступову» транснаціоналізацію бізнесу. Іншими словами, на початкових етапах фірми, найімовірніше, оберуть для ведення міжнародного бізнесу найближчу до них країну. Це пов'язано з тим, що найважливішою проблемою є ризик інформаційної асиметрії, що виникає під час встановлення контактів із партнерами в різних країнах. Ведення бізнесу в

сусідніх країнах знижує інформаційну асиметрію і полегшує процес одержання та інтерпретації необхідної інформації про ситуацію на зарубіжних ринках, основних суб'єктів, які там діють, і можливі зовнішні потрясіння. Процес вибору країн для транснаціоналізації бізнесу ґрунтується на низці чинників, включно з цілями компанії та «віддаленістю» країн, що дає змогу сформувати систему чинників, які впливають на транснаціоналізацію бізнесу в Східній Азії (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Основні бізнес-цілі ТНК країн Східної Азії в контексті транснаціоналізації діяльності

За: [91]

Слід зазначити, що крім географічної віддаленості, віддаленість можна оцінити на основі теорії П. Хемавата, а саме моделі CAGE, що містить у собі

оцінку культурних, адміністративних, географічних та економічних чинників [91]. Використовуючи цю модель для країн Східної Азії з точки зору основних інвестиційних партнерів, можна побудувати оцінку їхньої віддаленості або близькості, тим самим оцінюючи потенціал для подальшої транснаціоналізації компаній у регіоні. Класична модель CAGE дає змогу провести попарну якісну оцінку «відстані» між країнами (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

## Ключові 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.

За: [94]

Таким чином, можна стверджувати, що економічна близькість цих країн визначає взаємно значимий ступінь транснаціоналізації бізнесу в регіоні. Не можна сказати, що середні значення субіндексів культурної, політичної та географічної віддаленості чинить негативний вплив на розвиток транснаціоналізації бізнесу в цих країнах. Аналогічним чином для інших країн регіону (Японія-Корея і Китай-Корея) можна розрахувати парні індекси моделі CAGE, результати яких подано в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

## Розрахунок субіндексів CAGE-моделі для країн Східної Азії

Фактор «дистанції» між країнами	Японія- Р. Корея	Китай-Р. Корея
Культурна дистанція		
Спільна мова	0	0
Індивідуалізм	0,4	1
Мускулінність	0,4	0,6
Етнічна спорідненість	1	1
Політична дистанція		
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
Географічна дистанція		
Віддаленість столиць	1	1
Сусідство країн	1	1
Протяжність спільного сухопутного кордону	0	0
Різниця середньорічних температур у столицях	0,6	1
Економічна дистанція		
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, географічні та політичні дистанції також сприяють процесам внутрішньорегіональної інтернаціоналізації міжнародного бізнесу (рис.2.5).

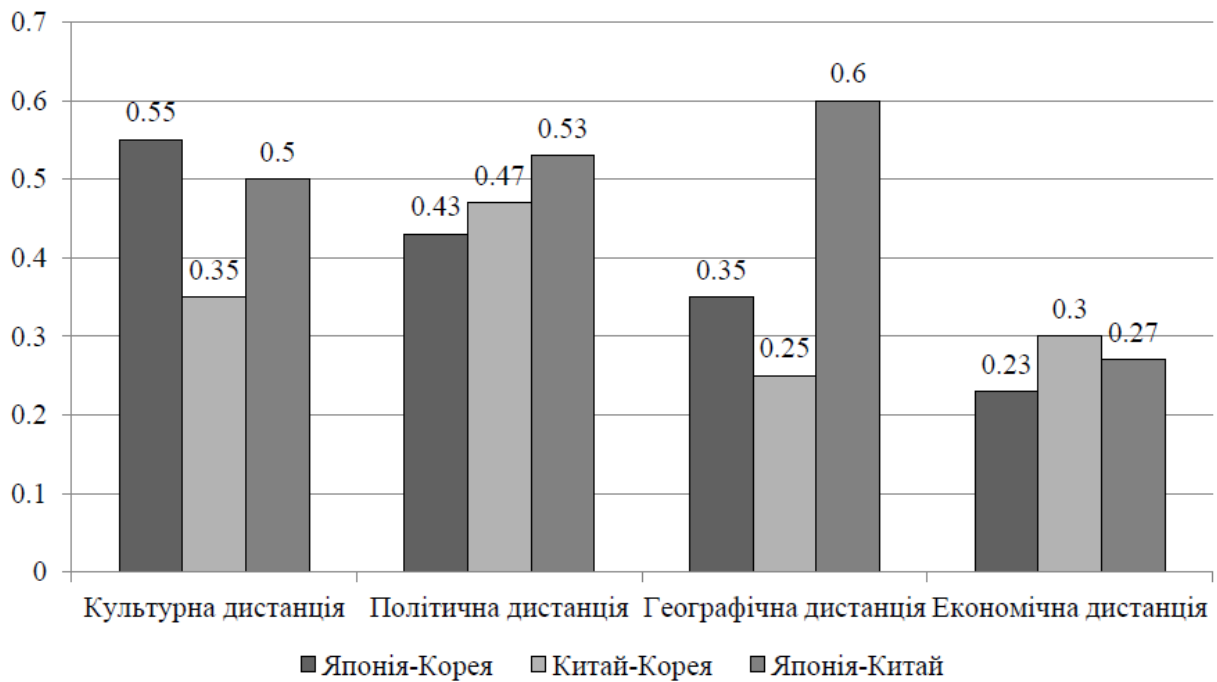


Рис. 2.5. Узагальнені значення субіндексів CAGE-моделі для країн Східної Азії

Розраховано автором

Грунтуючись на основних даних, представлених у Міжнародних інвестиційних звітах [101; 102; 103; 104], ми виокремили групу країн, що віддають перевагу країнам Східної Азії з найбільшим ступенем взаємної транснаціоналізації бізнесу:

- 1) Найбільший партнер для прямих інвестицій японських фірм:
  - а. Китай;
  - б. США;
- 2) Найбільший партнер для прямих іноземних інвестицій китайських фірм.
- 3) Найбільші партнери для прямих іноземних інвестицій корейських фірм:
  - а. Індія;
  - б. США;
- 3) Найбільші партнери для прямих іноземних інвестицій корейських фірм:

а. Сінгапур;

б. Китай

Необхідно також розрахувати субіндекси моделі транснаціоналізації CAGE для обраних країн-партнерів (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Парні субіндекси моделі транснаціоналізації CAGE  
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

Розраховано автором

Таким чином, можна зробити висновок, що процес транснаціоналізації міжнародного бізнесу у Східній Азії зумовлений економічною близькістю країн-партнерів, яка є основною детермінантою розвитку. Водночас інші чинники, такі як географічна, культурна та політична дистанція, також відіграють роль допоміжних детермінант, що зумовлено подальшим розвитком процесу глобалізації у світі.

Таким чином, під час розширення міжнародних ринків транснаціональним компаніям рекомендується проводити PEST-аналіз; PEST-аналіз - це маркетинговий інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність компанії. Регіональна структура міжнародної торгівлі між японськими та корейськими фірмами дає змогу припустити, що їхній експорт сильно пов'язаний із розвитком країн Східної Азії, зокрема китайської економіки та експорту на китайський ринок. Таким

чином, матриця PEST для Китаю для японських і корейських експортерів має такий вигляд.

<p>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>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. надування фінансової бульбашки на ринку нерухомості.</li> </ol>
<p>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>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. 2.6. PEST-матриця умов здійснення транснаціонального бізнесу на ринку Китаю

За: побудовано автором

Таким чином, результати PEST-аналізу свідчать про позитивне ділове середовище для розвитку і транснаціоналізації міжнародного бізнесу для компаній на китайському ринку.

Проведемо аналогічний аналіз для китайських і корейських компаній на японському ринку. На рис. 2.7 представлено матрицю PEST для Японії.

<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. 2.7. PEST-матриця умов здійснення бізнесу на ринку Японії

За: побудовано автором

Проведемо PEST аналіз умов здійснення транснаціонального бізнесу для Республіки Корея (рис. 2.8).

<p>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>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>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>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. 2.8. PEST-матриця умов для ведення бізнесу на ринку Республіки Корея

За: побудовано автором

Політичні чинники, що впливають на середовище бізнесу в Республіці Корея, складаються з таких елементів. Водночас ключова політика уряду спрямована на проведення структурних реформ в економіці, залучення іноземних інвестицій та диверсифікацію експорту. Стабільність політичної системи та важливі політичні зв'язки з провідними світовими державами забезпечують передбачуване зовнішнє середовище для міжнародних компаній. Однак значна мілітаризація політики, зумовлена відносинами з Північною Кореєю, є негативним чинником. Як уже зазначалося, економічні чинники, що впливають на розвиток міжнародного бізнесу, є позитивними. Ще одним позитивним чинником є швидка урбанізація населення.

Таким чином, на розрахованих даних, наведених у вищенаведених таблицях, можна розрахувати інтегральний PEST-показник для аналізованих країн.

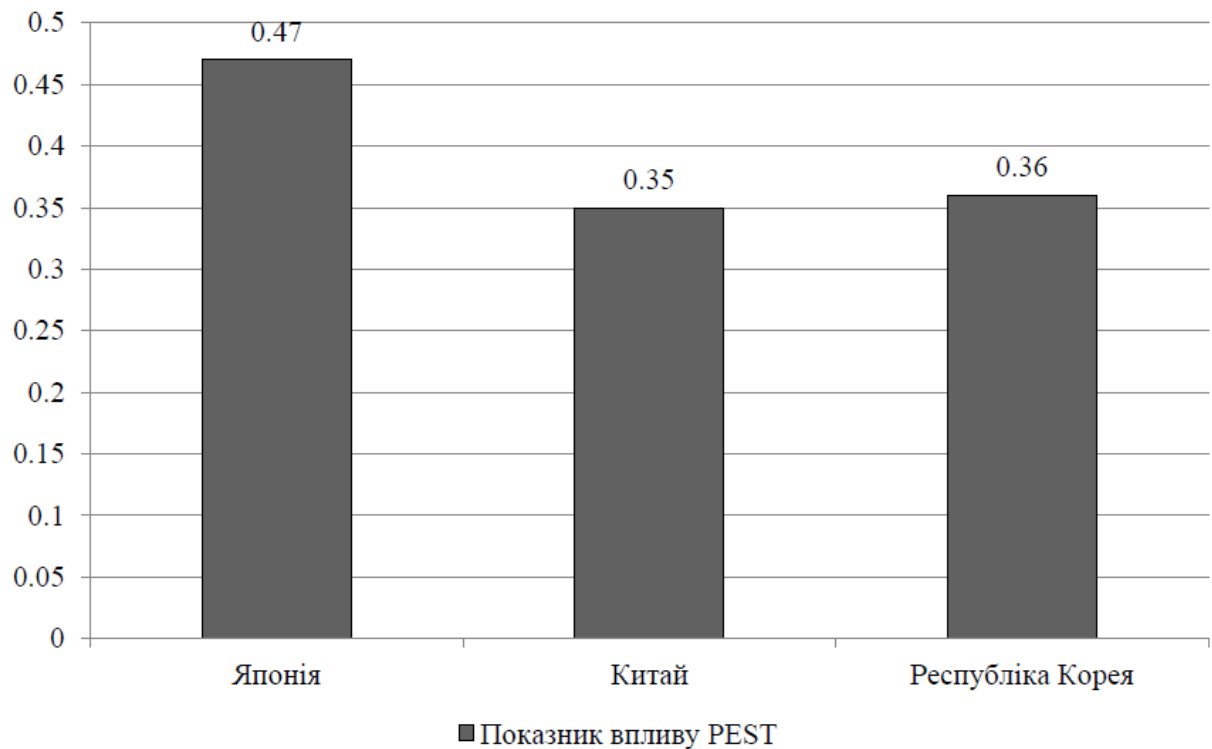


Рис. 2.9. Результати розрахунку інтегральних показників впливу PEST-індикаторів на розвиток транснаціонального бізнесу країн Східної Азії

За: побудовано автором

Таким чином, саме японська економіка має найбільший позитивний вплив на макроекономічне середовище. Проте й інші економіки Східної Азії справляють позитивний економічний вплив: побудова PEST-матриць дала змогу систематизувати вплив кожної економіки на розвиток транснаціонального бізнесу та виявити сильні та слабкі сторони економік Східної Азії з точки зору розвитку бізнесу. Перехід від якісних описів до інтегрованих PEST-матриць дав змогу більш репрезентативно описати систему економічних, соціальних, політичних і технологічних взаємодій, що склалися в країнах Східної Азії.

### Висновки до розділу

1. За результатами дослідження можна зробити такі висновки. Проведений аналіз дозволив виділити такі групи країн. Перша група - країни з усталеними ринками (Китай, автономні райони, Японія і Південна Корея);

Друга група - країни з ринками, що розвиваються (Монголія); Третя група - країни без ринкової економіки (Корейська Народно-Демократична Республіка). Країни першої групи - це провідні регіональні економіки зі стабільною економікою і стійким економічним зростанням. Бізнес у цих країнах активно інвестує і залучає прямі іноземні інвестиції. Основними якісними факторами, що впливають на міжнародний бізнес у цих країнах, є значний вивіз капіталу, наявність або відсутність адміністративних бар'єрів для виходу іноземних фірм на внутрішній ринок і державна політика в інвестиційній сфері.

2. Вивчення процесу транснаціоналізації в країнах Східної Азії, виявлення основних великих транснаціональних підприємств у регіоні та визначення основних чинників транснаціоналізації підприємств у регіоні, а саме: ситуація на світовому ринку, витрати виробництва, умови ведення бізнесу та державна політика в галузі інвестицій. Науково-методичний підхід до дослідження було вдосконалено за рахунок введення коригуючого індексу транснаціоналізації бізнесу, який ґрунтується на розмірі ТНК у кожній країні, що дає змогу оцінити вплив уже існуючого в країні міжнародного бізнесу на процес транснаціоналізації в цій країні.

3. До чинників впливу міжнародного економічного середовища на розвиток ТНК належать розвиток 137 міжнародних злиттів і поглинань, ситуація в конкретних секторах світової економіки, до яких відносяться ТНК, вплив динаміки ринку праці країни-організатора. Важливу роль у чутливості ТНК до впливу цих чинників відіграє ступінь транснаціональності фірм, що безпосередньо залежить від стану конкурентного середовища в даному секторі світової економіки, з поправкою на специфіку галузей оптової та роздрібної торгівлі та хімічної промисловості (ця залежність зворотна). З усіх складових транснаціонального бізнесу прямі іноземні інвестиції також виявилися найбільш чутливими до змін міжнародної економічної кон'юнктури. Зміна світового ВВП на 1,5% на рік призводить до зміни прямих інвестицій ТНК на 50-70%. На основі моделі CAGE було визначено

«дистанцію» між країнами регіону та досліджено основні чинники прийняття рішень у стратегіях транснаціоналізації регіональних компаній. Результати показують, що економічна близькість є основним фактором, який визначає пул країн, з яких компанія виходить на ринок, у той час як культурна, географічна та політична «дистанція» не мають великого значення. Таким чином, дане дослідження вдосконалює науково-методичний інструментарій, що дає змогу здійснювати попарний порівняльний аналіз «відстані» і «близькості» країн, які є ключовими партнерами східноазійських компаній, і формує систему чинників, що впливають на транснаціоналізацію бізнесу у Східній Азії, а також на глобальні виявлення перспективних ринків для східноазійських ТНК в економічному середовищі. На основі PEST-аналізу було диверсифіковано основні фактори, що впливають на транснаціональний бізнес у країнах Східної Азії, і запропоновано інтегральний індекс впливу PEST-факторів на транснаціональний бізнес. Результати показали, що найсприятливіші умови для розвитку бізнесу склалися в Японії, на другому місці - Південна Корея, на третьому - Китай.

## **РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ ПІВДЕННО- СХІДНОЇ АЗІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **3.1. Особливості та пріоритети розвитку міжнародного бізнесу у країнах Південно-Східної Азії**

Для оцінювання національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії (на прикладі Китаю, Японії та Південної Кореї) ми пропонуємо провести кластерний аналіз і факторний аналіз з використанням чотирьох компонентів глобального індексу, що характеризує розвиток транснаціонального бізнесу в глобальному бізнес-середовищі:

1. Індекс глобального сприяння торгівлі, 2023 (43 компоненти) [184].
2. Індекс глобалізації, 2023 (6 компонентів) [185];
3. Індекс легкості ведення бізнесу, 2023 (8 компонентів) [120];
4. Доповідь про світові інвестиції, 2022-2023 (16 компонентів) [63];
5. Аналіз компонентів Індексу сприяння торгівлі.

У Додатку Б подано компоненти Індексу для Китаю, Японії та Кореї. Аналіз країнових кластерів показує, що між торговельними системами Японії та Південної Кореї існує значна схожість. У торговельній системі Китаю є певні відмінності, які можна виокремити в окремий кластер (рис. 3.1). Аналогічних висновків можна дійти, якщо розглядати стандартні відхилення, отримані в результаті аналізу, що становлять 56,5348 і 33,7895 для Китаю і 31,279 і 32,7895 для Японії і Кореї: для Китаю 56,5348 і 33,7895 для Китаю і 31,279 і 32,7895 для Японії і Кореї: 33,95034 і 26,6413 для Кореї.

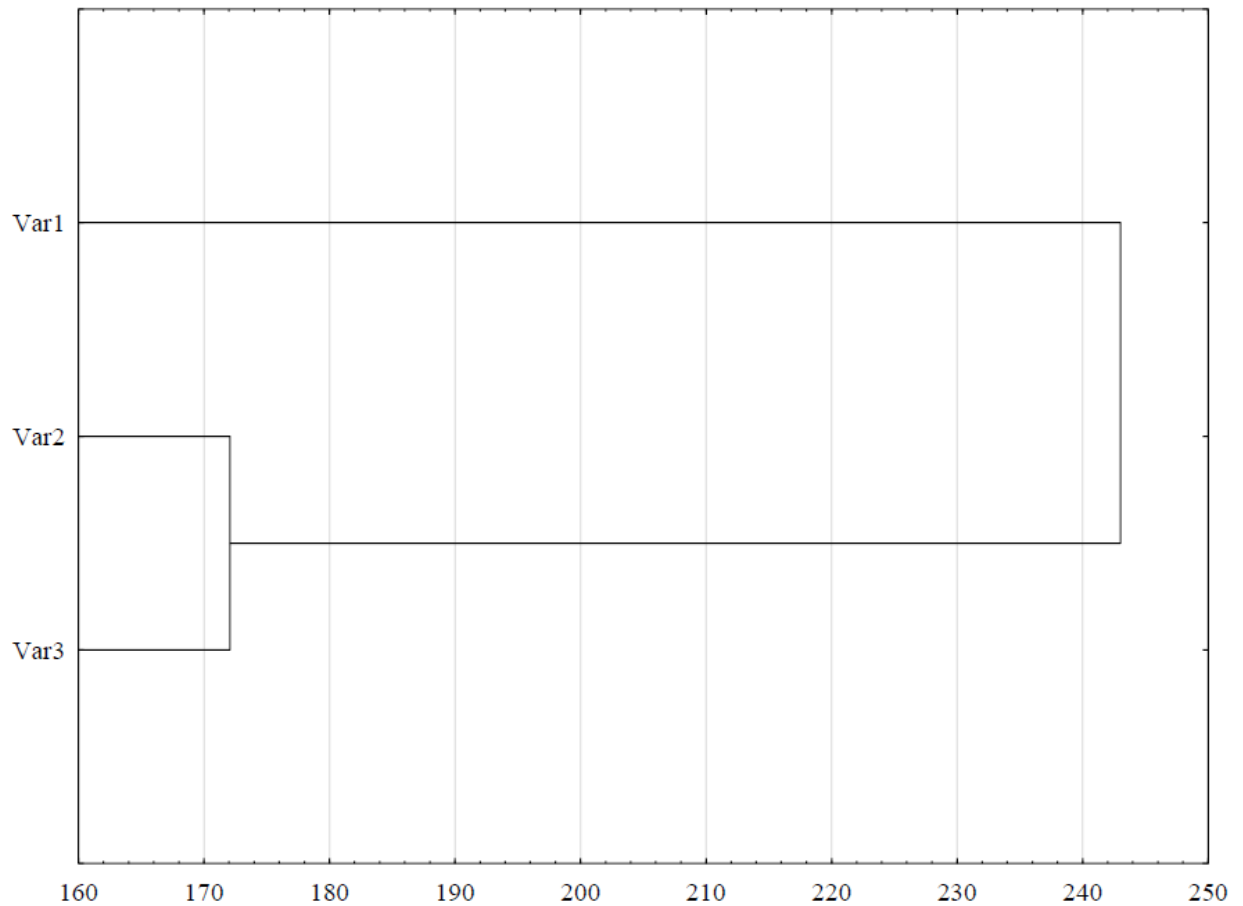


Рис. 3.1. Результати кластерного аналізу для Китаю, Кореї та Японії

За: побудовано автором

Кластерний аналіз кожного компонента Індексу сприяння торгівлі (рис. 3.2, Додаток Б) показує, що найбільш важливими компонентами національної торговельної системи для досліджуваних країн є якість інфраструктури, якість послуг електронного бізнесу і якість та прозорість митних процедур: ефективність процесу митного оформлення; доступний пасажиро-кілометраж; індекс прозорості митниць; індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; індекс якості доріг; якість залізничної інфраструктури; якість доріг; логістика; легкість та доступність доставки; можливість виявлення та відстеження; використання мережі Інтернету при транзакціях за схемою «бізнес для споживача»; індекс якості електронних урядових послуг; своєчасність доставки.

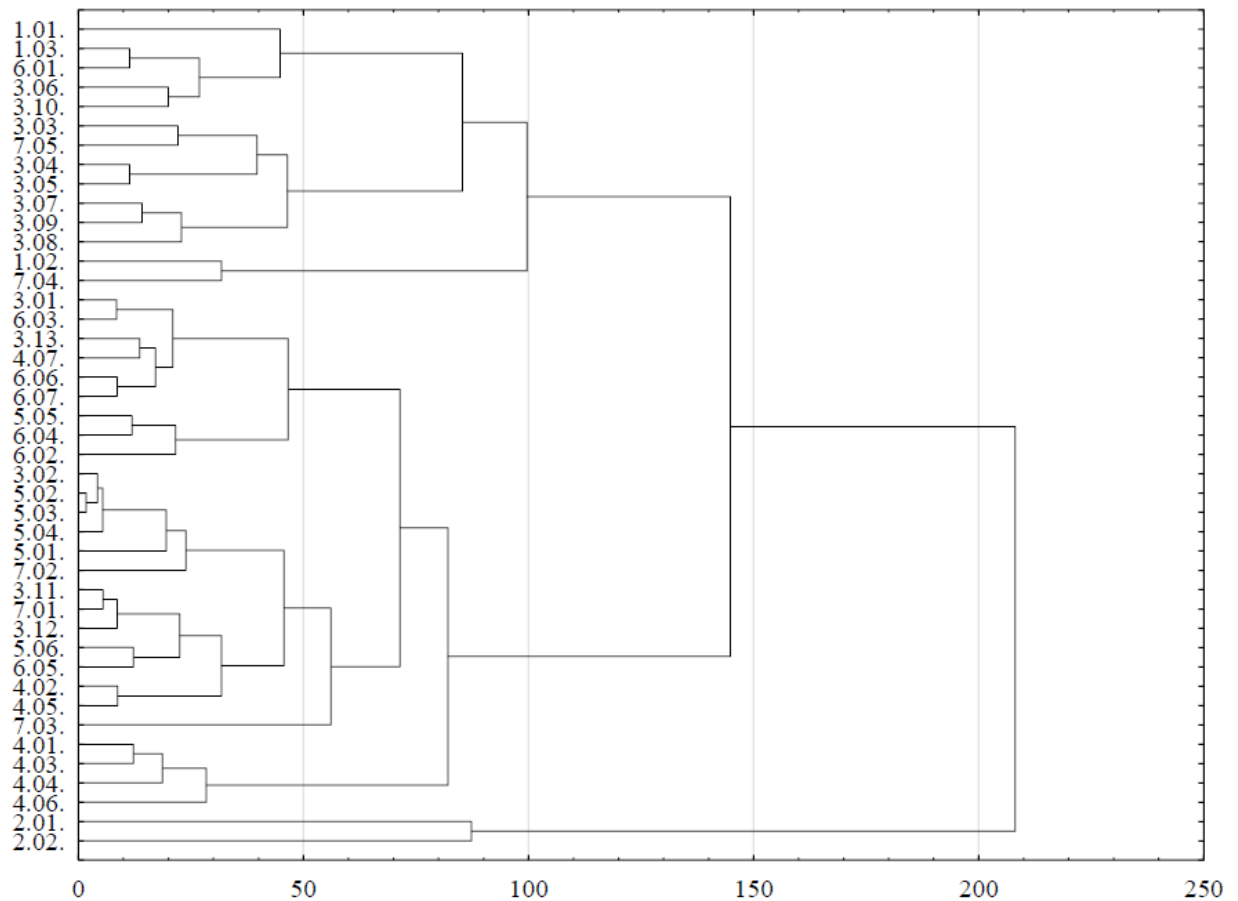


Рис. 3.2. Дендрограма поєднання країн Східної Азії за показниками складових індексу сприяння торгівлі

За: побудовано автором

У ході подальшого аналізу було проведено процедуру факторного аналізу, яка виявила для досліджуваних складових лише один доволі значимий фактор, дисперсія якого дорівнювала 73,510320 % (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Таблиця значень власних чисел матриці 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

За: побудовано автором

Вибір факторних навантажень (табл. 3.2 і 3.3) допомагає порівняти й інтерпретувати кореляції між факторами, країнами та конструктами.

Таблиця 3.2

## Факторні навантаження за країнами дослідження

Факторні навантаження. Головні компоненти (>.700000)	
Китай	0.852059
Японія	0.884607
Республіка Корея	0.834730
Загальна дисперсія	2.205310
Частка загальної дисперсії	0.735103

За: побудовано автором

Як видно з табл. 3.2, навантаження за цим фактором високі й практично однакові в кожній із досліджуваних країн. Щодо факторних навантажень компонентів індикатора сприяння торгівлі (табл. 3.3), то розрахунки свідчать, що країни добре знають про доступ до зовнішніх і внутрішніх ринків, ефективність і прозорість прикордонних служб, доступність і якість транспортної інфраструктури, відкритість для міжнародного співробітництва, якість і доступність інформаційно-комунікаційних технологій. Результати показують, що країна має хороші знання про якість і доступність інформаційно-комунікаційних технологій.

Таблиця 3.3

## Факторні навантаження за показниками оцінки

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>

За: побудовано автором

Аналогічним чином, кластерний аналіз індексу сприяння торгівлі виявляє значну схожість у глобалізації між Японією та Кореєю і деякі відмінності в Китаї, які можна виділити в окремий кластер (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

## Значення стандартних відхилень

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

За: побудовано автором

Щодо кластерного аналізу за компонентами Індексу глобалізації, то з дендрограми кластеризації (рис. 3.3) і матриці відстаней між показниками (табл. 3.6) видно, що найбільш важливими показниками для досліджуваних країн є фактичні торговельні потоки та міжнародні контакти.

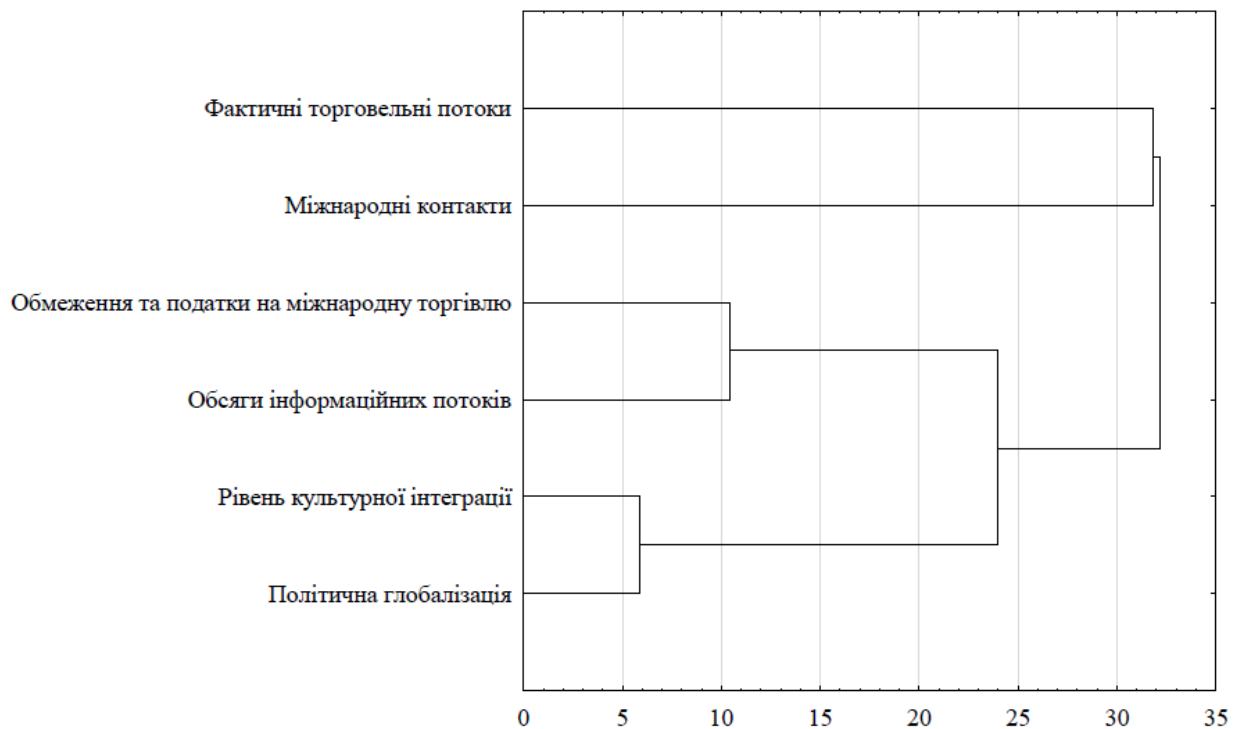


Рис. 3.3. Дендрограма групуювання (кластеризації) за складовими індексу глобалізації

За: побудовано автором

## Матриця евклідових 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

За: побудовано автором

Факторний аналіз компонентів та критеріїв глобалізації за досліджуваними країнами виявляє два важливих фактори впливу. При цьому тільки перший фактор є основним, а другий - у багато разів менш сильним, як показано на рисунку 3.4.

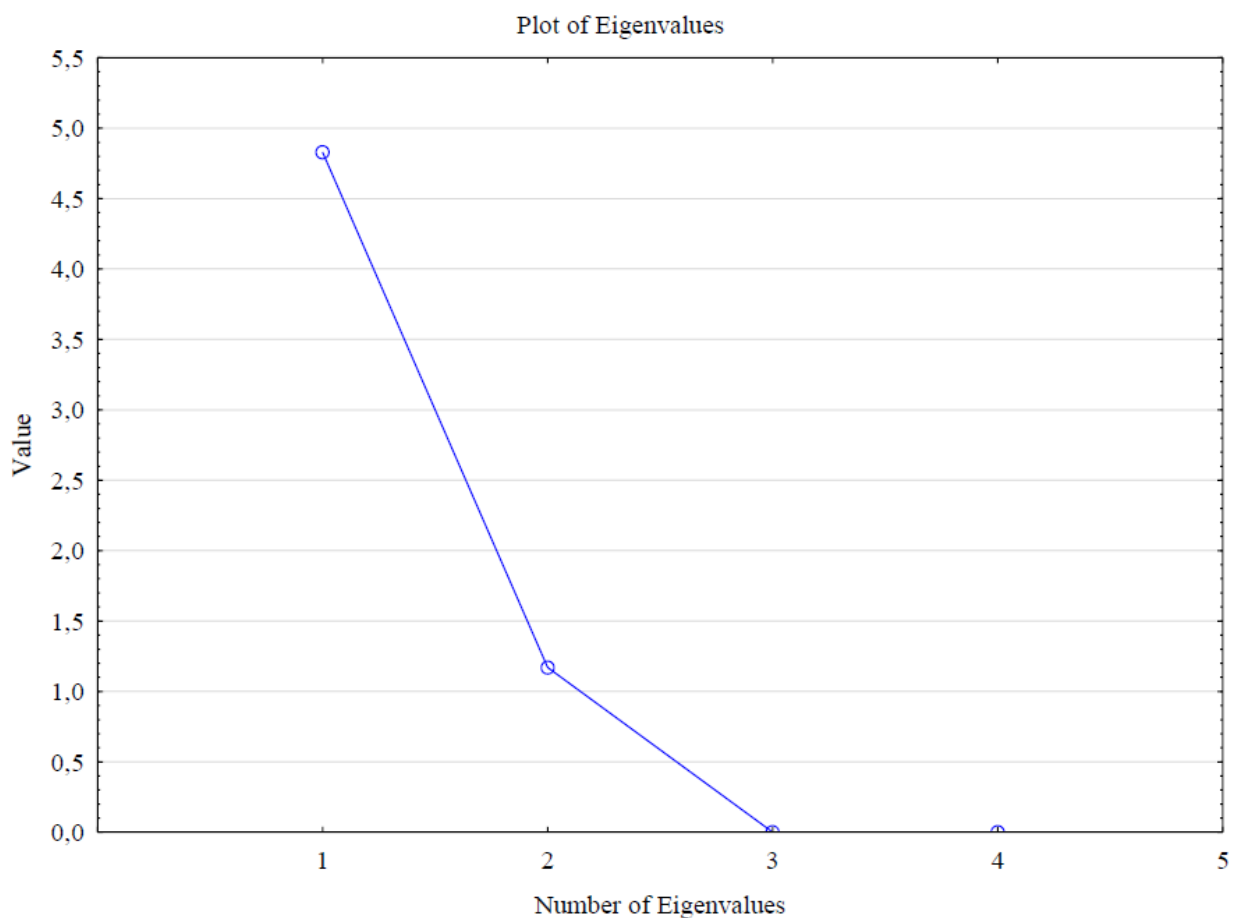


Рис. 3.4. Критерії економетричної процедури «кам'янистого обвалу»\*

За: побудовано автором

Таблиця 3.7 підтверджує правильність вибору двох чинників за їхніми власними значеннями, часткою в загальній дисперсії, кумулятивними власними значеннями та кумулятивними частками.

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

За: побудовано автором

Визначення факторних навантажень (рис. 3.5 і табл. 3.8) допомагає порівнювати й інтерпретувати кореляції між факторами та змінними. Тому вони є найважливішою інформацією, на якій ґрунтується інтерпретація факторів.

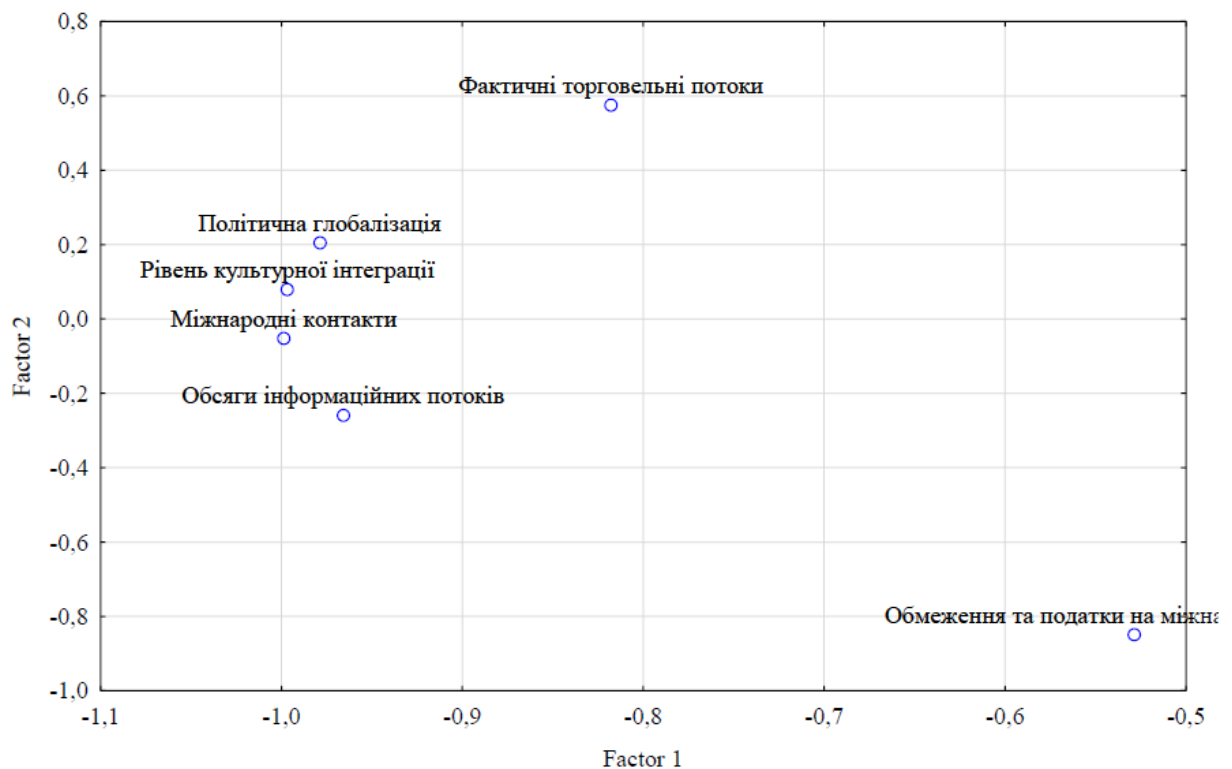


Рис. 3.5. Розподіл змінних по факторах впливу

За: побудовано автором

## Значення факторних навантажень

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

За: побудовано автором

Таким чином, найбільші факторні навантаження мають перші два компоненти - обмеження і податки на фактичні торговельні потоки та міжнародну торгівлю.

### 3.2. Пропозиції щодо активізації діяльності ТНК країн Південно-Східної Азії на глобальних ринках

Формування системи транснаціонального бізнесу у Східній Азії пов'язане з бурхливим економічним зростанням Японії, Китаю і Південної Кореї у другій половині ХХ століття [191]. Глобалізація, демократизація і цифровізація - тенденції, що проявилися в 1990-ті роки і призвели до формування сучасної системи транснаціонального бізнесу у Східній Азії. З одного боку, із закінченням холодної війни національні ринки почали швидко інтегруватися в єдиний глобальний ринок, з іншого - після початку економічного розвитку Китай здобув значні переваги в поєднанні інвестицій і дешевого виробництва. Південна Корея та Японія не мали такої важливої і водночас дешевої виробничої бази, як Китай, оскільки рівень заробітної плати швидко зріс у результаті демократизації їхніх суспільств наприкінці 1980-х років [102; 103].

Згідно із загальною теорією конкурентної стратегії, запропонованою Майклом Портером, організації мають зосередитися лише на одній із таких стратегій: диференціація, лідерство за витратами за рахунок зниження витрат або спеціалізація. Диференціація та лідерство за низькими витратами потребують різних ресурсів та організаційних культур. М. Портер наголошував, що якщо компанія вирішить домогтися кількох конкурентних переваг, наприклад, диференціації та низьких витрат одночасно, вона ризикує опинитися «на півдорозі» й узагалі не отримати прибутку [104].

Теорія універсальної конкурентної стратегії Портера була вперше сформульована 1980 року і широко використовувалася під час розроблення корпоративної стратегії наприкінці ХХ століття. Однак на початку ХХІ століття, коли глобальна економіка почала зміщуватися в бік економіки, заснованої на знаннях, традиційні кордони між галузями стали розмиватися через конвергенцію. Цю нову епоху можна назвати «століттям гіперконкуренції», і для неї характерним є феномен парадоксального менеджменту, тобто менеджменту, що переслідує одночасно суперечливі цілі [105; 106].

Суперечливі явища та несумісні (для європейських бізнес-систем) риси можна виявити в транскордонному бізнесі в країнах Східної Азії. А саме: швидкість управлінських процесів, вузька спеціалізація та відповідна конкурентоспроможність у ключових галузях водночас із вертикально інтегрованою диверсифікацією бізнесу, а також ефективне поєднання та уніфікація американської та японської систем управління, які вважалися несумісними [107; 108].

Таким чином, на думку автора, концептуальна модель входження східноазійських ТНК у глобальне бізнес-середовище має такий вигляд (рис. 3.7). З погляду швидкості, східноазійські ТНК являють собою великі конгломерати з великою кількістю філій у різних галузях, з великою кількістю співробітників, як освічених, так і простих робітників.



Рис. 3.7. Концептуальна схема інтеграції ТНК країн Південно-Східної Європи у глобальне бізнес-середовище

За: узагальнення автором

З погляду швидкості розвитку східноазіатські ТНК являють собою великі конгломерати з великою кількістю філій у різних галузях і великою кількістю співробітників - від працівників з академічною кваліфікацією до простих робітників. Географічне охоплення промислової групи також велике, промислові бази розташовані в багатьох країнах світу, де проводять дослідження і розроблення, формують дизайн продукції, виробляють і постачають обладнання [99; 100; 101]. Порівняно з невеликими організаціями, великим організаціям потрібно більше часу для ухвалення рішень та їх реалізації. У міру зростання компаній потоки інформації та

процедури прийняття рішень сповільнюються, а конфлікт інтересів між окремими бізнес-єдиницями та підрозділами ТНК зростає [102]. Тому у великих організаціях зростає потреба в постійному контролі та координації. Управління в таких структурах часто має бюрократичний характер, що ще більше затягує всі операції. Однак східноазійські ТНК у середньому в 1,5 рази швидші за своїх конкурентів у плані ухвалення та виконання рішень.

Таким чином, з погляду азіатської бізнес-системи, швидкість сама по собі є стратегією, що допомогла корейським, китайським і японським компаніям успішно перетворитися з фірм, які швидко копіюють інновації інших компаній, що розвиваються, на лідерів ринку [103; 104]. Спеціалізація та одночасна диференціація. Азіатські компанії мають активи в дуже широкому спектрі секторів економіки, від легкої промисловості та сфери послуг до обробної промисловості.

У сферу їхніх інтересів входять напівпровідники і хімікати, будівництво і суднобудування, розробка оборонного обладнання та забезпечення безпеки будівель, готелі, реклама і мода, інвестиційний банкінг, страхування і тематичні парки [105]. Конгломерати, що займаються непов'язаною диверсифікацією, були поширені до 1980-х років, але швидко втратили конкурентоспроможність через неефективний розподіл ресурсів та управління процесами. Конгломерати, які досі працюють у незв'язаних галузях, є менш продуктивними, ніж компанії, що зосередилися на одній чи двох спеціалізаціях або тільки в суміжних галузях [106]. З 1990-х років великі компанії в розвинених країнах зосредили свої ресурси в найбільш конкурентоспроможних галузях і відмовилися від непрофільних видів бізнесу з низькою доданою вартістю. Вони організації створювали стратегічні альянси, переходили на аутсорсинг, продавали або ліквідували непрофільні активи. У результаті рівень вертикальної інтеграції у виробничому ланцюжку компонентів, сировини та готової продукції значно знизився [107].

Однак корейські, китайські та японські компанії не наслідували цих тенденцій і сьогодні лідирують у найрізноманітніших галузях. Джерелом їхньої конкурентоспроможності, безсумнівно, є значні інвестиції. Це дало їм змогу домогтися ефекту масштабу за рахунок максимальних обсягів виробництва. Крім того, компанії зміцнюють свій невиробничий потенціал, оскільки інноваційні технології, цінності брендів, дизайн і нематеріальні активи підвищують їхню конкурентоспроможність в основних сферах діяльності. Застосовуючи конвергентну синергію - систематичне співробітництво суміжних структур і секторів - компанії посилюють переваги своєї бізнес-системи і сприяють підвищенню глобальної конкурентоспроможності [108; 109].

Таким чином, найважливішим аспектом парадокса концепції азійського підприємства є високий ступінь диференціації та вертикальної інтеграції підприємств, що забезпечує конкурентні переваги перед вузькоспеціалізованими глобальними гравцями [110].

Стиль управління азійських компаній являє собою гібрид найкращих практик, запозичених з японського та американського підходів до управління [111; 112]. У принципі, японська система управління характеризується акцентом на завоюванні частки ринку, незв'язаною диверсифікацією та вертикальною інтеграцією; фокусом на конкурентоспроможності виробництва та ефективності управління, суворою дисципліною, лояльністю працівників, заохоченням працівників та просуванням по службі залежно від стажу роботи в конкретній компанії; як акціонери, так і співробітники допускається також пряма участь [113].

Американська система управління орієнтована насамперед на показники прибутковості, обирає цільові галузі та передбачає часту реструктуризацію операцій і продуктів. Американські компанії схильні передавати виробництво на аутсорсинг або переїжджати за кордон, де ринки праці дешевші. Тому їхніми ключовими компетенціями є нематеріальні активи, такі як технологічні інновації, маркетинг брендів, дизайн та інженерні

можливості. Американські компанії більш централізовані, ніж японські, тому що їхнє управління більш централізоване, і вони цінують людей з множинними компетенціями більше, ніж лояльність менеджерів і співробітників [104]. Американські компанії більше залежать від зовнішнього ринку праці, ніж від стану внутрішнього ринку, і приділяють менше уваги навчанню власного персоналу. У результаті система характеризується короткостроковою зайнятістю, вибіркоким просуванням і чіткою спеціалізацією співробітників [105].

Вертикальна і горизонтальна диверсифікація азійських компаній та їхній акцент на конкурентоспроможності виробництва і якості продукції означає, що вони набирають співробітників початкового рівня за системою відкритого конкурсу [106]. Потім їх інтенсивно навчають, щоб вони набули стандартних трудових навичок, суворої дисципліни та лояльності до організації. Усе це нагадує японський стиль управління. Однак менеджмент має багато рис, характерних для американської системи. Подібність можна знайти в стратегії управління головним офісом і в кадровій політиці щодо старшого персоналу. Наприклад, часті реорганізації, акцент на нематеріальних активах (технології, бренд і дизайн), готовність наймати найталановитіших і найкваліфікованіших працівників, винагорода за результатами роботи і готовність менеджерів іти на ризик [107; 108; 109].

Іншими словами, азійські компанії модифікували японську та американську системи таким чином, щоб ця комбінація відображала культуру кожної країни, і фактично створили власну гібридну систему управління «концептуальну модель», яка незмінно приносить високі результати [110]. Таким чином, успіх азійських компаній полягає в застосуванні парадоксального менеджменту, важливості формування гармонійних і «симетричних» організацій, а також довгострокових інвестицій у ядро талантів і нематеріальних активів (технології, бренди та дизайн) [111-113].

Таким чином, концептуальна модель входження східноазійських ТНК у глобальне бізнес-середовище включає вплив і глобалізацію, багатогранну регіоналізацію, глобальну конкуренцію, реорганізацію на основі інформаційних технологій та орієнтацію на якість, швидкість ухвалення критичних рішень, конвергенцію, еволюційні інновації, а також активні інвестиції, планування розвитку та такі фактори, як довгострокові перспективи, внутрішня та зовнішня конкурентна співпраця, важливі матеріальні стимули та засоби реалізації, такі як фокус на технологічних досягненнях.

#### **Висновки до розділу**

1. Для оцінювання національних пріоритетів та особливостей розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії (на прикладі Китаю, Японії та Південної Кореї) у даній роботі було проведено кореляційний аналіз на основі чотирьох глобальних індексів, що характеризують розвиток транснаціонального бізнесу у світовому бізнес-середовищі (The Global Enabling Trade Index, Index of Globalisation, Doing Business і World Investment Report), було проведено кореляційний аналіз і факторний аналіз на основі 73 компонентів. За результатами розрахунків було зроблено висновок, що транснаціональні бізнес-системи Японії та Південної Кореї схожі та ґрунтуються на ідентичних або схожих характеристиках. Транснаціональна бізнес-система в Китаї дещо відрізняється, хоча є й багато спільного.

2. Найбільш важливими показниками впливу транснаціональної бізнес-системи на розвиток Японії, Кореї та Китаю є: тарифні ставки, частка безмитного імпорту в загальному обсязі, базові тарифи, переважна маржа на цільовому ринку, час, необхідний для імпорту: прикордонні процедури, вартість імпорту: якість залізничної інфраструктури, індекс розвитку мережі ліній, індекс якості доріг, використання Інтернету в угодах між підприємствами і споживачами, використання Інтернету в угодах між підприємствами та споживачами. Кількість ТНК, обсяг перспективних

проектів ПП, кількість проектів, придатних для ПП, кількість оголошених проектів ПП, кількість перспективних проектів ПП.

3. На основі аналізу національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії розглянуто два можливих сценарії виходу азійських ТНК на світовий ринок: китайський сценарій передбачає значну державну підтримку та формування внутрішньої системи міжнародного поділу праці на основі холдингової структури. Він передбачає планомірну та послідовну експансію в усі основні регіони. Розроблено концептуальну модель входження ТНК з країн Східної Азії у глобальне бізнес-середовище, яка включає розраховані автором фактори впливу: глобалізацію, багатогранну регіоналізацію, глобальну конкуренцію, реорганізацію на основі ІТ-технологій та орієнтацію на якість, інструменти реалізації, такі як агресивні інвестиції, планування розвитку, довгострокові перспективи, внутрішня та зовнішня конкурентна співпраця, значні фінансові ресурси та інші фактори.

## ВИСНОВКИ

На підставі отриманих результатів було зроблено такі теоретичні, наукові та практичні висновки:

1. Теоретичне узагальнення різних існуючих визначень і критеріїв ТНК показало, що не існує міцного наукового підґрунтя для визначення національної приналежності ТНК ні з погляду формування їхнього внутрішнього середовища, ні з погляду їхньої взаємодії з іншим рівня, з погляду їхньої взаємодії з економічними агентами, стало зрозумілим, що немає єдиної теорії транснаціоналізації, яка б ураховувала всі аспекти цього явища. Під час цього дослідження автор удосконалив понятійно-типологічний апарат, уточнивши на основі семантичного аналізу термін «транснаціональний бізнес». Термін трактується як підприємницька діяльність інтегрованої транснаціональної структури, орієнтована на обслуговування та реалізацію інтересів власників капіталу з метою оптимізації поєднання систем конкурентних переваг країни базування та країни перебування, координації та споживання глобальних фінансових ресурсів і управління виробництвом з урахуванням регулювання економіки.

2. Дослідження доводить, що в сучасному світі створено якісно нову глобальну конкурентну арену і сформовано мережу глобальних підприємств, яка охоплює світовий ринок і відтворює зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього конкурентного середовища. Сучасний характер ринкової експансії глобальних корпорацій урахує динамізм цього процесу, реалізацію принципу гнучкості у відповідь на посилення транснаціоналізації світової економіки та включає такі логічно послідовні елементи, як: формування систем конкурентних переваг усередині корпорацій, стратегічні цілі глобальних корпорацій та формування мотивів, аналіз альтернативних систем ринкового домінування, реалізація форм експансії на нові ринки.

3. Логічна структура запропонованої методики аналізу дає змогу реалізувати комплексний підхід до аналізу процесу транснаціоналізації в глобальному економічному середовищі, ґрунтується на використанні

системного підходу та включає три рівні математико-статистичних методів, прямі та включає зв'язки зворотного зв'язку, які дають змогу корегувати очікувані результати залежно від вибору основних компонентів оцінювання.

4. За результатами визначення передумов та специфічних умов транснаціонального характеру економік країн Східної Азії у світовому господарстві; 5. за результатами визначення передумов та специфічних умов транснаціонального характеру економік країн Східної Азії в глобальному господарстві; 5. за результатами визначення Як коефіцієнт, що свідчить про сприятливі народногосподарські умови для розвитку транснаціонального бізнесу, у роботі запропоновано співвідношення ВВП, зовнішньої торгівлі та прямих іноземних інвестицій і кількості вітчизняних ТНК, що в середньому за розвиненими країнами становить 0,33. Встановлено, що серед країн Східної Азії найближчою до цього показника є Японія, а значна розбіжність у китайських даних інтерпретується як невідповідність між потенційною економічною потугою китайської економіки та станом транснаціонального бізнесу.

5. На основі введення скоригованого показника транснаціоналізації бізнесу встановлено, що вже наявний у країні міжнародний бізнес може мати різні сценарії розвитку. До чинників впливу міжнародного економічного середовища на розвиток транснаціонального бізнесу належать розвиток міжнародних злиттів і поглинань, стан конкретних секторів світової економіки, до яких належить ТНК, вплив динаміки ринку праці країни, що приймає, та міжнародної міграції робочої сили, вплив міжнародних інвестицій і торгівлі. Лібералізація міжнародних інвестицій і торгівлі, а також зміни в міжнародному економічному середовищі, йдеться у висновку. З усіх складових транснаціонального бізнесу прямі іноземні інвестиції виявилися найбільш чутливими до змін у міжнародному економічному середовищі: зміна світового ВВП на 1,5% на рік може призвести до зміни прямих інвестицій ТНК на 50-70%.

6. У дослідженні уточнено науково-методичний інструмент - модель CAGE, що ґрунтується на оцінці кількісних характеристик і якісних вимірів культурної, адміністративної, географічної та економічної складових «віддаленості» або «близькості» країн, які є ключовими партнерами для східноазійських компаній у парі. Проведено порівняльний аналіз із метою формування системи чинників, які впливають на транснаціоналізацію бізнесу у Східній Азії, яка дасть змогу ухвалювати рішення щодо стратегій транснаціоналізації регіональних компаній та визначати їхні стратегії.

7. На основі PEST-аналізу було диверсифіковано основні фактори, що впливають на транснаціональний бізнес у країнах Східної Азії, і розраховано інтегральний індекс впливу PEST-факторів на умови ведення транснаціонального бізнесу. Результати свідчать, що найсприятливіші умови для розвитку бізнесу склалися в Японії, на другому місці - Південна Корея, на третьому - Китай. Використання кластерного аналізу та факторного аналізу для виявлення національних пріоритетів розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії в умовах глобальної економічної трансформації, було визначено фактори, що впливають на розвиток транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії та найбільш важливі показники розвитку ТНК в Японії та Китаї.

8 Запропонована в роботі модель використовує конвергентну синергію, сприяє зростанню глобальної конкурентоспроможності, багатогранній регіоналізації та реорганізації на основі ІТ-технологій, а також робить акцент на якості та швидкості ухвалення ключових рішень, еволюційних інноваціях, ключових матеріальних стимулах і фокусі на технологіях. На основі аналізу національних пріоритетів та особливостей розвитку міжнародного бізнесу в країнах Східної Азії пропонуються два можливих сценарії виходу азіатських ТНК на світовий ринок. Китайський сценарій передбачає значну державну підтримку, планомірний і послідовний вихід в усі основні регіони світу з внутрішнім формуванням міжнародного поділу праці на основі акціонерної структури.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Руденко Л. В. Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія. К. : Кондор, 2019. 480 с.
2. Левківський В. М. Транснаціональний характер діяльності ТНК: світовий досвід та українські реалії // Науковий вісник ЧДІЕУ. 2023. № 3(23). С. 14–22.
3. Титов А.Н. Тенденції формування транснаціональних корпорацій // Вісник ЧНУ. 2022. № 4. С. 247–248.
4. Михайлишин Л. І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця : ДонНУ, 2022. 314 с.
5. Ткаченко Д. О. Сутність транснаціоналізації та особливості діяльності транснаціональних корпорацій в умовах глобальної економіки // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету, 2022. Вип. 13. с.72-76/
6. Луцький М. Г. Вплив ТНК на глобалізацію інноваційних процесів // Формування ринкових відносин в Україні. 2017. №4. С. 116-120.
7. Прохорова М. Е. Особливості та тенденції розвитку процесів транснаціоналізації в ХХІ столітті // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право), 2022. № 2. С. 88-98.
8. Козак Ю. Г., Ковалевський В.В., Захарченко О.В. та ін. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навчальний посібник. К. : Авриво, 2023. 262 с.
9. Європейське співтовариство: регулювання інтеграційних процесів / відп. ред. М.М. Максимова і ін. К.: Наукова думка, 2018. 270 с.
10. Michlet Ch. Vers un Changement des Structures des Multinationales // Rev. D'Economie Industr. 2024. №47. P. 23-35.
11. Сазонець О. М., Качан О. І. Дослідження основних форм здійснення міжнародного бізнесу // Вісник ЖДТУ, 2022. № 4 (70). С.79-85.

12. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Київ : Наукова думка, 1998. 565 с.
13. Кокоріна В. І. Основні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Ефективна економіка. 2023. № 6.
14. Cuervo-Cazurra A. The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas // Journal of International Management, 2017. 5 (13). № 3. P. 258–277.
15. Faist T. Transnationalization and Development: Toward an Alternative Agenda // Social Analysis, 2019. 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, 2017. 595 с.
17. Кривонос Р. Інтеграція велить не квапитися і не впадати у відчай // Віче. 2023. № 12 (57). С. 98-99.
18. Коваленко А. Економіка в середовищі транснаціонального капіталу // Foreign Affairs chronicles, 2024. № 1. С. 146–152.
19. Транснаціональні корпорації : монографія / за ред. В. Білошапка. Харків, 2020. 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 2023 р. Тернопіль : Ч. 2., 2023. 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. 2022. Випуск 5. С. 117–122.
22. Раковська А.Д. ТНК у світовому інтеграційному процесі // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2021. № 36. С. 76–81.

23. Транснаціональні корпорації: навч посібник. К. СВИШТОВ, 2023. 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. 2021. 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. 2021. 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. Гриффін Р. Міжнародний бізнес : 4-е вид.; [пер. з англ.]. К. : Генеза, 2016. 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. 2023. № 2 (15) с. 155-164.
35. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України // Бюлетень

Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2022. № 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. 2024. №2(17). С. 121–130.

37. Хустенко Б. Д. Транснаціоналізація виробництва і капіталу і розвиток національних економік : автореф. дис. д-ра екон. наук. Київ, 2022. 40 с.

38. Данильченко А. В. Транснаціоналізація як експортна стратегія розвитку українських промислових підприємств // Проблеми прогнозування і державного регулювання соціально-економічного розвитку : матеріали VIII Міжнар. наук. конф., Полтава, 18-19 жовт. 2023 р. : в 4 т. Т. 1 / редкол. : С. С. Полонік [і ін.]. Полтава : НІЕІ, 2023. С. 327-337.

39. Школа С. Б. Світова економіка : підручник. К. : Фінанси і статистика, 2021. 656 с

40. Рябець Н. М. Роль процесу транснаціоналізації в розвитку сучасної національної системи України в умовах глобалізації // Вісник ОНУ. 2023. Т. 18. Вип. 2. С. 39–48.

41. Тітов А. Н. Тенденції формування транснаціональних корпорацій // Вісник КПІ ім. Сікорського. 2022. № 4. С. 247–248.

42. Biggest transnational companies: Focus // The economist, 2024. URL/URI/DOI: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2024/07/focus-1>.

43. Dunning J. The Theory of Transnational Corppration. – London, 2023. – 456 p.

44. Мовсесян А. Транснаціональний капітал і національні держави // Вісник ЗЕНУ. 2023. №6. С. 55-63.

45. Мовсесян А. Г. Транснаціоналізація в світовій економіці: навчальний посібник. К. : ЦУЛ, 2019. 316 с.

46. Мовсесян А. Г. Філософія транснаціоналізації // Вісник ПНУ. 2023. №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. 2017. 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, 2022. С. 51-59.

49. Білошарпа В. А., Лукьяненко Д. Г., Киреев Л. Д., Макогон Ю. В., Орехова Т. В. Транснаціональні корпорації: навч. посібник. К. : Сविштов, 2012. 205 с.

50. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації : кол. моногр. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2023. 316 с.

51. Міжнародні економічні відносини : підручник. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2021. 464 с.

52. Світова економіка : підручник. / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2019. 268 с.

53. Кругман П., Обстфельд М. Міжнародна економіка: теорія і політика / пер. з англ. Київ : Генеза, 2014. 832 с.

54. Географія світового господарства : навч. посіб. / А. П. Голіков, Ю. П. Грицак, В. И. Сидоренко і ін. Київ : Центр учб. літ., 2018. 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. 2022. Випуск 5. с.117-121.

56. Сігова М. В. Використання ресурсів транснаціоналізації в контексті посилення економічної безпеки держави. К. : Вид-во КНУХТ, 2019. 112 с.

57. Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / за ред. О.В. Шкурупій, В.В. Гончаренко, Т.А. Дейнека та ін. К. : Центр учбової літератури, 2021. 240 с.

58. Сардак С. Е. Потенціал економічного розвитку АСЕАН [Електронний ресурс] // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2023. № 5. URL: <https://www.easterneurope-ebm.in.ua/5-2016-ukr>.
59. Sardak S. E., Samoilenko A. A. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy // Economic Annals-XXI. 2022. № 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. 2019. С.78-87.
61. Трансформація процесу транснаціоналізації в контексті 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: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/091718.pdf>.
63. World Investment Report, 2024  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2024\\_overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2024_overview_ru.pdf).
64. Шабаліна Л. Аналіз впливу транснаціональних корпорацій на економіку України. URL <http://ea.donntu.org>.
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 чинник розвитку національних економік // Інвестиції: практика та досвід. № 7/2019. С.31-34
67. Крилова К. В., Серебренніков Б. С. Вплив транснаціоналізації на національну економіку та безпеку держави. Актуальні проблеми економіки та управління. 2019. Вип. 7 URL: <http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2019-18.pdf>.
68. Карпова С. В. Інноваційні стратегії маркетингової політики сучасних ТНК : монографія. К., 2023. 206 с.

69. Найбільші транснаціональні компанії світу URL: <https://prezi.com/gkxlarenj5n5/presentation>.

70. Крупський О. П. Економічна культура як фактор інноваційного розвитку економіки країни // Інноваційна економіка. 2023. № 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. 2024. 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) 2021. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2021/3\(80\)/uazt\\_2015\\_3\\_14.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2021/3(80)/uazt_2015_3_14.pdf).

74. Сорока І. Б. Транснаціональні корпорації та їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції // Актуальні проблеми економіки. 2022. № 9. С. 35–41.

75. Шавкун В. Транснаціоналізація виробництва та капіталу в умовах світової глобалізації // Вісник Хмельницького національного університету. 2021. № 6. Т. 1. С. 248–251.

76. Вергун В. А., Карп В. С. Вступ до спеціальності «Міжнародний бізнес»: навч. посібник. К.: ВАДЕКС, 2023. 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. Гріффін Р. Міжнародний бізнес. Підручник. 4-е вид. пер. з англ. під ред. А.Г. Подольця. К.: Парк-Н, 2016. 1088с.

79. Ємельянова Н. А. Розвиток потенціалу транснаціоналізації країн центральної та південно-східної Європи // Проблеми і перспективи співпраці

між країнами Південно Східної Європи: зб. наук. праць. - Харків: Т. 1 ХНУ, 2021. С. 238-242.

80. Коніна Н. Ю. Злиття і поглинання в конкурентній боротьбі міжнародних компаній: монографія, К.: 2022. 152 с.

81. Транснаціоналізація капітала : монографія / під ред. О.Н. Сосковця. Х : А- Маркетинг, 2021. 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. Міжнародна економіка: теорія і політика: пер. з англ. К.: Літера-М, 2017. 769 с.

84. Лисенко К. В. Інвестиційний розвиток // Проблеми і перспективи співпраці між країнами Південно Східної Європи: зб. наук. праць. - Харків: Т. 1 ХНУ, 2021. С. 654-658.

85. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / за ред. Д. Г. Лук'яненко. К. : КНЕУ, 2021. 538 с.

86. Транснаціональні корпорації : навч. посібник / за ред. Д.Г. Лук'яненка, В. А. Білошапки. К. : Либідь, 2021. 205 с.

87. Лисенко К. В. Взаємодія процесів транснаціоналізації і інтеграції на міжнародному рівні // Проблеми розвитку процесів іноземного інвестування: регіональний аспект: збірник наукових праць. Х : ХНУ, 2022 г. С. 925-929.

88. Довгаль О. Особливості, проблеми і перспективи глобального економічного розвитку // Вісник ХНУ імені ВН Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм». 2023. № 6. С. 38-43

89. Довгаль О.А., Панкова Ю. М. Особливості змісту й форм міжнародного бізнесу в контексті глобалізації // Бізнес Інформ. 2022. № 6. С. 25-30.

90. CIA World Factbook. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>.

91. Ricart J.E., Enright M.J., Ghemawat P., Hart S.L., Khanna T. New frontiers in international strategy // *Journal of International Business Studies*. 2024. №35 (3). P. 175-200.
92. Johanson J., Wiedersheim-Paul F. The internationalization of the firm- Four Swedish cases // *Journal of Management Studies*. 2019. №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*. 2022. 78(8). P. 137–147.
95. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. URL : <https://books.google.com.ua/>.
96. Culture and Leader Effectiveness: The GLOBE Study URL/URI/DO : <http://www.inspireimagineinnovate.com/pdf/globesummary>.
97. Голіков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навчальний посіб. для студ. вищих навч. закладів. Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2021. 144 с.
98. Макарчук Е. А. Транснаціоналізація спільних підприємств як форма корпоративної інтеграції в міжнародному бізнесі: теоретичний аспект // *Бізнес інформ*. 2023. №4. С. 47-51.
99. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект // *Вісник Харківського нац. університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2023. 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»*. 2023. № 1144. С. 41-45.
101. Макарчук К.О. Міжнародні стратегічні альянси як форма ведення міжнародного бізнесу / К.О. Макарчук // *Матеріали XII науково-практичної*

конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин» (03 квітня 2022 р.) – Х.: Харківський національний у-т імені В.Н. Каразіна, 2022.– С. 328 - 332.

102. Макарчук К. О. Сучасний стан міжнародної торгівлі країн Східної Азії в умовах транснаціоналізації // Матеріали XII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин», 25 березня 2023 р. Харків : Харківський національний у-тет імені В.Н. Каразіна, 2022. С. 184-189.

103. Мешко Н. П., Буланкіна О. Є. Крос-культурний менеджмент у корпоративних стратегіях міжнародних компаній // Ефективна економіка. 2022. Випуск 7.

104. National Bureau of statistics of China. URL: <http://www.stats.gov.cn/english/>.

105. Міністерство торгівлі Народної Республіки Китай. URL: <http://english.mofcom.gov.cn/article/statistic/foreigninvestment/>.

106. Organisation for Economic Cooperation and Development URL: <https://techresources.oecd.org/statdown/>.

107. Doing Business 2023. URL : <http://www.doingbusiness.org/>.

108. Focus economics. URL : <http://www.focus-economics.com/countries/japan>.

109. Ministry of Foreign Affairs of Japan. URL : <http://www.mofa.go.jp/policy/economy/japan/>.

110. Trade statistics of Japan. URL : [http://www.customs.go.jp/toukei/info/index\\_e.htm](http://www.customs.go.jp/toukei/info/index_e.htm).

111. Trade statistics for international business development. URL: [http://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry](http://www.trademap.org/Country_SelProductCountry).

112. Forbes The world's biggest public companies. URL : <https://www.forbes.com/global2000/list/>.

113. UNCTAD. URL : <http://unctad.org/en/Pages/>.

## Додаток А

Таблиця А.1

## Індекс сприяння торгівлі у країнах Південно-Східної Азії у 2023 р.

	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 табл. А.1

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

За: [108; 112]

## Додаток Б

Таблиця Б.1

**Розрахунки стандартних відхилень**

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

За: розраховано автором