

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. П. Степанов
« ____ » _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Інноваційна складова розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій»

Виконавець: Цьома Вікторія Олександрівна, група МБ-403

(підпис виконавця)

Керівник: д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Степанов Олександр Петрович

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна

(підпис
нормоконтролера)

Київ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу
спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
_____ Степанов О.П.
«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Цьоми Вікторії Олександрівни

1. Тема роботи «Інноваційна складова розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій» затверджена наказом ректора від «05» квітня 2021 р. №557/ст.

2. Термін виконання роботи: з 03 травня 2021 року по 20 червня 2021 року.

3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій, статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, Державної служби статистики України, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Ernst&Young, KPMG, World Investment Report, BCG, щорічні звіти міжнародних організацій: Конференції Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ).

4. Зміст пояснювальної записки: теоретико-методологічні засади інноваційної складової розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій, аналіз стану інноваційних складових розвитку міжнародного бізнесу в світовому господарстві, українські інноваційні засади розвитку міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобальних трансформацій.

5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 9 таблиць та 4 рисунків.

6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 17 слайдів.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2021	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2021	Виконано
3.	Розкрити теоретико-методологічні засади інноваційної складової розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій	03.05.2021 – 10.05.2021	Виконано
4.	Проаналізувати стан інноваційних складових розвитку міжнародного бізнесу в світовому господарстві	11.05.2021 – 17.05.2021	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати українські інноваційні засади розвитку міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобальних трансформацій	18.05.2021 – 24.05.2021	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2021 – 27.05.2021	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2021	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2021	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2021	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2021	Виконано

8. Дата видачі завдання: « 20 » квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи

(підпис керівника)

Степанов О.П.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

(підпис випускника)

Цьома В.О.

(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Інноваційні форми розвитку міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобальних соціально-економічних трансформацій»: 91 с., 4 рис., 9 табл., 50 літературних джерел.

Перелік ключових слів (словосполучень): ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ, ІННОВАЦІЇ, ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ, ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ, ІНОВАЦІЙНИЙ БІЗНЕС.

Об'єкт дослідження: міжнародний бізнес та його інноваційні форми.

Предмет дослідження: інноваційна складова розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій.

Мета кваліфікаційної роботи: виявлення інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобальних соціально-економічних трансформацій.

Методи дослідження: Методологічною основою дослідження є синтез результатів фундаментальних і прикладних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем розвитку інноваційного підприємництва та формування інтелектуального капіталу. Використано такі загальнонаукові методи: метод пізнання, аналізу і синтезу, обробки статистичної інформації.

Отримані результати та їх новизна: Новизна одержаних результатів полягає у систематизації теоретичних положень щодо інноваційного підприємництва, визначенні шляхів подолання відриву науки від економіки.

Значущість виконаної роботи та висновки: як інноваційна, так і інвестиційна діяльність базуються на одному мотиві - необхідності поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання існуючого стану або ж розвитку в зовнішньому середовищі.

Рекомендації щодо використання результатів: вважається за доцільне надання податкових пільг для інвестиційної діяльності без пільгового стимулювання інновацій

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
1.1. Принципи, критерії та етапи інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу.....	9
1.2. Глобальні соціально-економічні детермінанти в умовах становлення розвитку міжнародного бізнесу.....	12
РОЗДІЛ 2	
АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	
2.1. Оцінка показників розвитку міжнародного бізнесу в світогосподарських процесах.....	27
2.2. Основні виміри інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу.....	34
2.3. Аналіз концепції розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних соціально-економічних трансформацій.....	37
РОЗДІЛ 3	
УКРАЇНСЬКІ ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	
3.1. Особливості розвитку міжнародного бізнесу України в контексті глобальних соціально-економічних трансформацій.....	48
3.2. Шляхи впровадження інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу в національну економіку України.....	64
ВИСНОВКИ.....	80
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	83

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Кінець ХХ-початок ХХІ ст. ознаменувалися бурхливим, неоднозначним і суперечливим розвитком глобалізації, яка відбувається на планетарному, континентальному, наднаціональному, країновому, регіональному, локальному рівнях. Це різні, тісно взаємопов'язані процеси, які посилюють або нівелюють один одного, дають несподівані ефекти взаємодії. Глобалізація пов'язана з формуванням єдиного економічного простору, де галузева структура, обмін інформацією та технологіями, географія розміщення продуктивних сил визначається з урахуванням світової кон'юнктури. Економічний вимір глобалізації включає багато разів збільшені за останні десятиліття міждержавні потоки товарів і послуг, капіталу, праці та інформації, а також інтернаціоналізацію виробничих процесів аж до міжнародного поділу окремих технологічних операцій.

Національні економічні системи розвинених країн в умовах глобалізації характеризуються яскраво вираженими тенденціями до укрупнення оперують на ринку господарських агентів, основним з яких є фірма. Глобалізація економіки трансформує господарську діяльність даного суб'єкта, який стає активним глобальним інститутом.

Вищим ступенем еволюції фірми в процесі створення глобальних ринків і об'єднання різних видів капіталів в Україні є поки транснаціональні корпорації (ТНК). Транснаціональні освіти фірм, володіючи значною концентрацією внутрішнього науково-виробничого потенціалу, контролем над економічними, організаційними, технологічними, інтелектуальними ресурсами, жорсткими, деколи, агресивними стратегіями, здатними конкурувати не тільки з національними корпораціями, а й з рядом держав і навіть певною мірою підкоряти їх господарську діяльність своїм інтересам.

Дослідження з проблем інвестування економіки завжди було фокусом економічної науки. Це пояснюється тим, що інвестиційні штрихи на найглибші засади господарської діяльності, формують процес економічного зростання в

цілому. У сьогоденному середовищі вони є найважливішим засобом забезпечення умов виходу з нинішньої економічної кризи, структурних змін у національній економіці, забезпечення технологічного прогресу, підвищення якості господарської діяльності на мікро- та макрорівнях. Актуальним є поглиблене теоретичне вивчення ринкових форм і механізмів інвестування на мікро- і макрорівні. Не менш важливим є вивчення джерел та засобів генерування інвестиційних ресурсів в нинішніх умовах перехідної економіки України. Поточна економічна ситуація в Україні суттєво ускладнює інвестиційну діяльність: необхідно розробити адекватні ринкові відносини інвестиційний механізм, органічно поєднуючи форми приватних і публічних інвестицій, оптимізацію взаємовідносин різних інвестиційних суб'єктів, розвиток відповідної законодавчої та нормативно-правової бази та інших заходів, що регулюють процес інвестування, як на рівні індивідуальної фірми, компанії, так і на рівні національної економіки в цілому.

Метою роботи є виявлення інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобальних соціально-економічних трансформацій.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні **завдання**:

- розглянути принципи, критерії та етапи інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу;
- визначити глобальні соціально-економічні детермінанти в умовах становлення розвитку міжнародного бізнесу;
- оцінити показники розвитку міжнародного бізнесу в світогосподарських процесах;
- навести основні виміри інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу;
- проаналізувати концепції розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних соціально-економічних трансформацій;
- навести особливості розвитку міжнародного бізнесу України в контексті глобальних соціально-економічних трансформацій;
- запропонувати шляхи впровадження інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу в національну економіку України.

Об'єкт роботи - міжнародний бізнес та його інноваційні форми.

Предмет роботи - інноваційна складова розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних трансформацій.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є синтез результатів фундаментальних і прикладних досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем розвитку інноваційного підприємництва та формування інтелектуального капіталу. У дослідженні застосовано методи теоретичного й емпіричного дослідження. Воно базується на аналізі фактичного матеріалу та офіційних статистичних даних. Використано такі загальнонаукові методи: метод пізнання, аналізу і синтезу, обробки статистичної інформації.

Новизна отриманих результатів. Новизна одержаних результатів полягає у систематизації теоретичних положень щодо інноваційного підприємництва, визначенні шляхів подолання відриву науки від економіки, а саме за рахунок розвитку конкурентоспроможного підприємницького сектора та його ядра - великих корпорацій, його здатності до концентрації і перерозподілу коштів у пріоритетні напрями; слідування державним пріоритетам розвитку освіти, науки і технологій; повноцінної інтеграції в глобальну інноваційну сферу, світову торгівлю наукоємними товарами та інтелектуальною власністю.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАСФОРМАЦІЙ

1.1. Принципи, критерії та етапи інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу

Зміст інновації, її характеристики та особливості відображені в такому фундаментальному понятті, як поняття інновації.

Інновація (нововведення) - це кінцевий результат творчої діяльності, який втілюється у вигляді нових або вдосконалених продуктів, що продаються на ринку, або нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується на практиці [1].

Іншими словами, інновації - це результат впровадження нових ідей та знань з метою їх використання на практиці для задоволення певних запитів споживачів.

Це означає, що якщо, наприклад, нова ідея розробляється, відображається на схемах, кресленнях або ретельно описується, але вона не використовується в жодній галузі або галузі, і на ринку вона не може знайти споживача, тоді ця нова ідея є знання, які є результатом творчої праці, не є чимось особливим.

Розглядаючи зв'язок інновацій з будь-якими оновленнями, можна стверджувати, що конкретний зміст інновації виражається у змінах, і основною функцією інновації буде функція змін. Йозеф Шумпетер також визначив набір типових змін, що відображають основні характеристики інновацій [1]:

- використання нового обладнання, нових технологічних процесів або нової ринкової підтримки виробництва;
- впровадження продуктів з новими властивостями;
- використання нової сировини;

- зміни в організації виробництва та його матеріально-технічному забезпеченні;

- поява нових ринків збуту.

З цього випливає, що основними властивостями (критеріями) інновації є [2]:

- науково-технічна новизна;

- практичне впровадження (промислова придатність), тобто використання, наприклад, у промисловості, сільському господарстві, охороні здоров'я, освіті чи інших сферах діяльності;

- комерційна реалізація, що означає, що інновація «сприймається» ринком, тобто може бути впроваджена на ринку; що, в свою чергу, означає здатність задовольняти певні запити споживачів.

Крім того, до основних властивостей інновацій належать також соціальне значення; краще задоволення існуючого ринкового попиту; високий ризик; прибутковість або соціальна ефективність для суб'єкта господарювання порівняно з традиційними рішеннями; сумісність з існуючою технологічною структурою.

Таким чином, інноваційний процес - це послідовний ланцюжок подій від нової ідеї до її впровадження в певний товар, послугу чи технологію та подальшого поширення інновацій.

Одним із принципових питань, що стосуються динаміки інноваційного процесу, є скорочення часового інтервалу між появою нових знань та їх використанням, впровадженням, тобто інновацією. Іншими словами, між першими двома компонентами інноваційного процесу – інновацією та інновацією, часто існує значний розрив у часі, що гальмує інноваційний процес в цілому [2].

Ось найбільш яскраві приклади затримок у практичній реалізації результатів досліджень, які згодом мали революційне значення для розвитку відповідних галузей.

Так, французький професор хімії Девіль (Х. Сент-Клер Девіль) у 1854 р. Відкрив новий хімічний елемент – алюміній. Незважаючи на безліч корисних якостей нового елемента (цей новий метал був легким, податливим, менш схильним до корозії), на той час не було знайдено шляхів практичного використання

алюмінію, потенціал якого не реалізовувався майже 100 років. Лише після Другої світової війни його застосовували у вигляді сплавів для побутового посуду, шогл, віконних рам, фюзеляжів, крил літаків тощо [3].

Простіше кажучи, розвиток бізнесу можна узагальнити як ідеї, ініціативи та заходи, які допомагають зробити бізнес кращим. Сюди входять збільшення доходів, зростання з точки зору розширення бізнесу, підвищення прибутковості шляхом побудови стратегічних партнерських відносин та прийняття стратегічних бізнес-рішень.

«Менеджер з розвитку бізнесу» та «Віце-президент з розвитку бізнесу» – всі ці назви посад, які часто можна почути в бізнес-організаціях. Продажі, стратегічні ініціативи, ділові партнерські відносини, розвиток ринку, розширення бізнесу та маркетинг – усі ці сфери беруть участь у розвитку бізнесу, але їх часто плутають і приймають за єдину функцію розвитку бізнесу [3].

Діяльність з розвитку бізнесу охоплює різні відділи, включаючи продажі, маркетинг, управління проектами, управління продуктами та управління постачальниками. Також беруть участь мережі, переговори, партнерство та зусилля щодо економії коштів. Всі ці різні відділи та діяльність керуються та координуються з цілями розвитку бізнесу.

Наприклад, бізнес має товар чи послугу, які мають успіх в одному регіоні, наприклад, у США. Команда розвитку бізнесу оцінює подальший потенціал розширення. Після ретельного вивчення, досліджень і досліджень він виявляє, що товар або послугу можна розширити до нового регіону, такого як Бразилія [4].

Розвиток бізнесу полягає не лише у збільшенні продажів, продукції та охоплення ринку. Крім того, стратегічні рішення необхідні для покращення результатів, що включає заходи щодо скорочення витрат. Внутрішня оцінка, яка виявляє, наприклад, високі витрати на проїзд, може призвести до змін у політиці подорожей, таких як проведення відеоконференцій замість зустрічей на місці або вибір більш дешевих видів транспорту.

Керівництво може реалізовувати подібні ініціативи щодо економії витрат шляхом передачі сторонніх непрофільних видів діяльності, таких як виставлення

рахунків, облік, фінансова звітність, технологічні операції та обслуговування споживачів. Стратегічне партнерство, необхідне для цих ініціатив, є частиною розвитку бізнесу [4].

Розглянутий вище сценарій розвитку бізнесу є специфічним для плану розширення бізнесу, вплив якого може відчутти майже кожна бізнес-одиноця. Можуть бути подібні цілі розвитку бізнесу, такі як розвиток нового напрямку бізнесу, розвиток каналу збуту, розробка нових продуктів, нові партнерські відносини на існуючих / нових ринках і навіть злиття та поглинання (M&A).

Наприклад, у разі злиття можна досягти значної економії витрат, інтегруючи загальні функції виробничого, фінансового та юридичного відділів двох фірм. Подібним чином, бізнес, що працює з п'яти різних офісів у місті, може бути перенесений у великий центральний об'єкт, що призведе до значної економії експлуатаційних витрат. Однак чи не призведе це до виснаження робітників, якщо нове місце буде зручним не для всіх? Команда розвитку бізнесу повинна оцінювати такі проблеми [5].

По суті, розвиток бізнесу передбачає прийняття рішень на високому рівні, засновану на реалістичній оцінці всіх потенційних змін та їх впливу. Завдяки новим ідеям та ініціативам він спрямований на покращення загальних перспектив бізнесу, що визначають функціонування різних бізнес-підрозділів. Це не продаж; це не маркетинг; це не партнерство. Натомість, це екосистема, яка охоплює весь бізнес та різні його підрозділи, рухаючи загальне зростання.

1.2. Глобальні соціально-економічні детермінанти в умовах становлення розвитку міжнародного бізнесу

Транснаціональні корпорації як основні суб'єкти світової економіки сприяють зміцненню позицій на світовому ринку держав, що входять до різних інтеграційних утворень. Держави, які не мають потужних транснаціональних корпорацій, змушені бути об'єктами, а не суб'єктами світових економічних відносин. Збереження та

підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності вітчизняних підприємств у ситуації впливу процесів глобалізації на економіку, особливо після вступу України до СОТ, можливі лише при створенні в країні власних транснаціональних структур [6].

ТНК – досить складне явище в системі світових економічних відносин, яке постійно розвивається і вимагає уваги, вивчення та міжнародного контролю. Діяльність ТНК в промислово розвинених країнах, а також "нових індустріальних країнах" є основою функціонування економічної системи, а також сприяє розвитку міжнародних відносин, що забезпечують стабільність зовнішньоекономічних зв'язків [6].

Багатонаціональна корпорація (ТНК) – це компанія (корпорація), яка має виробничі підрозділи в декількох країнах. Згідно з іншими джерелами, визначення багатонаціональної компанії є таким: компанія, міжнародний бізнес якої є значним. А також компанія, іноземні активи якої становлять близько 25-30% від їх загальної суми і мають філії в двох і більше країнах [6].

Країна проживання – країна, в якій знаходиться штаб-квартира ТНК.

Приймаючими країнами є країни, в яких знаходиться майно ТНК:

- компанія продає продукцію, вироблену більш ніж в одній країні;
- його підприємства та філії розташовані в двох і більше країнах;
- його власниками є жителі різних країн. [2]

За даними ООН, зараз існує близько 80 000 ТНК, які контролюють близько 820 000 іноземних філій за межами своїх країн. Сто найбільших ТНК мають 70-80% усіх іноземних активів. Якщо порівняти активи 100 компаній із загальною сумою у світі, яку можна оцінити у 20 трильйонів доларів, вийде, що ці 100 компаній мають близько 25% світових виробничих активів у всьому світі, а 300 найбільших компаній контролюють 45% всіх активів.

ТНК контролюють до 40% світового промислового виробництва, половину міжнародної торгівлі. Обсяг продукції, що виробляється в ТНК, щорічно перевищує 6 трлн. доларів. У них зайнято 73 мільйони людей, тобто кожна десята людина, зайнята у світі, крім сільського господарства [6].

За національністю майже всі основні ТНК належать до «тріади» – трьох економічних центрів нашої планети: США, ЄС та Японії. Вони становлять 78,8% усіх материнських компаній ТНК. Але слід зазначити, що в останні роки транснаціональні корпорації нових індустриальних країн активно розвивають свою діяльність на світовому ринку.

Майже всі найбільші ТНК за національністю належать до «тріади» – трьох економічних центрів: США, ЄС та Японії. В останні роки транснаціональні корпорації нових індустриальних країн активно розвивають свою діяльність на світовому ринку. Галузева структура ТНК досить широка. 60% міжнародних компаній зайняті у виробництві (насамперед спеціалізуються на електроніці, автомобільній, хімічній та фармацевтичній промисловості), 37% – у сфері послуг та 3% – у видобувній промисловості та сільському господарстві. На рис. 1.1. показує відсоток галузевої структури ТНК у світі.

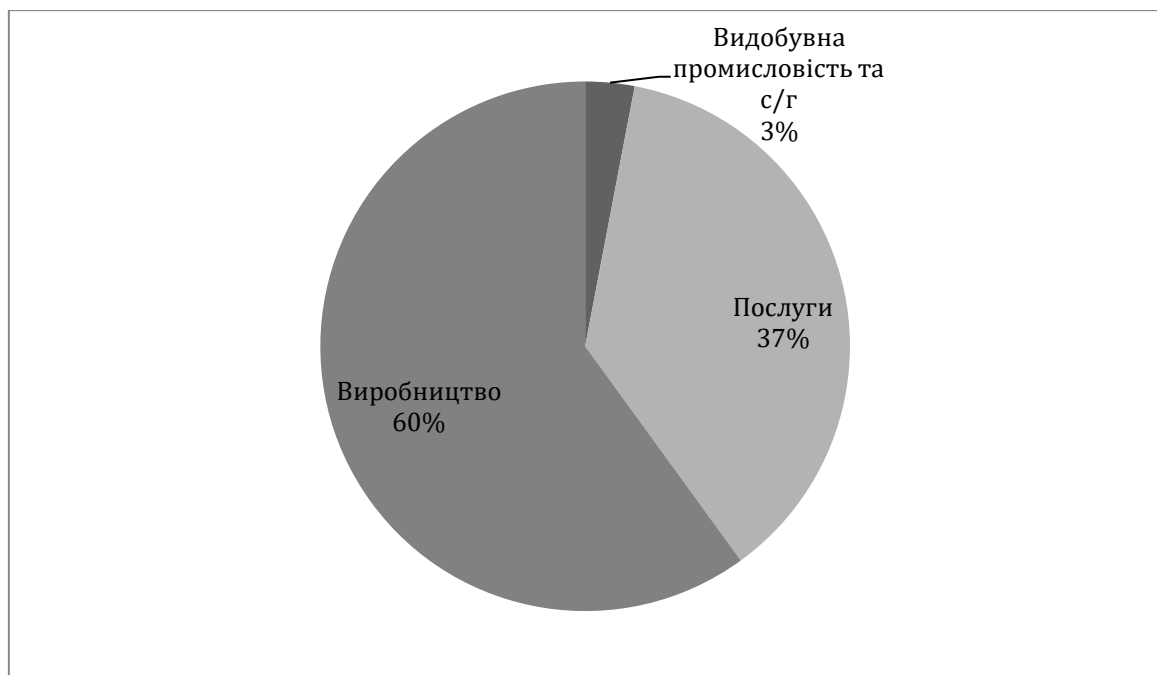


Рис.1.1. Галузева структура світових ТНК

Примітка. Складено автором на підставі [6]

Існує чітка тенденція збільшення інвестицій у послуги та технологічне виробництво.

Одночасно зменшується частка в гірничодобувній промисловості, сільському господарстві та ресурсомісткому виробництві.

Отже, очевидно, що ТНК розпочали дуже швидку діяльність на сучасному етапі. Багато з них стали міжнародними монополістами. Індекси транснаціоналізації, розраховані для певних компаній, демонструють загальну тенденцію проникнення ТНК в інші країни та загальне посилення ТНК на світовому ринку. ТНК є торговцями, інвесторами, дистриб'юторами сучасних технологій, а також стимулюють міжнародну міграцію робочої сили. ТНК відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення та поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн. Вони відіграють провідну роль в експорті капіталу.

Таким чином, діяльність транснаціональних корпорацій характеризується величезними масштабами. І такі, як «Wal-Mart Stores», «General Motors», «General Electric», «Ford», «Mitsubishi», IBM розпоряджаються коштами, які перевищують розмір національного доходу багатьох суверенних держав та міжнародний характер їх діяльність ставить ці компанії фактично поза контролем будь-яких національних органів влади. Ці дані можна побачити в таблиці 1.1 нижче [4].

Таблиця 1.1

Обсяги виробництва провідних країн і ТНК миру, млрд. дол.

1. США	9882,8	66. Україна	35,3
2. Японія	4677,1	69. «General Electric»	32,5
3. Німеччина	1870,1	72. «Toyota Motor»	30,4
17. Росія	251,1	73. Білорусь	29,9
24. Польща	162,2	82. «Deutsche Bank»	23,5
44. «Wal-Mart Stores»	67,7	87. IBM	22,1
53. «General Motors»	46,2	93. «Bank of America»	20,2
55. «Ford»	45,1	95. «Volkswagen»	19,7
56. «Mitsubishi»	44,3	99. Словаччина	19,1

Примітка. Складено автором на підставі [7]

В останні роки значення ТНК у міжнародному виробництві, торгівлі, фінансах та всіх інших сферах постійно зростає.

Передача значної частини виробництва за кордон, створення там філій та дочірніх підприємств, інтегрованих в єдину мережу транснаціонального виробництва товарів та послуг, дозволяє ТНК найбільш ефективно використовувати свої ресурси, реалізуючи тим самим свої конкурентні переваги.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що ТНК, збільшуючи економічну потужність і виявляючи дедалі більший вплив на міжнародні економічні відносини та світову економіку в цілому, стають на цьому етапі свого розвитку найважливішими економічними суб'єктами світової економічної системи. ТНК володіють або контролюють виробничі або сервісні комплекси, розташовані за межами країни, в якій базуються ці корпорації. Як правило, ТНК мають велику мережу філій та представництв у різних країнах і займають провідні позиції у виробництві та реалізації товару [8]. Новим явищем в інтернаціоналізації виробництва та капіталу є утворення транснаціональних банків (ТНБ). Транснаціональний банк - найбільша банківська установа, яка досягла такого рівня міжнародної концентрації та централізації капіталу, що внаслідок злиття з промисловими монополіями передбачає його реальну участь в економічному поділі світового ринку позичкового капіталу та кредитно-фінансових послуг. Відмінною рисою інтернаціоналізації грошових ринків є те, що ці процеси розвиваються швидшими темпами порівняно з аналогічними процесами виробництва. Таким чином, вони є фінансовою основою для розвитку ТНК, що ефективно обслуговується їх філіями, мережа яких розповсюджена по всьому світу.

Першою ТНК можна вважати створену в 1602 р. Корпорацію «Голландська Ост-Індська компанія», за якою послідував ряд подібних структур, деякі з яких збереглися до наших днів (наприклад, компанія Гудзон-Бей). Однак протягом наступних 300 років процес утворення ТНК відбувався відносно повільно. Його динаміка значно зросла після Першої світової війни і особливо після Другої світової війни.

Причини появи транснаціональних корпорацій досить різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалістю ринку, наявністю обмежень на розвиток міжнародної торгівлі, сильною монопольною владою виробників, валютним контролем, транспортними витратами, різницею в податках закони.

Транснаціональні корпорації мають низку незаперечних переваг. Іноземні філії відіграють надзвичайно важливу роль у забезпеченні доступу на зовнішні ринки, зменшенні виробничих витрат, збільшенні прибутку. Все це забезпечує фінансову стабільність транснаціональних корпорацій та допомагає їм переживати кризові періоди.

Ці переваги цілком очевидні, тому їх зазвичай розглядають як причини виникнення та активного розвитку транснаціональних корпорацій [5]:

- можливість підвищення прибутковості асоціації, що досягається шляхом подолання законодавчих обмежень виходу на зовнішній ринок; використання ділових якостей та ринкових навичок іноземного партнера на внутрішньому ринку; придбання та вдосконалення власної товарної програми; підвищення ефективності використання потужності; використання фінансової підтримки державних та національних органів;

- можливості підвищення ефективності та підвищення конкурентоспроможності, які є спільними для всіх великих промислових фірм, які інтегрують у свою структуру підприємства постачання, виробництва, досліджень, збуту.

- Reduction зниження витрат. Завдяки міждержавній співпраці досягається зменшення витрат у міру розширення виробництва, уникнення дублювання інвестицій, відкриття економічно ефективних товарних ринків та використання переваг міжнародного поділу праці. Як правило, можливість швидкого економічного маневрування дозволяє ТНК сконцентрувати своє виробництво в країнах з дешевою сировиною та низькою заробітною платою;

- додаткові можливості для підвищення ефективності та посилення їх конкурентоспроможності шляхом доступу до ресурсів іноземних країн (використання дешевшої або більш кваліфікованої робочої сили, сировини,

дослідницьких потужностей, виробничих потужностей та фінансових ресурсів країни перебування).

- зменшення ризиків, оскільки в транснаціональному співробітництві розподіл збитків між компаніями-учасниками передбачений заздалегідь і відображає їх інтереси та можливості. Отже, у разі невдачі збиток є менш значним для кожної з компаній, ніж при купівлі або створенні нової компанії. Звичайно, прибуток розподіляється між партнерами по співпраці, що змушує їх погодитися на «дозований» ризик;

- близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми та можливість отримувати інформацію про перспективи розвитку ринків та конкурентний потенціал фірм у приймаючій країні. Філії транснаціональних корпорацій отримують важливі переваги перед фірмами країни перебування в результаті використання науково-технічного та управлінського потенціалу материнської фірми та її філій;

- можливість скористатися особливостями держави, зокрема, податковою політикою в різних країнах, різницею в курсах валют тощо (переважно ТНК організують своє виробництво в країнах з низьким оподаткуванням);

- здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій та продуктів, скидаючи їх у міру їх старіння в іноземних філіях та зосереджуючи зусилля та ресурси підрозділів у своїй країні на розробці нових технологій та продуктів;

- за допомогою прямих інвестицій фірма отримує можливість подолати різні бар'єри для виходу на ринок країни за рахунок експорту. Стимули для прямих іноземних інвестицій часто створюються національними тарифними бар'єрами. Таким чином, у 60-х роках великий потік інвестицій із США до Європи створювався за рахунок тарифів, встановлених Європейським економічним співтовариством. Замість експорту готової продукції транснаціональні корпорації створили виробництво в країнах ЄЕС, тим самим минаючи свої тарифи [5].

Усі ці причини (переваги) призвели до швидкого зростання кількості транснаціональних корпорацій за останні роки, як це видно на малюнку нижче [5].

Таким чином, перетворюючи світову економіку на міжнародне виробництво, ТНК значною мірою визначили її прогрес у різних сферах: від підвищення технічного рівня, якості продукції та ефективності виробництва до вдосконалення форм управління та управління компаніями. Через дочірні та дочірні компанії в сотнях країн світу ТНК працюють відповідно до єдиної дослідницької, виробничої та фінансової стратегії, сформованої в їх материнських компаніях; мають величезний науково-виробничий та ринковий потенціал, що забезпечує динамічний розвиток економічної системи.

Економічною основою ТНК зазвичай є або одне акціонерне товариство, або система материнського та допоміжного (залежного) акціонерних товариств.

Материнська компанія є адміністративним центром усієї системи ТНК. Її функції зазвичай включають рішення про злиття з іншими компаніями, придбання нових та ліквідацію неефективних підрозділів, формування довгострокової виробничої, інвестиційної та фінансової політики філій та корпорацій загалом, контроль за їх фінансами та дослідженнями [8].

Філії ТНК у кожній країні створюються з урахуванням місцевих умов і певною мірою незалежні від материнської компанії, що формулює лише основні цілі фірми. З огляду на це підрозділи різних країн, зберігаючи автономію у виробництві, збуті, оперативному управлінні, вирішують власні проблеми. Багато ТНК надають своїм філіям максимальну незалежність, наближаючи їх статус до незалежних фірм. Залежність таких структур від материнської компанії визначається її часткою в їх капіталі. У той же час материнська компанія не приділяє великої уваги контролю за діяльністю іноземного філіалу, якщо вона працює з вигодою, але може надавати філіям технологічну, маркетингову та фінансову підтримку. Залежно від розміру капіталу, що належить материнській компанії, а також юридичного статусу та ступеня підпорядкування фірми, які перебувають під впливом материнської компанії, можуть бути [8]:

1. Дочірні компанії, в капіталі яких материнська компанія має більше половини участі з правом вирішального голосу, а отже, і можливість призначення керівників. Самі дочірні компанії є юридично незалежними: укладання угод та

фінансова документація здійснюється ними окремо від материнської компанії. Материнська компанія може не тільки контролювати та координувати ділову діяльність дочірніх підприємств, а й визначати склад правління, призначати директорів, які зобов'язані виконувати вказівки материнської компанії та звітувати перед нею. Створюючи дочірнє підприємство, материнська компанія заздалегідь визначає свою виробничу спеціалізацію, а також відповідальність за збут, обслуговування реалізованої продукції, дослідження ринку тощо;

2. Асоційовані компанії, в яких материнській компанії належить від 10 до 50% акцій, що дозволяє їй брати участь у контролі. Таким чином, асоційовані компанії є юридично та майстерно більш незалежними, а материнські фірми, як правило, контролюються через систему договірних відносин;

3. філії у формі іноземних філій ТНК, які не мають юридичної незалежності і, отже, не можуть вести бізнес від свого імені. Філії, як правило, працюють від імені материнської компанії і, як правило, мають однакову назву. Мито іноземної виробничої галузі часто включає виробництво тих видів продукції, в яких зацікавлена материнська компанія, та їх продаж на тих ринках, які визначаються материнською компанією [6, с.90];

4. Спільні підприємства, що належать ТНК разом із місцевою фірмою принаймні на один рік. Якщо ТНК вибирає правильного місцевого партнера, спільне підприємство між країною, яка його приймає, є життєздатною структурою. Однак спільні підприємства не настільки популярні, як, наприклад, дочірні компанії, які на 100% належать ТНК, оскільки ТНК побоюються втручання місцевих партнерів у конкретні сфери важливих рішень компанії.

Що стосується типів ТНК, існує кілька класифікацій. Перш за все, за типом відносин між материнською компанією та її іноземними дочірніми компаніями всі транснаціональні корпорації можна розділити на три типи [8]:

1. Етноцентричний;
2. Поліцентричний або регіоцентричний;
3. Геоцентричний.

1. Етноцентричний тип ТНК характеризується послідовною орієнтацією вищого керівництва ТНК на пріоритет материнської компанії. У цьому типі зовнішні ринки залишаються для корпорації, насамперед продовженням внутрішнього ринку материнської країни материнської компанії. У цьому випадку ТНК створюють філії за кордоном, щоб забезпечити надійне постачання дешевої сировини або забезпечити зовнішні ринки. Цей тип ТНК характеризується управлінськими рішеннями переважно в материнській компанії, тобто високою централізацією прийняття рішень, а також сильним контролем за діяльністю іноземних філій з боку материнської компанії.

2. Поліцентричний, або регіоцентричний тип ТНК характеризується зростаючим значенням зовнішнього ринку, коли зовнішній ринок часто стає навіть важливішим сектором ТНК, ніж внутрішній ринок. У таких ТНК іноземні філії є більшими та різноманітнішими, вони продають не стільки продукцію материнської компанії, скільки роблять це на місці відповідно до потреб своїх ринків. В іноземних філіях домінують місцеві менеджери, тобто такі ТНК характеризуються високим рівнем децентралізації управлінських функцій, делегуванням повноважень дочірнім компаніям. Поліцентричні ТНК орієнтуються вже не на ринки окремих країн, а на регіони, наприклад, на всю Західну Європу, а не на Францію чи Великобританію.

3. Геоцентричні ТНК – це як децентралізована федерація регіональних відділень. Материнська компанія не розглядає себе тут як центр ТНК, а лише як одну з її частин. Аrenoю геоцентричних ТНК є весь світ. Сьогодні ТНК у хімічній, електричній, електронній, нафтопереробній, автомобільній, інформаційній, банківській та деяких інших галузях промисловості є найближчими до цього типу ТНК.

Друга класифікація типів ТНК проводиться залежно від їх організаційної форми. Ось такі типи [7,8]:

- міжнародні трести;
- занепокоєння;
- конгломерати.

Міжнародні трести – це ТНК, що об'єднують компанії, які разом утворюють технологічний ланцюг. Траст, як правило, має повну централізацію всіх функцій управління в материнській компанії, а всі інші філії втрачають свою незалежність. Розквітом цієї форми ТНК була перша половина ХХ століття, коли обличчя будь-якої економіки визначалося металургійною, хімічною, нафтовою та іншими подібними галузями. Всесвітньо відомими були Morgan Steel Trust, Rockefeller Standard Oil Company та інші. Таким чином, міжнародні трести – це переважно корпорації, що спеціалізуються на виробництві однорідної продукції та формують структуру на регіональній (територіальній) основі. Це дозволяє таким корпораціям проводити єдину технологічну політику щодо виробництва досить обмеженого асортименту продукції по всьому світу, враховуючи національний попит у країнах, що приймають.

Однак сьогодні ТНК еволюціонували від односекторних до багатогалузевих структур у формі концернів та конгломератів (так, із 100 провідних компаній Великобританії 96 диверсифіковані).

Концерн об'єднує в основному пов'язані, але не обов'язково безпосередньо пов'язані компанії, які, як правило, мають юридичну незалежність. Тому, на відміну від трасту, материнська компанія не може впливати на них адміністративними засобами. Але в будь-якому випадку материнська компанія концерну виступає оперативною штаб-квартирою корпорації, демонструє підтримку своїм іноземним філіям у створенні досліджень, виробництва та збуту в приймаючих країнах. Перші занепокоєння виникли на початку 1920-х років і багато в чому досі зберігають свою провідну роль в економіці більшості країн. Проблеми викликають такі корпорації, як General Motors, General Electric та інші. General Electric Corporation - одна з найбільш диверсифікованих компаній у світі. Він виробляє широкий асортимент продукції, включаючи авіаційні двигуни, промислові пластмаси, освітлювальні прилади, електростанції, медичне та залізничне обладнання, побутову техніку тощо.

У зв'язку з цим організація міжнародного виробництва та продажу здійснюється за продуктовим принципом, що коли належні йому підприємства в

різних країнах випускають ту чи іншу частину асортименту продукції, в тому числі адаптовану до особливостей країн, що приймають. [8]

На початку 1970-х рр. з'явилися такі організаційні форми ТНК, як конгломерати. Їх перевага перед занепокоєнням полягала в тому, що вони можуть об'єднувати підприємства будь-якої галузі будь-яким способом, крім фінансових відносин, не пов'язаних між собою. Тобто в таких ТНК материнська компанія здійснює лише фінансове управління, а філії самі виробляють і реалізують власні виробничі та ринкові стратегії. Однак все це різко погіршувало керованість. Тому ТНК, які мають організаційну форму конгломератів, є досить рідкісними.

Якщо порівнювати ці три організаційні форми ТНК між собою, слід зазначити, що диверсифіковані ТНК (концерни та конгломерати) забезпечують вищу якість продукції, розширюють її асортимент, збільшують прибутковість та прискорюють накопичення фінансових ресурсів; а також зробити новий прорив у розвитку технологій.

У деяких літературах існує інша типологія ТНК, яка розрізняє:

Integrated Горизонтально інтегровані корпорації з підприємствами, які виробляють більшу частину продукції. Наприклад, виробництво автомобілів у США або мережа компаній швидкого харчування;

Вертикально інтегровані корпорації, що об'єднують під одним власником і під єдиним контролем найважливіші сфери виробництва кінцевого продукту. Зокрема, в нафтовій промисловості сира нафта часто виробляється в одній країні, переробляється в іншій, а продаж готових нафтопродуктів - у третій країнах;

Диверсифіковані транснаціональні корпорації, до складу яких входять національні підприємства з вертикальною та горизонтальною інтеграцією. Прикладом такої ТНК є швейцарська корпорація Nestle, яка має 95% виробництва за кордоном і займається ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, продажем косметики тощо. Кількість таких компаній останніми роками стрімко зростає [7].

Починаючи з низького рівня інноваційного розвитку Китаю, в першу чергу це стосується запозичення технологій, отриманих за рахунок іноземних інвестицій, з

паралельним формуванням власного інноваційного потенціалу (освіта, наука) та створення ефективних інноваційних інституцій. На першому етапі інноваційного розвитку Китаю найбільш перспективним є розвиток галузей, які спираються на інновації, ефективність та орієнтовані на споживача інновації. На другому етапі інженерні інновації та, частково, інновації на основі досліджень стали пріоритетними в Китаї.

2. Наступні інструменти забезпечили успіх китайських ННГ:

- зосередження зусиль на обмеженій кількості пріоритетних сфер розвитку науки і техніки, які є життєво важливими для підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

- планування НТР, що передбачає досягнення як довгострокових, так і короткострокових цілей, реалізацію довгострокових інтегрованих програм НДДКР та інноваційний розвиток;

- стимулювання попиту на високі технології та збільшення економічної віддачі від НДДКР завдяки ефективно організованій тріаді Іцковича: партнерство держави, науки та бізнесу;

- залучення сучасних іноземних технологій за допомогою іноземних інвестицій у спеціально створені високотехнологічні зони;

- з 2006 р. Перехід на власні інновації - головне завдання проектів 973, 863 та План-2020 - створення умов для виробництва продукції на основі власних прав на інтелектуальну власність у галузі біоінженерії, ліків, комунікаційного обладнання, комп'ютерів, штучного кристали та інші конкурентоспроможні продукти;

- плани стати найбільшим у світі виробником знань та експортером високотехнологічної продукції не оголошувались - коли цей факт стався, це стало повною несподіванкою для Заходу. штучні кристали та інші конкурентоспроможні вироби;

- плани стати найбільшим у світі виробником знань та експортером високотехнологічної продукції не оголошувались - коли цей факт стався, це стало повною несподіванкою для Заходу.

На рис. 1.2. зображений експорт та імпорт технологій Китаю.

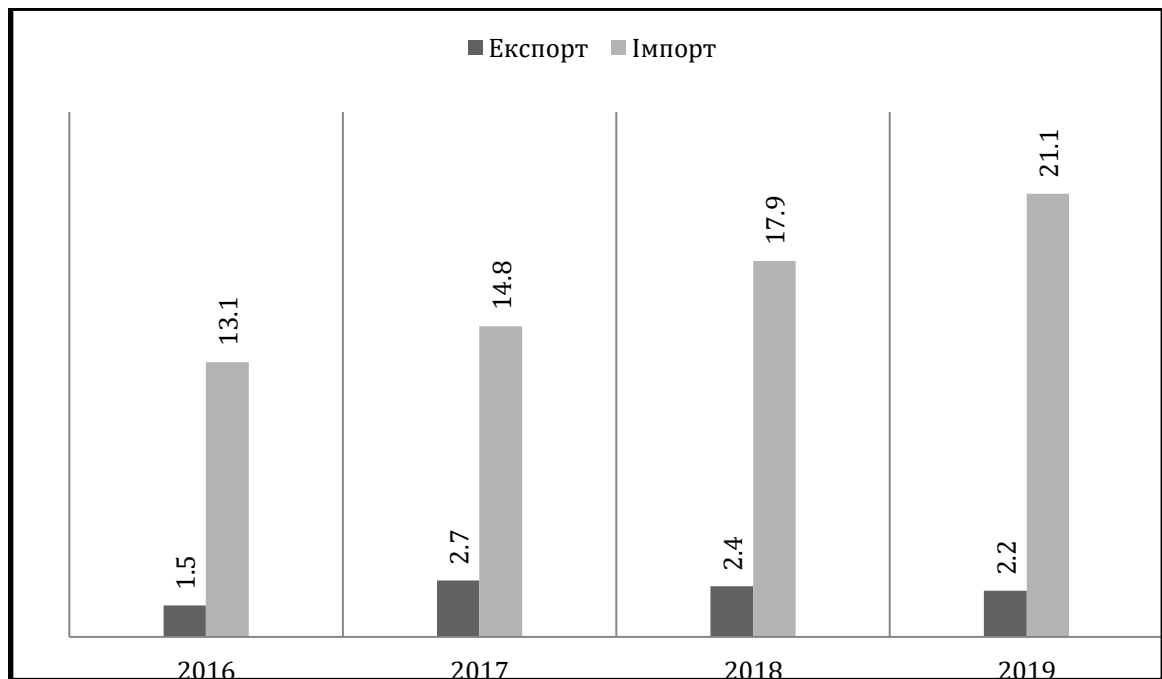


Рис. 1.2. Експорт та імпорт новітніх технологій Китаю

Примітка. Побудовано автором на підставі [9]

Виходячи з даного рисунку можна сказати, що за досліджені роки, тобто за 2016-2019 р.р., імпорт переважає експорт.

Можна виділити три основних сліdstва, які мала для економіки КНР абсорбція зарубіжних високих технологій за допомогою ПІІ [9]:

- перехід від трудомістких до капітало- і наукомістких виробництв;
- зростання продажів продукції електронно-комп'ютерного комплексу, в тому числі на зовнішньому ринку (у структурі високотехнологічного експорту домінують товари електронної промисловості, включаючи засоби зв'язку та телекомунікації їх питома вага в загальному обсязі експорту становить 79,9%);
- збільшення обсягів зібраних податків і золотовалютних резервів.

Висновки до розділу 1

Інновація (нововведення) – це кінцевий результат творчої діяльності, який втілюється у вигляді нових або вдосконалених продуктів, що продаються на ринку, або нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується на практиці.

Одним із принципових питань, що стосуються динаміки інноваційного процесу, є скорочення часового інтервалу між появою нових знань та їх використанням, впровадженням, тобто інновацією. Іншими словами, між першими двома компонентами інноваційного процесу – інновацією та інновацією, часто існує значний розрив у часі, що гальмує інноваційний процес в цілому.

Транснаціональні корпорації як основні суб'єкти світової економіки сприяють зміцненню позицій на світовому ринку держав, що входять до різних інтеграційних утворень. Держави, які не мають потужних транснаціональних корпорацій, змушені бути об'єктами, а не суб'єктами світових економічних відносин.

ТНК – досить складне явище в системі світових економічних відносин, яке постійно розвивається і вимагає уваги, вивчення та міжнародного контролю.

Багатонаціональна корпорація (ТНК) – це компанія (корпорація), яка має виробничі підрозділи в декількох країнах.

Філії ТНК у кожній країні створюються з урахуванням місцевих умов і певною мірою незалежні від материнської компанії, що формулює лише основні цілі фірми. З огляду на це підрозділи різних країн, зберігаючи автономію у виробництві, збуті, оперативному управлінні, вирішують власні проблеми. Багато ТНК надають своїм філіям максимальну незалежність, наближаючи їх статус до незалежних фірм. Залежність таких структур від материнської компанії визначається її часткою в їх капіталі.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ СТАНУ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

2.1. Оцінка показників розвитку міжнародного бізнесу в світогосподарських процесах

Світову економіку можна розглядати в широкому і вузькому сенсі. За широким визначенням, світова економіка – це система, в яку входять всі національні економіки світу, у вузькому розумінні – це система, куди входять тільки ті частини національних економік, які постачають товари, послуги та економічні ресурси у зовнішній світ (в економічній теорії цьому відповідає поняття торгованих продуктів і факторів на відміну від неторгованих продуктів і факторів, які мають ходіння тільки в країнах свого походження). Найбільш поширене широке визначення. У той же час треба розуміти, що саме господарські зв'язки на основі торгованих продуктів і факторів (тобто міжнародні економічні відносини) згуртовують дві сотні національних господарств в систему під назвою «світова економіка». Тому світова економіка і міжнародні економічні відносини тісно пов'язані [10].

Від поняття «світова економіка» слід відрізняти поняття «міжнародна економіка», під якою мається на увазі не саме світова економіка, а теорія міжнародних економічних відносин, тобто фактично частина економічної теорії (економікс).

Синонімами поняття «світова економіка» є «світове господарство», «всесвітнє господарство». Можна виділити наступні основні риси світового господарства [10]:

1. В основі його становлення і розвитку лежать об'єктивні закономірності інтернаціоналізації ринкового господарства, що виходить за національні рамки.
2. Воно є багатоукладною багатовимірним (багаторівневим) господарством, в рамках якого взаємодіють між собою господарюючі суб'єкти різного рівня (від

фізичних осіб (індивідуалів) і малого бізнесу) до транснаціональних корпорацій глобального масштабу діяльності та глобальних стратегій).

3. Для нього характерний стан постійного збільшення кількості суб'єктів і їх зростає взаємодія на основі власних економічних інтересів.

Система світового господарства спрощено може бути представлена у вигляді механізму, у якого є складові частини, або основні учасники – суб'єкти. Головними з цих складових частин є національні економіки, а також інтеграційні об'єднання, міжнародні економічні організації, транснаціональні корпорації (ТНК), національні підприємства (компанії) різного рівня, фізичні особи (індивідуали).

Національні економіки залишаються безперечно головним суб'єктом світової економіки. Про переважному значенні національних економік говорить те, що більшість країн світу зберігає економічний суверенітет: незважаючи на зростаюче зовнішній тиск, головні економічні рішення в країнах (особливо великих) як і раніше приймають їх власні уряду, а не зовнішні сили. Тому при аналізі світової економіки слід спиратися насамперед на тенденції, які мають місце в головних економічних державах світу. І все ж значення національних економік у світовому господарстві знижується: про це свідчить те, що економічний суверенітет в деяких інтеграційних об'єднаннях вже поєднується з наднаціональним механізмом прийняття рішень, що при прийнятті економічних рішень уряду (особливо малих країн) орієнтуються нерідко на вимоги міжнародних економічних організацій та іноземних ТНК, а не власних компаній і громадян.

У минулому зовнішньоекономічною діяльністю в тій чи іншій країні займалися переважно ті національні фірми, для яких ринок їх країн залишався головним. Але в останні десятиліття багато хто з них перетворилися в ТНК, для яких полем діяльності (торгової, промислової, фінансової) стає весь світ. В результаті ТНК стали важливою самостійною частиною світового господарства, виробляючи 1/5 - 1/4 частина світового валового внутрішнього продукту (ВВП). Хоча більшість ТНК поки ще працюють переважно на внутрішні ринки країн свого походження, вони є головними провідниками глобалізації: адже глобалізація, що перетворює світ в єдиний ринок, вигідна насамперед їм, так як на цьому ринку вони

є найсильнішими господарюючими суб'єктами (особливо в рамках свого регіону). Причому їхні інтереси не завжди збігаються з інтересами національних економік, включаючи країни їх походження. Можна припустити, що в міру наростання глобалізації значення ТНК в світовій економіці та їх вплив на інші суб'єкти світового господарства будуть рости.

Законодавством України вводиться обмеження у вигляді максимальної частки іноземних інвестицій у статутних фондах ряду юридичних осіб, серед яких [11]:

- страховики – не більше 49% (Закон України «Про страхування»);
- організації – розповсюджувачі видавничої продукції – не більше 30% (Закон України «Про видавничу справу»);
- підприємства зв'язку – не більше 49%, та мовлення – не більше 30%, в іншому разі їх створення і діяльність забороняється (Закон України «Про зв'язок»);
- телерадіоорганізації – не більше 30% (Закон України «Про телебачення і радіомовлення»).

Інший спосіб регламентації діяльності іноземних організацій, вживаний в практиці приватизації таких держав, як Великобританія, Франція, Італія, Сенегал, Малайзія і ін., передбачає наявність у держави спеціальної або «золотої акції». В основному вона використовується як інструмент захисту національних підприємств від небажаного поглинання. Характерно, що за кордоном обмеження на участь іноземного капіталу можуть вводити і самі підприємства, що приватизуються, що, як правило, зафіксовано в їх статутних документах.

Таким чином, доведено, що значні ризики у вітчизняній економіці та несприятливі умови державної політики не стимулюють залучення прямих іноземних інвестицій, позбавляють країну можливостей в придбанні сучасних технологій, новітнього досвіду в області управління. Виходячи з цього запропоновано засади державного регулювання інвестицій в економіку України за джерелами: прямі інвестиції з іноземних держав, що діють через Національний банк або спеціально створені для цього свої установи; кошти інвестиційних фондів, які спеціалізуються на фінансуванні перспективних проектів; довгострокові кредити зарубіжних приватних комерційних і інвестиційних банків; кошти зарубіжних

пенсійних фондів і страхових компаній; засоби промислових і торгових компаній; інвестиції через конвертацію українських акцій в американські депозитарні сертифікати (ADR) або глобальні (GDR) депозитарні розписки [11].

Грамотно оцінюючи і зважуючи всі переваги і недоліки прямих іноземних інвестицій, кожна організація може вирішити, чи є виходу на новий локальний ринок доцільним кроком з точки зорять рентабельності і підвищення впізнаваності бренду. Нижче представлені деякі з ключових моментів, які слід взяти до уваги перед остаточним прийняттям цього рішення.

Переваги прямих іноземних інвестицій [12].

1. За допомогою міжнародних інвестицій компанія може отримати доступ до місцевих ресурсів.

Вартість імпорту та експорту матеріалів у багатьох випадках висока, тому витрати на переміщення не поглинаються компаніями, вони передаються споживачам. При створенні фізичних активів на міжнародному рівні, таких як будівництво заводу Toyota з виробництва автомобілів в Сполучених Штатах Америки, а не в Японії, місцева економіка стимулюється в обох регіонах через збільшення обсягу виробництва і підвищення доходів. При цьому, доступ до матеріалу для виробництва і ринку збуту стає простіше і дешевше.

2. FDI стимулюють внутрішній розвиток інвестиційної сторони.

Оскільки корпорації зосереджують свої ресурси на міжнародному розвитку, вакуум в системі незмінно розвивається у вітчизняній економіці, де знаходиться ця корпорація. Тому локальні підприємства мають можливість заповнити цю прогалину, створюючи можливості для отримання прибутку в своїй країні.

3. Прямі інвестиції знижують ціни для споживачів.

Якщо виробництво продукту в Сполучених Штатах коштує 10 доларів, але аналогічна робота може бути виконана на закордоном за 4 долари, тоді організація може зробити світову економіку на 6 доларів ефективнішою. Якщо різниця в 6 доларів розділена навпіл між виробником і клієнтом, тоді вартість продукту знижується на 3 долари, а решта 3 долари йдуть в кишеню компанії. Виграють обидві сторони.

4. Існує можливість отримання високого доходу.

Часто компанії вкладають кошти в вертикальні проекти, які б замінили необхідність в придбанні яких-небудь деталей або механізмів, необхідних для виробництва власної продукції. Наприклад, компаній по виробництву дверей може побудувати власний завод з виготовлення замків, що дозволить отримувати прибуток на кожному етапі виробництва дверей і змістити конкурента.

5. Падає співвідношення витрат до прибутку.

Коли організації володіють локальними активами в зарубіжних країнах, скорочуються витрати виробництва навіть при незмінному рівні вироблених товарів. Це означає, що для отримання прибутку потрібно менше продажів. При зниженні співвідношення витрат до прибутку довгострокова прибуток може бути досягнута за рахунок тривалих інвестицій в інфраструктурні FDI, оскільки кожні наступні інвестиції можуть ще більше знизити витрати.

Недоліки прямих іноземних інвестицій [12].

1. FDI змінює структуру ринку для місцевих підприємств.

Незважаючи на те, що міжнародна діяльність при створенні місцевих ресурсів має явну перевагу, це створює недоліки для місцевих вже існуючих підприємств. Будь-яка економіка має обмеженим обсягом доступних ресурсів (праця, капітал, купівельна спроможність населення та інші), а прямі іноземні інвестиції відбирають частину цих ресурсів у локальних учасників. Тому міжнародна корпорація може добитися більшого успіху за рахунок менш ефективної діяльності локальних підприємств.

2. FDI розвиває сильну цінову конкуренцію, яка не завжди бажана.

Одна з проблем FDI полягає в тому, що іноземні інвестиції знижують ціни у зв'язку з більш високою конкуренцією. Іноді компанії можуть різко знизити ціни до критичних рівнів (непридатних ні для одного підприємства) для витіснення конкурентів з ринку (демпінг), щоб згодом підвищити свою частку ринку і підвищити ціни. У короткостроковій перспективі споживачі отримують вигоду від виключно низьких цін, але в довгостроковій перспективі (після відходу менш

терплячих компаній) ціни знову підвищуються, і в кінцевому підсумку якість продукту страждає.

3. FDI підвищує залежність локальної економіки від інвестує боку.

У міру зростання FDI на міжнародному рівні місцеві економ

4. Політика може стимулювати інвестиції, а також перешкоджати FDI.

Ситуація в Греції є яскравим прикладом того, як прямі іноземні інвестиції підвищують кількість і масштаб ризиків. Уряд може вирішити, що воно має право відібрати інвестиції і націоналізувати іноземні активи для більшого блага кожного. Іноді активи можуть бути конфісковані для погашення заборгованості перед кредиторами за іншими невдалим інвестиційним проектам. Коли країна безвідповідально ставиться до своїх витрат, даний тип ризику завжди присутня.

5. Ризик втрати контролю над підприємством.

Багато компаній шукають іноземних інвесторів, тому що їх керівництво не знає як вибратися з ситуації, що склалася. Вони хочуть, щоб іноземні інвестори купили контрольний пакет акцій (тобто захопили контроль над підприємством) і врятували тяжке становище. Мета інвестицій – зробити життя простіше і підвищити рентабельність, а не складніше. А коли іноземні інвестори рятують локальну компанію, як правило це відбувається за заниженими цінами (тобто контрольний пакет передається іноземцям майже за безкоштовно). Тому FDI не завжди є найкращим рішенням.

6. FDI може привести до конкуренції компанії з собою за частку ринку.

Метою іноземних інвестицій є вихід на новий ринок, але завдяки інтернету навіть малий бізнес сьогодні може мати міжнародну присутність. Прямі інвестиції можуть сприяти кращому пізнанню бренду, але це також може означати, що компанія починає конкурувати з собою. Особливо коли інвестиції спрямовані на придбання вже існуючого підприємства, ніж побудова нових виробничих потужностей.

Як і в більшості інших регіонів, у 2007 р. обсяг імпорту та експорту ПШ до Південно-Східної Європи та СНД досяг безпрецедентного рівня. Приплив прямих іноземних інвестицій збільшився сьомий рік поспіль і досяг 86 млрд. дол. США, що

на 50% більше, ніж у 2006 р. У СНД інвесторів приваблював головним чином стрімкий розвиток ринків споживчих товарів та природних ресурсів, тоді як у Південно-Східній Європі надходження ПІІ були пов'язані із заходами приватизації. Імпорт ПІІ в Російську Федерацію зріс на 62% – до 52 млрд. доларів.

Експорт ПІІ з Південно-Східної Європи та СНД склав 51 млрд. дол. США, що більш ніж удвічі перевищує рівень 2006 року. ПІІ з Російської Федерації, основного джерела в регіоні, у 2007 році зросли до 46 млрд. доларів. З метою збільшення поставок сировини та розширення доступу до стратегічно важливих товарів російські ТНК розширюють свою діяльність в Африці. Їм потрібна сировина для підтримки зусиль, спрямованих на розширення своєї присутності в переробному сегменті енергетики та металургії в розвинених країнах.

Приплив ПІІ до Південно-Східної Європи та СНД у 2006 р. Зріс на 68% до 69 млрд. дол. – значний стрибок порівняно з рівнем попередніх двох років. П'ять найбільших країн-реципієнтів (Росія, Румунія, Казахстан, Україна та Болгарія, відповідно) склали 82% від загального припливу інвестицій. Експорт ПІІ з Російської Федерації майже подвоївся – до 28,7 млрд. доларів; Імпорт ПІІ до Румунії та Болгарії значно зріс напередодні їх вступу до ЄС 1 січня 2007 року та в результаті низки приватизаційних операцій. Експорт ПІІ з регіону збільшився п'ятий рік поспіль і склав 18,7 млрд. доларів. Експорт ПІІ був майже повністю частиною розширення іноземних операцій російських ТНК, особливо ряду великих природних ресурсних компаній, які прагнуть вийти на світовий рівень, а також деяких банків, що розширюються до інших країн СНД.

Приплив ПІІ до Південно-Східної Європи та СНД у 2005 р. залишався досить високим (40 млрд. дол. США), лише незначно збільшившись порівняно з попереднім роком. У той же час ступінь концентрації потоків у трьох країнах – Російській Федерації, Україні та Румунії – була дуже високою. На ці країни припадало близько трьох чвертей інвестицій. На четвертому році відтік ПІІ з регіону зріс, досягнувши 15 млрд. дол., з яких лише на Російську Федерацію припадало 87%.

Зростанню розуміння ролі технологічного накопичення та навчання в рамках МНС сприяла нещодавня тенденція для МНП створювати, розширювати та поглиблювати свої міжнародні мережі для підтримки цього процесу. Ці мережі традиційно поділяються на два види. По-перше, це мережі міжнародного виробництва та міжнародні науково-дослідні установи, організовані в рамках МНП та належать їм. Все більш мережева структура розпорошених корпоративних об'єктів є логічним результатом переходу МНП від місцевих ринкових інвестицій та багатонаціональних організаційних структур до міжнародно інтегрованих стратегій, що почалися наприкінці 1960-х (Hedlund 1986 ; Bartlett and Ghoshal 1989 ; Dunning 1992 рік), що призвело до появи стратегій пошуку знань. Інтерактивна міжнародна мережа філій MNE замінює систему супутників або мініатюрних копій. Друге - це міжорганізаційні мережі, в яких МНП все частіше беруть участь. Сюди входить зростаюча кількість стратегічних альянсів між самими МНП, як правило, у вибраних галузевих сегментах, в яких кожен з них бачить певні можливості для розвитку, та більшим розмаїттям локальних мереж, які пов'язують філії MNE зі своїми постачальниками та замовниками або постійними партнерами по проекту, та з іншими іноді не фірмові) актори. Хоча кожна з цих мереж може мати різні цілі, мабуть, найбільш відомим мотивом, що спонукає MNE увійти до них, є те, що спільні навчальні процеси вважаються засобом підвищення темпів інновацій MNE, а отже, і його технологічна конкурентоспроможність.

2.2. Основні виміри інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу

Однією з основних тенденцій, що характеризують світову економіку на сучасному етапі розвитку, є її глобалізація, при цьому:

По-перше, зростає міждержавна і міжфірмова конкурентна боротьба за економічні ресурси та ринки збуту.

По-друге, відбувається поетапний розвиток міждержавних союзів пов'язаних країн, що створюються з метою досягнення глобальних переваг перед загальними конкурентами на світовому ринку.

Зростання і розвиток міжнародного бізнесу викликані дією ряду впливаючих чинників, що призводять до глобалізації виробництва і маркетингу [13]:

- досягнення в області комп'ютерних технологій і телекомунікацій привели до бурхливого зростання взаємообміну інформацією та ідеями через кордони держав, що дозволяє споживачам більше дізнатися про закордонні товари;

- уряди багатьох країн послідовно знижують бар'єри для інвестицій, що відкриває нові ринки для міжнародних компаній;

- існує тенденція до уніфікації і об'єднання юридичної бази в рамках світового співтовариства.

За рахунок міжнародної організації компанії досягають різноманітної мети:

- доступ до нових ринків, подолання державних торгових і інвестиційних бар'єрів;

- доступ до нових джерел ресурсів – матеріальних, фінансових, трудових, технологічних, інформаційних, організаційних;

- досягнення конкурентних переваг, усунення або пом'якшення конкуренції в інтересах партнерів;

- економія на масштабах виробництва, раціоналізація виробництва, підвищення його ефективності, використання переваг вертикальної інтеграції;

- зниження ризику.

У практиці сучасного міжнародного бізнесу вироблені різноманітні, в тому числі досить гнучкі, форми міжнародної кооперації, до числа яких відносяться:

- ліцензійний договір – використання авторського права, товарного знаку, патенту;

- співвиробництво – виготовлення комплексного виробу або його компонентів одним із зарубіжних партнерів;

- контракт-менеджмент – передача одним з партнерів іншому ноу-хау в області менеджменту;

- франчайзинг – видача ліцензії на певну діяльність з наданням додаткової управлінської, технологічної та маркетингової інформації;

- міжнародний стратегічний альянс (МСА) – формальний або неформальний союз, який створюється з метою об'єднання ресурсів для вирішення завдань реорганізації, підвищення ринкової ефективності і т. п. або досягнення «ефекту масштабу», або з іншими цілями;

- спільне підприємство (СП) – одна з поширених форм стратегічного альянсу, сполучена зі створенням нової компанії юридично і економічно самостійними підприємствами;

- багатонаціональна (міжнародна) компанія (МНК) – найбільш «жорстка» форма міжнародного співробітництва, заснована на механізмі акціонерної участі і / або інших способах корпоративного контролю.

Міжнародний стратегічний альянс являє собою відносно тривалий за часом Міжорганізаційні угоду по співпраці, яка передбачає спільне використання ресурсів і / або структур управління двох або більше самостійних організацій, розташованих в двох або більше країнах, для спільного виконання завдань, пов'язаних з корпоративною місією кожної з них.

МСА відрізняють: походження партнерів з, принаймні, двох різних країн; стратегічна значущість для кожного партнера.

Стратегічна значимість альянсу для учасників досягається за рахунок міжустановчих угод, які [14]:

- компенсують слабкі сторони або підвищують конкурентні переваги учасників;

- відповідають довгостроковим стратегічним планам партнерів;

- мають цілеспрямовані «раціональні цілі для зв'язків однієї фірми з іншою».

Багатонаціональна (міжнародна) компанія є однією з найбільш складних форм організації міжнародного бізнесу. Така компанія використовує міжнародний підхід у пошуку закордонних ринків і при розміщенні виробництв, а також комплексну глобальну філософію бізнесу, що передбачає господарську діяльність як усередині країни походження, так і за її межами.

Основними принципами створення МНК є [14]:

- корпоративна цілісність, заснована на принципі акціонерної участі;
- орієнтація на досягнення єдиних для творців МНК стратегічних цілей і рішення загальних стратегічних задач;
- наявність єдиної управлінської вертикалі (з різним ступенем жорсткості) і єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку або групи взаємопов'язаних компаній;
- безстроковий характер існування МНК.

2.3. Аналіз концепції розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальних соціально - економічних трансформацій

На практиці виділяють низку характерних ознак, за якими в сучасних умовах розпізнають ТНК: річний оборот становить більше 1 млрд. дол.; філії/дочірні компанії знаходяться не менш як у двох країнах світу; частка закордонних активів становить 25–30% у загальній їх вартості; 1/5-1/3 загального обороту компанії походить із зовнішніх ринків. Вплив ТНК на національні економіки є настільки всеосяжним, що опиратись йому практично неможливо. Так, за даними журналу Fortune, у 500 найбільших ТНК світу працює 65 млн. осіб, які представляють 36 країн. Обсяг виручки від реалізації продукції зазначеними компаніями становить \$31,2 трлн., а отриманий прибуток – 1,7 трлн. дол. [16].

Роль ТНК у сучасному світовому господарстві оцінюють за допомогою таких показників:

- ТНК контролюють приблизно 2/3 світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі здійснюється всередині ТНК, тобто вона відбувається не за ринковими цінами, а за так званими трансфертними цінами, які формуються не під тиском ринку, а завдяки довгостроковій політиці материнської корпорації;
- на ТНК припадає близько половини світового промислового виробництва;

- на підприємствах ТНК працює приблизно 10% усіх зайнятих у несільськогосподарському виробництві (із них майже 60% працюють у материнських компаніях, 40% – у дочірніх підрозділах);

- ТНК контролюють приблизно 4/5 усіх наявних у світі патентів, ліцензій і ноу-хау (має вагоме значення у світових НДіДКР).

За даними рейтингу FORBES GLOBAL 2000 (2016), до переліку найбільших компаній світу, які визначаються на основі композитивного рахунку таких рівнозважених критеріїв, як обсяг продажу, прибуток, активи та ринкова вартість, потрапили компанії із 63 країн. Обсяги продажу ТНК становили понад 35 трлн. дол., отриманий ними прибуток – 2,4 трлн. дол., наявні активи – 162 трлн. дол., а їх загальна ринкова вартість – 44 трлн. дол. [15]. Уперше рейтинг очолили китайські банки: Промисловий і комерційний банк Китаю, Будівельний банк Китаю, а також Сільськогосподарський банк Китаю. Аналіз статистичної інформації, представленої в міжнародних базах даних [15], дає змогу виявити розподіл ТОП-2000 ТНК у світі (див. Табл. 2.1).

Українські компанії у даному списку не представлені, хоча є представники таких країн, як Аргентина, Венесуела, В'єтнам, Данія, Індія, Індонезія, Казахстан, Марокко, Нігерія, Румунія, Філіппіни, Чилі. США представляє 540 компаній, Японію – 219, Китай – 200, Великобританію – 92, Південну Корею – 67, Францію – 61, Індію – 56, Канаду – 53, Німеччину – 50, Гонконг – 49 компаній. Підтримуючи оборот капіталів, людей і технологій, ТНК вищеназваних країн значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку приймаючих національних економік, включаючи: зменшення гостроти валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом, що означає перенесення в інші країни хоча б частини виробництва, продукцію котрого вони досі імпортували; підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг згідно з міжнародними стандартами; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню, що особливо важливо для країн, де прихід трудомістких потужностей дасть можливість використовувати переважно фізичну, а не машинну працю [10].

ТОП-10 найбільших ТНК світу

Ранг	Компанія	Країна	Рік заснування	Сфера діяльності	Обсяги продаж у (місце)	Прибуток (місце)	Активи (місце)	Ринкова вартість (місце)	Капіталізація на 01.05.2016, млрд. дол. США
1	ICBS	Китай	1984	Банківська	13	2	1	25	198,0
2	China Construction Bank	Китай	1954	Банківська	21	3	4	34	162,8
3	Agricultural Bank of China	Китай	1951	Банківська	27	4	4	38	152,7
4	Berkshire Hathaway	США	1955	Інвестиційні послуги	10	6	56	5	360,1
5	JPMorgan Chase	США	1799	Банківська	50	7	8	13	234,2
6	Bank of China	Китай	1912	Банківська	35	5	5	44	143,0
7	Wells Fargo	США	1852	Банківська	60	8	13	10	256,0
8	Apple	США	1976	Комп'ютерне обладнання	8	1	99	1	586,0
9	Exxon Mobil	США	1859	Видобування нафти і газу	6	17	88	4	363,3
10	Toyota Motor	Японія	1937	Автомобілебудування	7	10	74	30	177,0

Джерело: складено автором на підставі [15]

Водночас ТНК прагнуть прибутків за рахунок ренти і монополістичних переваг у певних країнах, інколи навіть використовуючи бюджетні фонди держав свого походження для експансії. Таким гравцям важливий доступ до сировинних ресурсів і транспортних систем приймаючої країни. Країни третього світу від розвинених відрізняє нездатність повністю забрати ренту в того, хто користується їхніми природними ресурсами. Дохід акумулюють чужі ТНК, а вони самі залишаються бідними й відсталими. Суттєвий вплив на розвиток національних економік має рух прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Так, глобальні потоки ПІІ у 2015 р. зросли на 38%, до 1,76 трлн. дол., і досягли свого найвищого рівня порівняно з 2007 р. [18]. Різне зростання транскордонних злиттів і поглинань призвело до зміни показника з 432 млрд. дол. у 2014 р. до 721 млрд. дол. у 2015 р.

Ці придбання були частково зумовлені корпоративними реорганізаціями (тобто змінами правового характеру або в структурі власності багатонаціональних

підприємств, у тому числі податкових інверсій). У 2016 р. очікується, що потоки ПІІ скоротяться на 10 – 15%, що відображає нестабільність світової економіки, неврівноваженість сукупного попиту, непослідовність політики щодо припинення податкових інверсії угод і різкий спад в ТНК прибутку. Підвищені геополітичні ризики і регіональна напруженість може ще більше посилити очікуваний спад.

Потоки ПІІ, ймовірно, знизяться як у розвинених, так і серед країн, що розвиваються. У середньостроковій перспективі глобальні потоки ПІІ перевищать 1,8 трлн. дол. у 2018 р. Динаміка ПІІ в 2013-2015 рр. у розрізі регіонів світу вказує на такі тенденції [18]:

- у країнах Азії спостерігається динамічне зростання обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили 431 млрд. дол. США, у 2014 р. - 468 млрд. дол. США, у 2015 р. - 541 млрд. дол. США;

- у країнах Європи спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили 323 млрд. дол. США, у 2014 р. - 306 млрд. дол. США, у 2015 р. - 504 млрд. дол. США;

- у країнах Північної Америки також спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 році ПІІ становили 283 млрд. дол. США, у 2014 р. - 165 млрд. дол. США, у 2015 р. - 429 млрд. дол. США;

- у країнах Латинської Америки та Карибах спостерігається падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили 176 млрд. дол. США, у 2014 р. - 170 млрд. дол. США, у 2015 р. - 168 млрд. дол. США;

- у країнах Африки спостерігається нестійка зміна обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили 52 млрд. дол. США, у 2014 р. - 58 млрд. дол. США, у 2015 р. - 54 млрд. дол. США;

- у країнах транзитивної економіки спостерігається значне падіння обсягів інвестування. Так, у 2013 р. ПІІ становили 85 млрд. дол. США, у 2014 р. - 56 млрд. дол. США, у 2015 р. - 35 млрд. дол. США.

Різде зростання транскордонних злиттів протягом 2015 р. було основним чинником зростання потоків ПІІ в країнах із розвинутою економікою. Активність особливо яскраво проявляється в США, де чистий обсяг продажів виріс з 17 млрд.

дол. США, у 2014 р. до 299 млрд. дол. США у 2015 р. Збільшення потоків ПП в Азії контрастують із більш скромними характеристиками в інших регіонах, що розвиваються. Інвестиційні потоки впали в Африці (на 7%, до 54 млрд. дол. США), Латинській Америці і країнах Карибського басейну (на 2%, до 168 млрд. дол. США), а також у країнах із перехідною економікою (на 38%, до 35 млрд. дол. США). Окрім ПП, важливим джерелом фінансування діяльності та розвитку бізнесу ТНК є випуск цінних паперів [7]. У рейтингу ТОП-20 країн, що залучали найбільше ПП, у 2015 р. перебували [18]: США, Гонконг, Китай, Ірландія, Нідерланди, Швейцарія, Сінгапур, Бразилія, Канада, Індія, Франція, Великобританія, Німеччина, Бельгія, Мексика, Люксембург, Австралія, Італія, Чилі, Туреччина.

Розвиток транснаціональних корпорацій, як форми організації виробничих відносин, призвів до певної трансформації сутності поняття «трансфертна ціна». Це поняття все активніше використовується для позначення ціни, за якою товари та послуги передаються між господарюючими суб'єктами, що входять до складу певної транснаціональної корпорації. Таким чином, зміст поняття «трансфертна ціна» поширюється на сферу міжгосподарських відносин [6].

У свою чергу, трансфертне ціноутворення – це сукупність економічних відносин, які виникають у процесі визначення трансфертної ціни на будь-який об'єкт торгівлі (товари, послуги або фактори виробництва) між пов'язаними компаніями або структурними підрозділами однієї компанії, якщо об'єкт торгівлі перетинає митний кордон [1].

Основними цілями використання трансфертного ціноутворення компаніями є:

- 1) зниження митних тарифів для філіалів ТНК;
- 2) зниження оподаткування (зокрема, прибутку);
- 3) подолання обмежень на репатріацію прибутків;
- 4) зниження валютного ризику внаслідок можливості знецінення валюти країни, де знаходяться філії чи дочірні підприємства компанії;
- 5) товарне кредитування філій або дочірніх підприємств компанії.

Припустимо, що дочірнє підприємство в Австрії продає продукцію іншому дочірньому підприємству у Греції за собівартістю у розмірі 100 дол США. У Греції

податок на прибуток становить 5 %. У свою чергу, дочірнє підприємство у Греції перепродає продукцію за 200 дол. США материнській компанії в Англії, таким чином податок на прибуток становить $(200-100) \cdot 0,05 = 5$ дол США. Надалі в Англії споживачам продається продукція також за 200 дол. США, а отже не сплачується податок на прибуток. Тобто в цілому компанія заплатить лише 5 дол. США податку на прибуток. Компанія заплатила лише 5 дол. США податку на прибуток, отже витрати на податки значно скоротилися внаслідок використання трансфертних цін між філіями, тому транснаціональна компанія має значну перевагу по відношенню до інших компаній, які імпортують товари.

За даними Податкового управління США, 19 % позицій щодо податків у звіті 2000 великих корпорацій мають відношення до трансфертних цін, зокрема, внаслідок трансфертного ціноутворення компанія Alphabet у 2013-2020 рр. не виплатила загалом 1,5 млрд. дол. податків. До того ж були відкриті судові справи з Apple щодо зловживання трансфертних цін у 2020 р., дана компанія не виплатила загалом 980 млн. дол. податків, компанія Coca-Cola не сплатила загалом 1,8 трлн. дол. [8].

Економічна сутність проблеми, яка обумовлює необхідність державного втручання у механізм формування трансфертних цін компаній Alphabet та Apple, показана у табл. 2.2, 2.3, 2.4 [8].

Таблиця 2.2

Схема використання трансфертних цін

Назва статті	Alphabet	Apple	Coca-Cola
Продаж	80	100	109
Собівартість	40	80	84
Валовий прибуток	$80-40=40$	$100-80=20$	25
Витрати	20	15	19
Операційний прибуток	$40-20=20$	$20-15=5$	6
Ставка податку, %	35	34	34
Податкова заборгованість	$20 \cdot 0,35=7$	$5 \cdot 0,34=1,7$	$6 \cdot 0,34=2,04$
Підсумок	10,74		

Примітка. Складено автором на підставі [8]

В табл. 2.3 наведена схема використання трансфертних цін для 1 варіанту.

Таблиця 2.3

Alphabet	Apple	Coca-Cola
65	100	112
40	65	71
25	35	41
20	15	13
5	20	25
35	34	34
1,75	6,8	8,5
17,05		

Примітка. Складено автором на підставі [8]

В табл. 2.4 наведена схема використання трансфертних цін для 2 варіанту.

Таблиця 2.4

Alphabet	Apple	Coca-Cola
75	100	119
40	75	84
35	25	35
20	15	24
15	10	11
12,5	34	34
1,88	3,4	3,74
9,02		

Примітка. Складено автором на підставі [8]

Припустимо, що собівартість товару дорівнює 40 дол. за одиницю, загальні витрати материнської компанії становлять 20 дол. на одиницю, а дочірнього підприємства 15 дол. З розрахунків таблиць видно, що під час зниження трансфертних цін знижується податкова заборгованість (з 10,74 до 17,05 дол.), однак, якщо змінити одного з контрагентів операції, змінюється ставка податку і, як наслідок, значно знижується загальна сума податкового навантаження (з 17,05 до 9,02 дол.).

У свою чергу, в кожній з країн, в яких веде діяльність транснаціональна корпорація, знижуються надходження до державних бюджетів, тобто: внаслідок зміни трансфертної ціни між Alphabet, Apple та Coca – cola надходження до бюджету США зменшаться на 9,02 дол США за одиницю продукції, однак до

бюджету Канади, навпаки, збільшаться на 5,1 дол. США за одиницю продукції. Але у випадку зміни операції видно, що надходження до бюджетів США та Канади знизяться на 7 дол. США та 3,4 дол. США відповідно за одиницю продукції.

Таким чином, можна сказати, що маніпулювання з трансфертними цінами транснаціональними корпораціями приводить до таких негативних наслідків у країнах діяльності ТНК:

- 1) витіснення слабкіших конкурентів, у тому числі національних виробників;
- 2) виникнення бар'єрів для виходу на ринок нових конкурентів;
- 3) монополізації певних ринків;
- 4) зниження надходжень до бюджетів країн тощо.

У зв'язку з цим міжнародні організації та країни діяльності ТНК впроваджують певні механізми контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Метою державного регулювання трансфертного ціноутворення є запровадження механізму контролю за об'єктивністю розрахунку та розподілу доходів і витрат корпорацій для забезпечення прозорості податкової політики транснаціональних корпорацій [7].

У сучасних умовах національні системи регулювання трансфертного ціноутворення розвинутих країн формуються значною мірою під впливом Організації економічного співробітництва та розвитку, одним з провідних напрямів діяльності якої є підтримка фінансової стабільності. Велику увагу Фіскальний комітет Організації економічного співробітництва та розвитку приділяє двом напрямам діяльності – трансфертному ціноутворенню та міжнародному оподаткуванню. При цьому трансфертне ціноутворення розглядається не лише через призму оптимізації податкових надходжень, але й з погляду прозорого ставлення до ТНК, передбачаючи, перш за все, уникнення подвійного оподаткування [2].

Для оновлених рекомендацій ОЕСР характерні гнучкість застосування та помірність вимог по відношенню до документації, неворожий характер відносин між податковими органами та ТНК, вони мають рекомендаційний характер. Відповідно до вищезазначеного нормативного документа податкові органи країни мають право вимагати надання документації, що розкриває особливості методики

розрахунку трансфертних цін міжнародними корпораціями. При цьому передбачається встановлення об'єму та ступеня деталізації документів, що можуть вимагатись податковими органами. Останні можуть здійснювати аудиторські перевірки ТНК та визначати справедливність встановленого рівня трансфертних цін, приймаючи за основу їх ринкові аналоги. Організація економічного співробітництва та розвитку рекомендує встановлювати санкції за порушення порядку розрахунку трансфертних цін у межах кримінального та господарського законодавства [6].

Більшість розвинутих країн, а також країн, що розвиваються, впроваджують принципи ОЕСР у свої національні системи контролю та регулювання трансфертного ціноутворення. Варто зазначити, що Директивами рекомендується керуватися і країнам, що не є членами ОЕСР. Для їх пропаганди проводяться багатосторонні семінари, на яких обговорюються проблеми трансфертного ціноутворення, а представникам податкових адміністрацій роз'яснюють положення Директив.

Винятком є США, система регулювання трансфертного ціноутворення яких є значно давнішою (вважається, що перший нормативно-правовий акт США в галузі регулювання трансфертного ціноутворення було запроваджено ще в 1928 р. у межах розділу 45 Акта про податки, прийнятого Конгресом США). Тому інші країни або застосовують досвід США, або керуються принципами ОЕСР, хоча трапляються і комбіновані варіанти. Обидві системи (ОЕСР та США) дуже схожі між собою, зокрема обидві базуються на принципі ринкової ціни і мають схожі методи трансфертного ціноутворення. У США, однак, значно більш розвинутими є механізми практичного застосування норм та положень регулювання [2].

Найбільше розслідувань за трансфертними цінами проводилось у США, Канаді та Великій Британії. Наприклад, компанія Nissan у 1993 році виплатила Податковому управлінню США 17 млрд ієн за те, що, використовуючи трансфертні ціни, вона переказувала частину своїх доходів зі США до Японії, уникаючи сплати американських податків. Інша американська ТНК - компанія Coca-Cola сплатила значні штрафи за порушення податкового законодавства у 1994 року. Об'єктами аудиторських перевірок податкових органів США 1996 року стали 56 %

американських та 50 % британських корпорацій. У цьому ж році податковими органами США за неправильне використання трансфертних цін були застосовані санкції до 392 ТНК і донараховано до бюджету 3,5 млрд. дол. [6].

Висновки до розділу 2

Законодавством України вводиться обмеження у вигляді максимальної частки іноземних інвестицій у статутних фондах ряду юридичних осіб, серед яких:

- страховики – не більше 49% (Закон України «Про страхування»);
- організації-розповсюджувачі видавничої продукції – не більше 30% (Закон України «Про видавничу справу»);
- підприємства зв'язку – не більше 49%, та мовлення – не більше 30%, в іншому разі їх створення і діяльність забороняється (Закон України «Про зв'язок»);
- телерадіоорганізації – не більше 30% (Закон України «Про телебачення і радіомовлення»).

Переваги прямих іноземних інвестицій:

1. За допомогою міжнародних інвестицій компанія може отримати доступ до місцевих ресурсів.
2. FDI стимулюють внутрішній розвиток інвестиційної сторони.
3. Прямі інвестиції знижують ціни для споживачів.
4. Існує можливість отримання високого доходу.
5. Падає співвідношення витрат до прибутку.

Недоліки прямих іноземних інвестицій:

1. FDI змінює структуру ринку для місцевих підприємств
2. FDI розвиває сильну цінову конкуренцію, яка не завжди бажана.
3. FDI підвищує залежність локальної економіки від інвестує боку.
4. Політика може стимулювати інвестиції, а також перешкоджати FDI.
5. Ризик втрати контролю над підприємством.
6. FDI може привести до конкуренції компанії з собою за частку ринку.

Основними принципами створення МНК є:

- корпоративна цілісність, заснована на принципі акціонерної участі;
- орієнтація на досягнення єдиних для творців МНК стратегічних цілей і рішення загальних стратегічних задач;
- наявність єдиної управлінської вертикалі (з різним ступенем жорсткості) і єдиного центру контролю у вигляді холдингової компанії, банку або групи взаємопов'язаних компаній;
- безстроковий характер існування МНК.

РОЗДІЛ 3

УКРАЇНСЬКІ ІННОВАЦІЙНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

3.1. Особливості розвитку міжнародного бізнесу України в контексті глобальних соціально-економічних трансформацій

Вся історія розвитку людської цивілізації нерозривно пов'язана з науково-технічним прогресом, який матеріалізується у відповідних технологічних способах виробництва. Під час наукових і технічних революцій кардинально змінюються матеріально-технічна база виробництва, система управління соціально-економічним процесом і досягаються нові якості економічного розвитку. Особливо рельєфно це проявляється сьогодні, під час затвердження постіндустріальної моделі економічного розвитку, яка висуває інноваційно-технологічні чинники в число пріоритетних в макроекономічному зростанні країн і забезпеченні їх високих конкурентних позицій на світових ринках [18].

Саме зазначене обумовлює інноваційно-проривний характер глобального економічного розвитку на основі загально планетарної інтеграції науково-технологічної сфери. Його забезпечують перш за все країни-лідери світового господарства, які завдяки колосальному виробничому потенціалу, максимальній мобілізації власного інноваційного ресурсу і використанню переваг міжнародного науково-технологічного співробітництва стали основними продуцентами товарів і послуг. Здійснюючи багаторічну наступальну експансію у всіх сегментах світового ринку, вони виробляють близько 60% глобального ВВП, а також контролюють майже 75% міжнародної торгівлі і 80% інвестиційних і фінансових потоків.

Ці держави мають сьогодні реальний вплив на кількісно-якісні параметри глобальної економічної системи і визначають основні тренди світогосподарського

розвитку. Разом з тим інші країни світу можуть лише підлаштовуватися під стратегії західних корпорацій, діяльність яких зорієнтована на встановлення тотального контролю за найбільш прибутковими сферами міжнародного бізнесу, а також монополіями на природні, виробничі, технологічні, інформаційні та фінансові ресурси приймаючих країн.

У цьому контексті симптоматичний показник глобальної доданої вартості для галузей обробної промисловості за рівнем технологій регіонів і країн.

На всіх етапах розвиток людського суспільства здійснювався на основі широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу в усі сфери життя суспільства – у виробництво, навчання, побут, забезпечуючи збільшення обсягів виробництва матеріальних цінностей і послуг, поліпшення їх якості, підвищення продуктивності праці, його безпеки [18].

В основі постійного руху людства по шляху прогресу лежить прагнення людей удосконалити ту або іншу сторону суспільного життя, поліпшити її. І процес цей не переривався ні на мить, тому що ціль суспільного розвитку надзвичайно приваблива й перспективна.

Зусиллями людей багатьох поколінь, продуктом їх розумової й фізичної діяльності протягом декількох тисячоліть створювалися різноманітні товарно-матеріальні цінності, що відрізняються від своїх попередників споживчою й виробничою новизною, освоювалися нові географічні райони.

Усе це можна назвати одним досить ємним терміном - новації, які проникають у виробництво, життя й побут людей.

Однак ніякі новації не проникнуть у громадське життя, не стануть надбанням людей, якщо в кожному конкретному випадку не з'явиться людина або група осіб, об'єднаних спільним інтересом, які на свій страх і ризик не візьмуться за реалізацію нової ідеї й перетворення її в повсякденну реальність. Отже, перша й найважливіша умова суспільного розвитку є наявність особливої групи людей, здатних запровадити в життя різні ідеї й відкриття, яких тепер називають підприємцями [19].

У зв'язку з ростом потенційних вітчизняних і закордонних інвесторів у сфері виробництва й послуг, виникає потреба в розробці й використанні методів ділового

планування й інвестиційного аналізу, що відповідають сучасним вимогам і найважливішим тенденціям у міжнародному бізнесі.

Вирішальною умовою розвитку підприємства відповідно до прийнятої економічної стратегії є інвестування необхідного обсягу засобів у розроблені проекти. Економічний ріст і інвестиції взаємозалежні між собою взаємообумовлені: інвестиції створюють матеріальну основу для поступового розвитку підприємства, результати якого є джерелом засобів для нових капітальних вкладень. Інвестування - основна форма практичного здійснення економічної стратегії підприємства. Без приросту активів або відновлення їх складу комерційні організації не можуть успішно розвиватися в довгостроковому періоді. Інвестиційна політика підприємства - найважливіша складова частина його загальної стратегії розвитку.

Інвестиції – це сукупність інтелектуальних цінностей, вкладених в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності з метою одержання прибутку або досягнення позитивного соціального ефекту. Інвестиції можуть здійснюватися у формі [19]:

- коштів і цільових банківських вкладів;
- паїв, акцій, і інших цінних паперів;
- технологій, машин і встаткування;
- ліцензій, товарних знаків і інтелектуальних цінностей;
- будь-якого іншого майна й майнових прав;
- кредитів.

Інвестиційна діяльність - це вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій по їхній реалізації на певних умовах - одержання прибутку й (або) досягнення іншого корисного ефекту. Здійснюють її вповноважені органи по керуванню державним майном або майновими правами, фізичні особи, іноземні держави й міжнародні організації.

Кожний проект незалежно від його складності, обсягу робіт, обмежень по ресурсах і т. п. проходить у своєму розвитку від стану, коли «проекту ще ні», до стану, коли «проекту вже ні», що характеризують початок і кінець проекту.

Проміжок часу між моментом появи проекту й моментом його ліквідації називається життєвим циклом проекту (або проектним циклом).

У процесі життєвого циклу здійснюються різні види робіт, які можна підрозділити на два великі блоки: основна діяльність по проекту; забезпечення проекту. До основної діяльності по проекту відносяться [20]:

- передінвестиційні дослідження;
- планування проекту;
- розробка проектно-кошторисної документації;
- проведення торгів і висновки контрактів;
- будівельно-монтажні роботи;
- виконання пусконаладжувальних робіт;
- здача проекту замовникові;
- експлуатація проекту й випуск продукції;
- ремонт устаткування й розвиток виробництва;
- демонтаж устаткування;
- продаж майна, що залишилося (закриття проекту).

Забезпечення проекту охоплює [20]:

- організаційно-економічне;
- правове;
- кадрове;
- фінансове;
- матеріально-технічне;
- комерційне (маркетинг);
- інформаційне.

Основна діяльність по проекту протягом життєвого циклу може бути розбита на фази й етапи [21].

- 1 Передінвестиційна фаза проекту.
 - 1.1. Аналіз інвестиційних можливостей.
 - 1.2. Попереднє техніко-економічне обґрунтування (ТЕО).

1.3. Техніко-економічне обґрунтування й розрахунки ефективності інвестиційних вкладень.

1.4. Доповідь про інвестиційні можливості й резюме про доцільність перехід до наступної фази.

2 Інвестиційна фаза проекту.

2.1. Переговори й висновок контрактів.

2.2. Проектування.

2.3. Будівництво.

2.4. Маркетинг.

2.5. Навчання кадрів.

2.6. Закупівля матеріальних ресурсів і створення їх запасів.

3 Експлуатаційна фаза проекту.

3.1. Приймання й запуск проекту.

3.2. Виробництво й реалізація продукції.

3.3. Ремонт, модернізація й заміна встаткування.

3.4. Розвиток виробництва, удосконалювання продукції, що випускається (інновація).

4 Ліквідація проекту.

4.1. Припинення виробничої діяльності.

4.2. Демонтаж устаткування.

4.3. Продаж і утилізація невикористаних до кінця засобів проекту.

4.4. Завершення й припинення проекту.

Перші дві фази проекту – передінвестиційна й інвестиційна – як найбільш відповідальні при його створенні, припускають наступні етапи.

Розробка концепції проекту спрямована на встановлення кінцевих цілей проекту й вибір оптимальних шляхів їх досягнення. На цьому етапі в першій наближенні встановлюються кількісні оцінки ступеня досягнення цілей.

Оцінка життєздатності проекту включає попереднє техніко-економічне обґрунтування проекту. Звичайно розглядаються одна-дві альтернативи, розроблені на попередньому етапі. Кожна альтернатива оцінюється по показниках витрат,

прибутку, валового доходу (знову створеної вартості), зарплати трудового колективу, рентабельності виробництва, ефективності капітальних вкладень, ступені ризику вкладень, виробничої програми самооплатності й ін. Усе це разом узятє являє собою попередню експертизу проекту з позицій оцінки ефективності майбутнього бізнесу [21].

Після обґрунтування переваг однієї альтернативи перед іншою й виноситься розв'язок про початок робіт із проекту.

Планування проекту являє собою визначення структурної послідовності етапів робіт, ведучих / до досягнення всього комплексу цілей. План проекту служить інструментом для роботи й передумовою для складання докладного календарного графіка робіт і точної оцінки їх вартості.

Розробка технічних вимог охоплює процес установлення найважливіших експлуатаційних характеристик об'єктів проекту (обсяг робіт, продуктивність праці, матеріалоемність виробництва, екологічні показники й ін.).

Вибір і оформлення земельної ділянки включає проведення геодезичних і інженерно-геологічних вишукувань, підготовку технічних умов на інженерне забезпечення ділянки й одержання дозвільних свідчень на ведення робіт.

Ескізне проектування припускає визначення складу робіт з робочого проектування, починаючи від проектно-конструкторської діяльності, коректування й твердження ТЕО, уточнення оцінки витрат по проекту.

Контрактний етап включає добір потенційних виконавців проекту й проведення торгів. На основі конкурсного добору виконавця оформляється контракт на виконання проекту, у якому відбивається завдання на проектування, графік виконання робіт, їх вартість. Потім здійснюється вибір підрядних організацій, відносини з якими також оформляються контрактами.

Етап реалізації проекту складається з робочого проектування й властиво будівництва. На цей етап доводиться найбільша питома вага як по витратах, так і за часом у загальних показниках перших двох фаз проекту (передінвестиційної й інвестиційної), про що можна судити виходячи з наступних середньостатистичних даних про питому вагу кожного етапу проекту (див. Рис. 3.1).

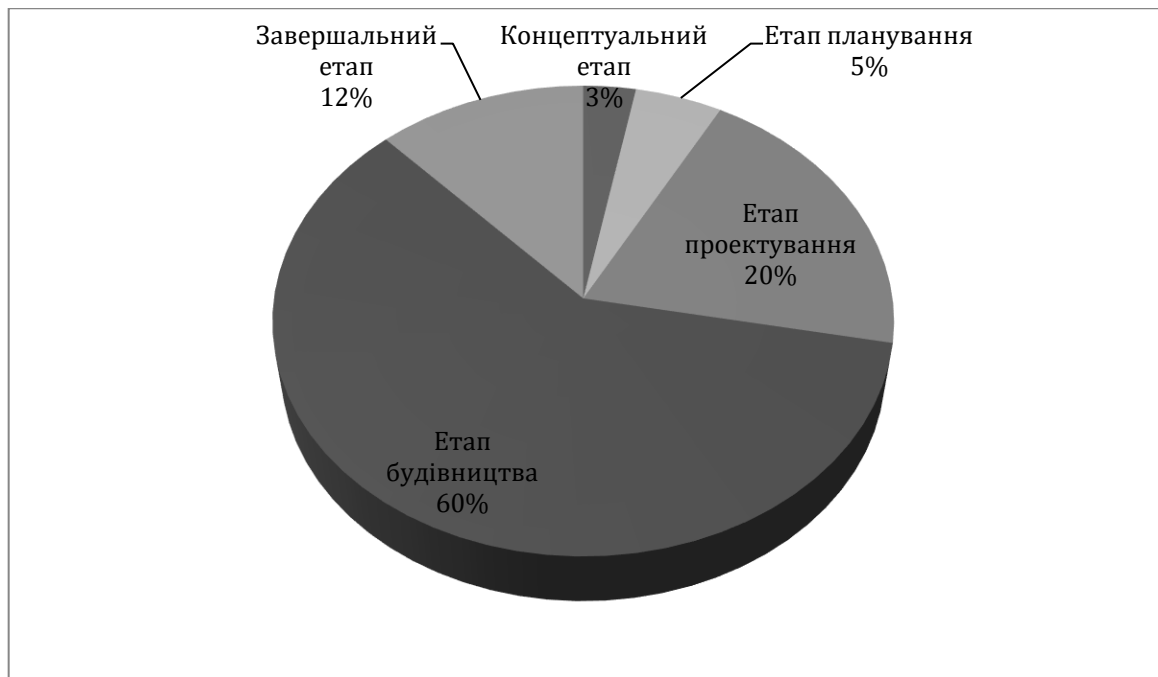


Рис. 3.1. Питома вага кожного етапу проекту

Примітка. Побудовано автором на підставі [21]

Пізнання в області структури життєвого циклу проекту сприяють грамотній оцінці його перспективності, доцільності; побудові системи керування проектами на основі строгої економічної їхньої значимості для конкретного підприємця й держави в цілому.

При виконанні перших двох фаз проекту особлива увага повинна приділятися ретельному економічному обґрунтуванню його реалізації як на стадії попередньої експертизи, так і на заключній стадії точних розрахунків, або підтверджувальних або спростовують доцільність впровадження даного проекту в життя. Тільки у випадку безумовної позитивної економічної ефективності й доцільності розглянутого проекту можна приступати до виконання наступних його етапів.

Реалізація будь-якого підприємницького проекту вимагає значних ресурсів. «Без праці не витягнеш й рибку зі ставка» – говорить відоме прислів'я. А в ній багатовіковий народний досвід, багаторазово підтверджений на всьому шляху історичного розвитку людства.

Розвиток міжнародного бізнесу в умовах глобалізації та формування глобальної економіки зумовлюється еволюцією інтернаціоналізації, трансформацією

продуктивних сил, впливом зміни середовища міжнародного бізнесу та поглиблення взаємозв'язків між національними економіками на рівні виробництва, обміну, споживання та розподілу факторів і результатів виробництва. У цілому ж тенденції змін середовища функціонування міжнародного бізнесу на різних рівнях та етапах інтернаціоналізації стають передумовою виникненню або трансформації форм міжнародного підприємництва. На сучасному глобальному рівні інтернаціоналізації розвиток форм міжнародного бізнесу як сукупності ділових операцій здійснюваних компаніями зумовлений прагненням посилити інтеграцію національних економік у глобальний виробничий процес. Інтеграція економічних агентів виходить за межі міжнародної торгівлі та міжнародного інвестування як форм міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації.

Створюючи умови для транснаціональних компаній, міжнародний бізнес, водночас, зазнає впливу змін зовнішнього (глобального) середовища. Процеси глобалізації і формування нових, глобальних, господарських зв'язків в економічних системах на мезо-, макро- і мікрорівнях, у межах яких функціонує міжнародний бізнес, впливають на рівень розвитку всіх сфер та компонентів зовнішнього середовища. Посилення глобальних трансформацій у технологічній та інноваційній сферах міжнародного бізнесу стали об'єктивними передумовами трансформації форм міжнародного бізнесу. Глобалізація та інтернаціоналізація зумовили інтеграцію суб'єктів міжнародної економіки на всіх її рівнях і формах, визначили капітал, інформацію та технологію як фактори посилення такої інтеграції для виробництва глобального продукту на глобальному ринку.

Міжнародний бізнес в умовах і на різних стадіях інтернаціоналізації розвивається під впливом конкуренції на глобальних ринках. Підкреслимо, що їх сумісний розвиток зумовлений динамічними процесами глобалізації та інтернаціоналізації продуктивних сил, посиленням консолідації міжнародного бізнесу та діяльності глобальних компаній в умовах нового цивілізаційного порядку. Глобальний етап інтеграції економічних систем, безпосередньо пов'язано з багатоплановим процесом інтернаціоналізації, який представляє собою процес розширення та поглиблення світогосподарських зв'язків завдяки підвищенню

мобільності факторів і результатів виробництва (макрорівень) та залучення фірми до міжнародних операцій (мікрорівень) [21].

У результаті дії викликів глобалізації та посилення інтернаціоналізації виробництва і капіталу середовище міжнародного бізнесу зазнає структурних змін у системі впливу окремих сфер зовнішнього середовища, як загального, так і конкурентного. Багатовимірність глобалізації виявляється через зростання масштабів і динамізацію міжнародного руху товарів, послуг, факторів виробництва, інформації, технології, інновацій. Економічна глобалізація характеризується виходом міжнародної економіки на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності, коли в принципі можна говорити про формування економіки глобального типу [15], де соціально-економічні зміни на національному, міжнародному та метакорпораційному рівні міжнародного середовища зумовлені розривами технологічного та інформаційного розвитку суб'єктів цих рівнів.

Міжнародний бізнес, у широкому розумінні цієї категорії, можна розглядати як підприємництво, що здійснюється у межах світового господарства. Конкретна сутність цього поняття розглядається як будь-яка операція, яка проводиться контрагентами двох або більше країн. При цьому, мова йде про господарські операції, які засновані на нових організаційних технологіях, мають гнучкий характер у процесі оперативного управління, враховуючи вплив вимог світового ринку та оптимального задоволення інтересів і потреб партнерів. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме із переваг міждержавних (міжкраїнових) ділових операцій, тобто продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або спільного надання послуг фірмами двох країн - третій тощо забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб'єкти лише національних економік [14].

Прагнення компанії здійснювати операції на закордонних ринках є можливістю реалізації конкурентних переваг, враховуючи глобалізаційні виклики. Ключовими рушійними силами впливу глобалізації на міжнародний бізнес в умовах

гіперконкуренції можна вважати зниження бар'єрів, зростання міжкордонної торгівлі та інвестицій, зростання масштабів виробництва глобального продукту для глобального споживача, використання Інтернет- та інформаційних технологій, роль швидкозростаючих економік на світовому ринку, впровадження глобальних систем якості та стандартів продукції.

Слід зазначити, що міжнародна підприємницька діяльність зорієнтована на впровадження конкретних заходів щодо розширення ринків збуту, послуг, капіталу, робочої сили, пошук нових джерел виробничих і фінансових ресурсів, здійснення диверсифікації господарської діяльності тощо.

Ці головні мотивації здійснення ділових операцій за межами національних кордонів формують структуру міжнародного бізнесу, що представляє собою систему взаємозв'язків типів, форм та методів реалізації міжнародного бізнесу, яка функціонує у напрямі міжнародних торговельних відносин, руху та раціонального використання фінансових і трудових ресурсів (фінансового та інтелектуального капіталів) у межах глобальної економічної системи. На сьогодні система міжнародного бізнесу зазнає певних змін у результаті нових викликів глобалізації та поглиблення інтернаціоналізації виробництва.

Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу охоплюють вихід транснаціональними компаніями на зарубіжні ринки шляхом прямого іноземного інвестування, венчурного інвестування, міжнародного виробництва та ІТ-компаніями. Функціонування глобальної компанії у різних формах бізнесу базується стратегічними підходами реалізації її конкурентних переваг за рахунок інтерналізації, зниження трансакційних витрат, OLI-переваг чи передових знань і технологій [15]. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2019 році зросли до 1,24 трлн дол. США, однак їх обсяг залишився нижчим на 15 % від до кризового рівня. Ця картина розвитку форм міжнародного бізнесу покращується активізацією транснаціональними компаніями (ТНК) міжнародного виробництва і торгівлі, обсяги яких досягли рівня до кризових. Міжнародне виробництво розширюється, а обсяги зарубіжного продажу, кількість експатів та активів в ТНК збільшуються. У 2010 році додана вартість світового виробництва ТНК досягла рівня 1,6 трлн дол.

США (біля чверті глобального ВВП). На зарубіжні філіали ТНК припадало більше 10 % глобального ВВП і третина світового експорту [18].

Сьогодні формами бізнесу ТНК за межами національних економік стають не тільки прямі іноземні інвестиції, але способи виробництва без участі капіталу (СВУК). Так, у 2019 році обсяг продажу у рамках цих форм перевищив 2 трлн дол. США. До форм СВУК відносяться підрядне промислове виробництво й аутсорсинг послуг (1,1-1,3 трлн дол. США), підрядне сільськогосподарське виробництво, франчайзинг (330-350 млрд. дол. США), ліцензування (340-360 млрд. дол. США), управлінські контракти (майже 100 млрд. дол. США) та інші типи договірних відносин, за допомогою яких ТНК координують діяльність у рамках своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгах та впливають на управління компаніями у приймаючих країнах, не беручи участь у капіталі цих компаній.

Таблиця 3.1

Переваги СВУК для розвитку міжнародного бізнесу ТНК

Напрями дії	Ключові фактори успіху
Впровадження механізму СВУК у загальну стратегію розвитку ТНК	<ul style="list-style-type: none"> · інтеграція політики СВУК у стратегію промислового виробництва; · забезпечення узгодженості з торгівлею, інвестиційною і технологічною політикою ТНК; · пом'якшення ризиків залежності і підтримка модернізаційних зусиль.
Укріплення внутрішнього виробничого потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> · розвиток підприємництва; · підвищення якості освіти; · забезпечення доступу до фінансування; · укріплення технологічного потенціалу.
Стимулювання та заохочення СВУК	<ul style="list-style-type: none"> · формування сприятливої нормативно-правової бази; · забезпечення заходів підтримки країн базування; · стимулювання сприятливому впливу міжнародної політики на СВУК.
Усунення потенційних негативних наслідків	<ul style="list-style-type: none"> · посилення переговорних позицій вітчизняних підприємств; · захист конкуренції; · захист прав працівників і охорона навколишнього середовища.

Примітка. Складено автором [18]

Реалізація ділових операцій у СВУК дозволяє ТНК досягти зайнятості своїх філіалів до 14-16 млн робітників, формуючи додану вартість на рівні 15 % від ВВП.

У цілому на СВУК всіх галузей припадає 70-80 % глобального експорту. Перевагою використання ТНК форм СВУК є підкріплення довгострокового промислового розвитку шляхом нарощення виробничого потенціалу, зокрема на основі розповсюдження технології і розвитку вітчизняних підприємств, а також стимулювання доступу країнам, що розвиваються, до глобального виробничо-збутового ланцюга.

Вибір ТНК між формами СВУК та прямими іноземними інвестиціями або міжнародною торгівлею у будь-якій ланці виробничо-збутового ланцюга залежить від стратегії, порівняльних витрат і прибутків, які супроводжуються ризиками. В одній ланці такого ланцюга ТНК можуть використовувати СВУК замість прямих іноземних інвестицій, а в іншій можуть доповнювати.

Більшість процесів у виробничо-збутовому ланцюгу на глобальному, макроекономічному та корпоративному рівнях, сьогодні мають інноваційну природу. Відносна доступність усіх факторів виробництва, зростання ролі людського чинника, а також постійне прискорення економічних трансакцій визначають виняткову роль інформації та інновацій у системі прогнозування, планування, організації, мотивації та контролю діловими операціями ТНК. Інформаційний ресурс виступає сьогодні ключовим чинником досягнення поточної ефективності і довгострокової конкурентоспроможності на більшості товарних ринків. У свою чергу, інформація як предмет і засіб праці має бути наслідком отримання двох категорій товарів – інформаційного та інтелектуального продукту.

Сьогодні залучення до господарювання фінансових ресурсів, використання тої чи іншої техніки, найм на роботу певних працівників та інші процеси на підприємствах безпосередньо визначається накопиченим його власником чи керівниками інтелектуальним капіталом. З другого боку, як і в природному середовищі, більшість бізнес-процесів чи їх окремих стадій мають крім матеріальної складової, ще й інформаційну. Отже, інноваційні рішення як спосіб накопичення інформаційного чи інтелектуального капіталу безпосередньо виступають передумовою ведення діяльності на ринку та основою отримання економічних результатів компаніями [17].

Сучасний розвиток «цивілізації знань» та світового господарства неможливий без достатньо інтенсивних інвестиційних та інноваційних процесів. Інноваційні ж процеси не можуть відбуватися без забезпечення інформаційних потоків між господарюючими об'єктами і суб'єктами з одного боку та іншого. У більшості джерелах фахівцями інформація в інвестиційній та інноваційній діяльності розглядається як інструмент зниження фінансово-економічних ризиків. Водночас, на думку О.В. Михайловської, тенденція до посилення ролі інформації в усіх без винятку соціально-економічних процесах дає підставу припустити, що роль інформації у сфері інвестицій та інновацій не обмежується зменшенням ризиків інвесторів. Для оцінки інших мотивів господарюючих суб'єктів здійснювати вищезазначені види діяльності, звернемося до поширеного у фаховій літературі підходу до інвестицій, який тлумачить їх як розміщення певних фінансових ресурсів з метою отримати позитивний фінансовий результат [16].

Однак, на думку О.В. Михайловської, такий підхід не чітко формулює причини (мотиви) здійснення інвестиції [16], оскільки у сучасних умовах отримання максимальних прибутків чи збільшення капіталу не розглядається як самостійна мета інвестування [19]. Тут йдеться про оптимальність, яка полягає у тому, що за мету ставиться отримувати менший, ніж максимально можливий прибуток, але з тривалим ефектом. Адже «... максимальна норма прибутку сьогодні може негативно відобразитися на прибутку та його нормі в наступних періодах» [13].

Загалом глибинні мотиви всіх суб'єктів, які здійснюють інноваційну та інвестиційну діяльність, є спільними, попри певні відмінності в цілях. Ці мотиви полягають у динамічній природі суб'єкта (його стан постійно змінюється). Причому, незалежно від того, розглядається окрема людина чи велика корпорація, вони існують у динамічному зовнішньому середовищі. Особливістю суб'єкта є розуміння відмінностей між бажаним і реальним станом речей. Невідповідність між ними породжує, низку потреб, головною з яких є потреба в ресурсах: грошових, технологічних, інтелектуальних тощо для зміни свого стану або утримання його незмінним в умовах, що змінилися. Така ситуація примушує суб'єкта шукати об'єкт, який би забезпечив його необхідними ресурсами: вкласти гроші, щоб отримати їх

ще більше, зробити вклад у модернізацію технологій, щоб утримати або збільшити ринкову частку, фінансувати наукові дослідження, щоб на їх базі створити нові технології, які забезпечать перевагу над конкурентами тощо. Вищеперераховане, на думку О.В. Михайловської, є надзвичайно важливим моментом, який дозволяє об'єднати інвестиційну й інноваційну діяльність в один процес з єдиним мотивом. Відмінність виникає лише в тому, що в процесі пошуку можливі три ситуації [16]:

1) знайдено готовий об'єкт, властивості якого дозволяють розв'язати конфлікт між потребами суб'єкта і реальністю. У цьому випадку інвестор здійснює вкладення, не змінюючи сам об'єкт інвестицій;

2) потенціал готового знайденого об'єкта, але він не відповідає потрібним критеріям і вимагає певної зовнішньої участі для його розвитку. У цьому випадку інвестор виступає як новатор, адже йому потрібно змінювати існуючий об'єкт так, щоб він забезпечив необхідні інвестору ресурси;

3) існуючого об'єкта, який навіть у разі його зміни забезпечив би суб'єкта необхідними ресурсами, не знайдено. У даному випадку інвестор приймає рішення про створення нового, не існуючого до цього об'єкта (як підприємства, так і наукового продукту, напрямку прикладних чи технологічних досліджень). У цьому випадку, інвестор виступає як новатор ще більшою мірою, ніж у попередньому пункті.

Перша ситуація відповідає інвестиційній діяльності у тлумаченні більшості джерел [1, 8, 10]. Друга і третя є прикладом власне інноваційної діяльності у тлумаченні Й. Шумпетера, який виділив п'ять типів інновацій [11]:

1) виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими особливостями;

2) впровадження нового засобу виробництва, в основі якого обов'язково лежить нове наукове відкриття, а застосовано новий підхід до комерційного використання продукції;

3) освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни, незалежно від того, існував цей ринок раніше чи ні;

4) залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів, незалежно від того, чи існували ці джерела до цього;

5) введення нових організаційних та інституційних форм, наприклад, створення монопольного положення або ослаблення монопольної влади іншого підприємства.

Третім із вищенаведених варіантів результату пошуку інвестором об'єкта є радикальні й адаптивні інновації (нововведення) у визначенні Р. Розвела [17]. Радикальні нововведення – це створення таких нових виробів або процесів, які, можливо, приводять до нового роду занять або навіть нової технологічної парадигми, тоді як адаптивні - це технологічно нові вироби (технології, процеси) або їх удосконалення в межах встановлених бізнес-структур. Покрокові інновації передбачають вдосконалення окремих елементів технології чи виробу, відповідно до потреб ринку [17]. Поділ інновацій на радикальні, адаптивні та покрокові (останні відповідають шумпетерівським інноваціям) є досить зручним при аналізі структури інноваційно-інвестиційного процесу як системного утворення.

Отже, як інноваційна, так і інвестиційна діяльність базуються на одному мотиві – необхідності поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання існуючого стану або ж розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який здатен, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інноваційно-інвестиційний процес слід тлумачити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямовану на пошук, отримання впливу, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем розвитку в межах глобалізаційних процесів [16].

Глобалізація як феномен XXI століття виявляється як багатомірне явище, яке охоплює масштаби і динамізацію міжнародних економічних відносин і міжнародного бізнесу, і характеризує вищий рівень розвитку міжнародної економіки як системи науково-технологічних та галузево-функціональних зв'язків між новими типами утворень як кластерні, метакорпораційні та мережеві структури, також

зумовлює становлення глобальної економічної системи. Підкреслимо, що на сьогодні рушійні сили економічної глобалізації формуються в умовах розвитку нового світоустрою, сформованого під впливом цивілізаційного розвитку продуктивних сил як результат домінування інформації та технології в економічній системі.

Параметри глобального бізнесу формуються у гіперконкурентному середовищі, де інформаційний ресурс стає ключовим чинником досягнення ефективності і довгострокової конкурентоспроможності на світових товарних і фінансових ринках. Формування середовища міжнародного бізнесу відбувається у масштабах інтенсивних інвестиційних й інноваційних процесів, де мотиви всіх суб'єктів світового господарства є спільними. Розподіл і перерозподіл доданої вартості стає актуальним у результаті змін технологічної компоненти відтворювального процесу всередині великих корпорацій чи країн. Вплив технологічного середовища зумовлює, на сьогодні, функціонування міжнародного бізнесу. Мотивом міжнародного бізнесу перестає бути отримання прибутку, а створення і впровадження комерційного нововведення.

Сучасний рівень розвитку міжнародної економіки у контексті глобалізації характеризується як система науково-технологічних та галузево-функціональних зв'язків. Створення нових елементів продуктивних сил у вигляді інформаційно-комунікаційних технологій зумовило появу нових форм і методів міжнародного бізнесу, або їх модифікацію. Основою такого висновку є фундаментальне положення про взаємодію рівня продуктивних сил з характером виробничих відносин. Нові елементи продуктивних сил у формі інформаційно-комунікаційних технологій мають вплив на економічні відносини, результатом чого стали більш сучасні, з точки зору, технологій форми міжнародного бізнесу, нові продукти, нові відносини продавця з покупцем, нові конкурентні та бізнес-стратегії.

3.2. Шляхи впровадження інноваційних форм розвитку міжнародного бізнесу в національну економіку України

У перших двох фазах потрібні ресурси для створення нової справи, а в наступних – ресурси для експлуатації цієї справи. Це різні ресурси.

У процесі експлуатації створеної справи використовуються різноманітна сировина, матеріали, що комплектують, паливо, енергія, устаткування, робоча сила, робочий час і кошти. Усі вони витрачаються безпосередньо при виробництві продукції, виконанні якихось робіт або наданні конкретних послуг. Їхня особливість полягає в їхньому постійнім споживанні й поновленні в кожному новому виробничому циклі; таких циклів протягом усього життєвого буття проекту може бути дуже багато. Витрата різних ресурсів у їхній повній сукупності протягом реалізації підприємницького проекту становить поточні витрати на виробництво [22].

Зовсім по-іншому характеризуються ресурси, використовувані при створенні нової справи; ця теж різноманітна сировина, матеріали та ін. ресурси, які потрібні підприємцеві, щоб відкрити нова справа, але потреба в них носить разовий характер. Це одноразові витрати, які згодом у даному проекті не повторюються, однак їх значимість у порівнянні з поточними витратами анітрошки не нижче. Без названих витрат наступний виробничий процес неможливий. На відміну від поточних витрат ці витрати називаються одноразовими вкладанням або інвестиціями.

Інвестиції – необхідна умова реалізації будь-якого підприємницького проекту. Звичайно (за малим виключенням) вони виступають у грошовій формі, тому що, щоб придбати для створення нової справи ресурси, що потрібні підприємцеві, насамперед, гроші, і часом гроші чималі [22].

Пристаючи до створення нової підприємницької справи, необхідно відповісти на наступні питання:

1) що й у якому обсязі буде робити підприємство, вступивши в експлуатацію (ця інформація, як правило, уже відома в першій наближенні як результат наявного проектного розв'язку);

2) які ресурси (матеріальні, технічні, паливно-енергетичні, робочої сили, фінансові) при цьому будуть потрібні;

3) що необхідно почати, щоб виконати намічену програму;

4) яка буде ефективність майбутнього виробництва;

5) як забезпечити себе від можливих невдач і руйнування.

Відповідь на ці питання припускає попереднє планування виробничо-господарської діяльності підприємства, у ході якого визначаються основні техніко-економічні показники, і найбільш важливий з них - прибуток підприємства.

У показнику прибутку акумулюються практично всі результати діяльності підприємства. По суті, у ньому відбивається підсумок, кінцевий результат роботи.

Як відомо, собівартість продукції складається зі змінних (пропорційних) і умовно-постійних витрат. Якщо змінні витрати нарастають зі збільшенням обсягу виробництва, то умовно-постійні - у деякому його діапазоні залишаються практично незмінними. Однак сума всіх витрат з ростом виробничої програми буде збільшуватися.

Для практичного здійснення планування прибутку необхідний особлива, робоча методика її визначення.

Інвестиції – засіб фінансово-ресурсного забезпечення національної економіки. Основним джерелом фінансово-інвестиційних ресурсів є заощадження економічних суб'єктів, насамперед домогосподарств і підприємств, – приватні заощадження. Таким чином, в структурі приватних заощаджень можна виділити два елементи: заощадження домашніх господарств і заощадження підприємств [19].

Заощадження домашніх господарств - це частина їх доходу, а заощадження підприємств – частина їх прибутку. Зберігають як домогосподарства, так і підприємства, проте майже всі інвестиції здійснюють підприємства. Потреби підприємств у інвестиційних коштах, як правило, перевищують їх заощадження. Виникає певний дисбаланс: з одного боку, заощадження домогосподарств перевищують їхні потреби в інвестиційних ресурсах, з іншого - заощадження підприємств є недостатніми для фінансового забезпечення інвестицій. Економіка потребує переміщення тимчасово вільних коштів домогосподарств (заощаджень) в

тимчасове розпорядження підприємств (для інвестування). У сучасній економіці таке переміщення здійснюється завдяки функціонуванню фінансового ринку і діяльності фінансових посередників [21,22].

Залучення підприємствами інвестиційних коштів через фінансові ринки - це пряме фінансування інвестицій, що здійснюється за рахунок емісії цінних паперів. Головними інструментами прямого фінансування інвестицій є облігації та акції. Мобілізація підприємствами інвестиційних коштів через фінансових посередників (банки, страхові компанії і пенсійні фонди, інвестиційні посередників) - це непряме фінансування інвестицій. Роль фінансових посередників полягає в тому, щоб акумулювати заощадження домогосподарств і надавати ці кошти підприємствам, які відчувають дефіцит фінансово-інвестиційних ресурсів. Банки акумулюють вільні кошти домогосподарств шляхом прийняття їх на депозит, страхові компанії і пенсійні фонди отримують кошти на договірній основі, інвестиційні посередники – переважно шляхом продажу цінних паперів [22].

Одна з дискусійних проблем макроекономіки – забезпечення механізму рівноваги заощаджень та інвестицій. Найбільш гостра дискусія з цього приводу йде між класиками і кейнсіанцями.

Класики вважають, що основним чинником, що визначає величину інвестиційних витрат і заощаджень в економіці є рівень ставки відсотка: заощадження розглядаються як функція від процентної ставки $S = f(r)$, а інвестиції – як спадна функція від ставки відсотка $I = f(r)$.

Рівновагу заощаджень та інвестицій в економіці забезпечує ставка відсотка. При збільшенні ставки власники вільних грошових коштів збільшують свої заощадження, але підприємці не можуть їх використовувати повністю, тому що нова ставка відсотка для них дуже висока. Знизити ставку до рівноважного рівня може і повинен механізм ринку. Якщо ставка відсотка знизиться, то буде спостерігатися зворотний процес: інвестори готові запозичити за низькими відсотками, але індивіди не готові зберігати необхідну кількість коштів. Таким чином, інструментом, що врівноважує потоки заощаджень та інвестицій виступає рівноважна ставка відсотка. Вона встановлюється на грошовому ринку: стимулює залучення тимчасово вільних

грошових коштів (заощаджень) на ринок і формує попит на них підприємців-інвесторів [21].

На думку кейнсіанців інвестиції є менш еластичними щодо процентної ставки, ніж вважають класики, а тому крива інвестицій має невеликий кут нахилу. Але головною відмінністю кейнсіанського уявлення про механізм рівноваги заощаджень та інвестицій є нееластичність заощаджень до процентної ставки: лінія заощаджень в графічній моделі набуває вигляду вертикальної лінії. В таких умовах скорочення інвестицій супроводжується зниженням ставки відсотка, яке не впливає на зміну заощаджень. Оскільки основним фактором динаміки заощаджень, на думку кейнсіанців, є дохід, остільки скорочення заощаджень можливо лише в разі скорочення доходів домогосподарств і доходів підприємницького. Отже, ставка відсотка не здатна привести у відповідність плани заощаджень домогосподарств з інвестиційними планами підприємців. Додатковим аргументом кейнсіанців є і те, що найважливіші економічні рішення щодо заощаджень та інвестицій приймаються різними економічними суб'єктами і мають різну мотивацію. Кейнс вважав, що держава повинна регулювати ставку відсотка, підтримуючи її на рівні нижчому, порівняно з нормою прибутку [22].

До основних факторів інвестиційного процесу, які тісно пов'язані між собою, але при цьому можуть бути розглянуті окремо як самостійні елементи, Взаємозв'язок заощаджень та інвестицій: Кейнсіанський і класичний підходи

Інвестиції – засіб фінансово-ресурсного забезпечення національної економіки. Основним джерелом фінансово-інвестиційних ресурсів є заощадження економічних суб'єктів, насамперед домогосподарств і підприємств, – приватні заощадження. Таким чином, в структурі приватних заощаджень можна виділити два елементи: заощадження домашніх господарств і заощадження підприємств. Заощадження домашніх господарств – це частина їх доходу, а заощадження підприємств - частина їх прибутку. Зберігають як домогосподарства, так і підприємства, проте майже всі інвестиції здійснюють підприємства [23].

Потреби підприємств у інвестиційних коштах, як правило, перевищують їх заощадження. Виникає певний дисбаланс: з одного боку, заощадження

домогосподарств перевищують їхні потреби в інвестиційних ресурсах, з іншого - заощадження підприємств є недостатніми для фінансового забезпечення інвестицій. Економіка потребує переміщенні тимчасово вільних коштів домогосподарств (заощаджень) в тимчасове розпорядження підприємств (для інвестування). У сучасній економіці таке переміщення здійснюється завдяки функціонуванню фінансового ринку і діяльності фінансових посередників.

Залучення підприємствами інвестиційних коштів через фінансові ринки – це пряме фінансування інвестицій, здійснюване за рахунок емісії цінних паперів. Головними інструментами прямого фінансування інвестицій є облігації та акції. Мобілізація підприємствами інвестиційних коштів через фінансових посередників (банки, страхові компанії і пенсійні фонди, інвестиційні посередників) – це непряме фінансування інвестицій. Роль фінансових посередників полягає в тому, щоб акумулювати заощадження домогосподарств і надавати ці кошти підприємствам, які відчувають дефіцит фінансово-інвестиційних ресурсів. Банки акумулюють вільні кошти домогосподарств шляхом прийняття їх на депозит, страхові компанії і пенсійні фонди отримують кошти на договірній основі, інвестиційні посередники – переважно шляхом продажу цінних паперів [23].

Одна з дискусійних проблем макроекономіки – забезпечення механізму рівноваги заощаджень та інвестицій, тобто $S = I$. Найбільш гостра дискусія з цього приводу йде між класиками і кейнсіанцями.

Класики вважають, що основним чинником, що визначає величину інвестиційних витрат і заощаджень в економіці є рівень ставки відсотка: заощадження розглядаються як функція від процентної ставки $S = f(r)$, а інвестиції – як спадна функція від ставки відсотка $I = f(r)$ [23].

Рівновага заощаджень та інвестицій в економіці забезпечує ставка відсотка. При збільшенні ставки власники вільних грошових коштів збільшують свої заощадження, але підприємці не можуть їх використовувати повністю, тому що нова ставка відсотка для них дуже висока. Знизити ставку до рівноважного рівня може і повинен механізм ринку. Якщо ставка відсотка знизиться, то буде спостерігатися зворотний процес: інвестори готові запозичити за низькими відсотками, але індивіди

не готові зберігати необхідну кількість коштів. Таким чином, інструментом, що врівноважує потоки заощаджень та інвестицій виступає рівноважна ставка відсотка. Вона встановлюється на грошовому ринку: стимулює залучення тимчасово вільних грошових коштів (заощаджень) на ринок і формує попит на них підприємців-інвесторів.

На думку кейнсіанців інвестиції є менш еластичними щодо процентної ставки, ніж вважають класики, а тому крива інвестицій має невеликий кут нахилу. Але головною відмінністю кейнсіанського уявлення про механізм рівноваги заощаджень та інвестицій є нееластичність заощаджень до процентної ставки: лінія заощаджень в графічній моделі набуває вигляду вертикальної лінії. В таких умовах скорочення інвестицій супроводжується зниженням ставки відсотка, яке не впливає на зміну заощаджень. Оскільки основним фактором динаміки заощаджень, на думку кейнсіанців, є дохід, остільки скорочення заощаджень можливо лише в разі скорочення доходів домогосподарств і доходів підприємницького [24].

Отже, ставка відсотка не здатна привести у відповідність плани заощаджень домогосподарств з інвестиційними планами підприємців. Додатковим аргументом кейнсіанців є і те, що найважливіші економічні рішення щодо заощаджень та інвестицій приймаються різними економічними суб'єктами і мають різну мотивацію. Кейнс вважав, що держава повинна регулювати ставку відсотка, підтримуючи її на рівні нижчому, порівняно з нормою прибутку.

До основних факторів інвестиційного процесу, які тісно пов'язані між собою, але при цьому можуть бути розглянуті окремо як самостійні елементи, що формують середовище інвестування, можна віднести [23]:

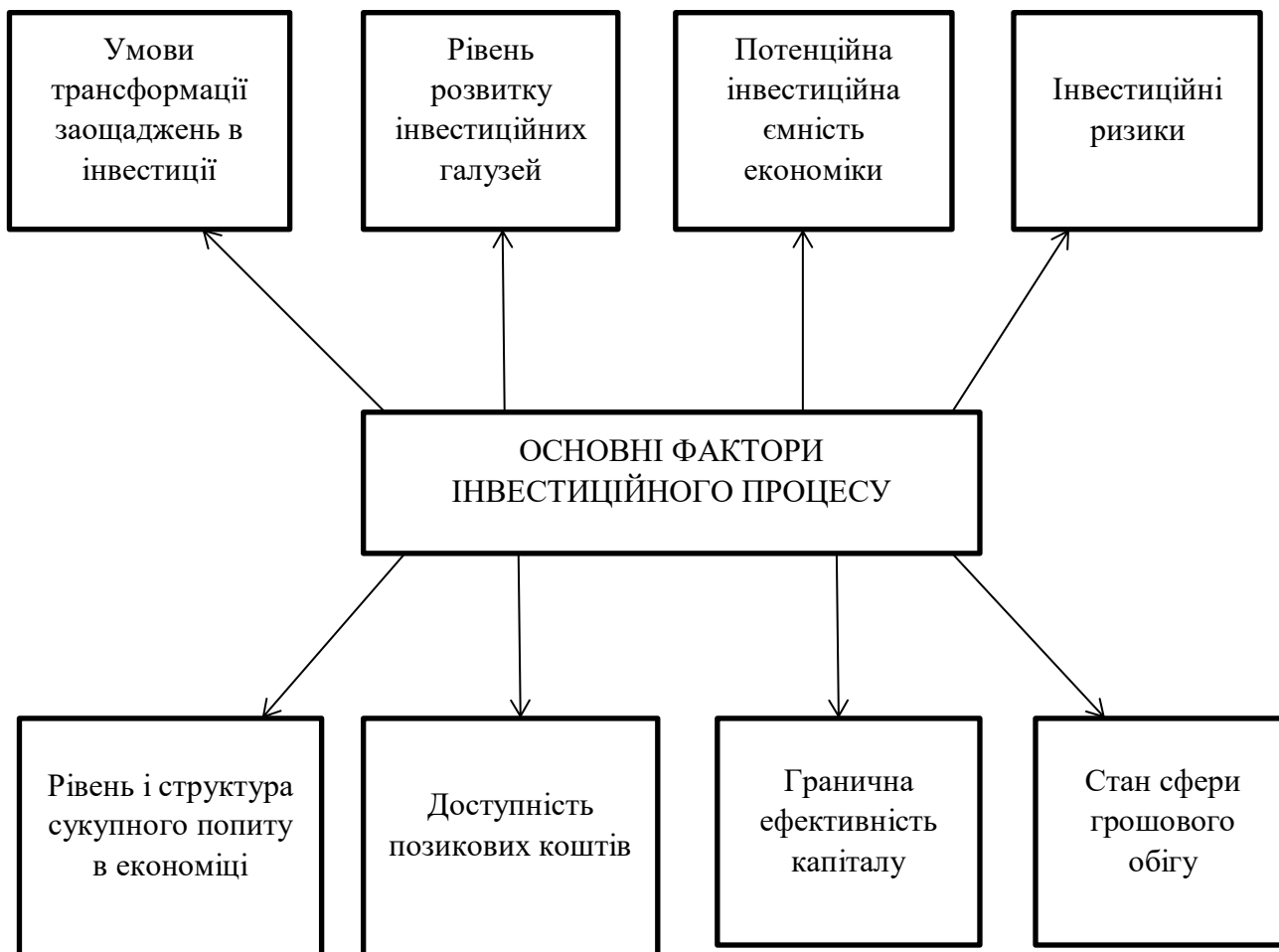


Рис. 3.2. Основні фактори інвестиційного процесу

Примітка. Складено автором на підставі [23]

Сукупний попит як найважливіший фактор інвестиційного процесу безпосередньо визначає обсяг інвестицій в економічній системі. Під сукупним попитом прийнято розуміти загальні плановані і бажані витрати в економіці протягом певного проміжку часу. За своєю структурою сукупний попит складається з особистого споживання, приватних внутрішніх інвестицій, державних закупівель та інвестицій, а також чистого експорту у всіх секторах економіки.

Таким чином, структура сукупного попиту така, що, з одного боку він формує інвестиції, з іншого боку, самі інвестиції впливають на величину сукупного попиту. По суті, мова йде про те, як ранжувати два види зв'язку: сукупний попит - інвестиції або інвестиції – сукупний попит. Пріоритет зв'язку «сукупний попит - інвестиції»

зумовлений самим механізмом ринку. Інвестиційний попит є вторинним по відношенню до сукупного попиту, перш за все тому, що залежить від чинників, що визначають рівень і структуру сукупного попиту в цілому. Обсяги сукупного попиту залежать не тільки від стану внутрішнього попиту, а й від стану і обсягів зовнішнього попиту. Тому обсяги інвестицій і їх структура багато в чому визначаються станом світової економіки в цілому.

На рівень інвестування в макроекономічній системі безпосередній вплив надає доступність позикових коштів, індикатором яких виступають норма відсотка і реальний рівень відсотка. Як норми відсотка виступає середній рівень процентних ставок, які діють в макроекономічній системі на даному відрізку часу. Як норми відсотка при аналізі макроекономічних показників можна використовувати показник ставки рефінансування центрального банку, який відображає як розмір, так і динаміку банківських ставок за комерційними кредитами. В якості реальної ставки відсотка виступає норма відсотка, очищена від показника інфляції [21].

Норма відсотка впливає на інвестиційний процес двояким чином. З одного боку, вона є ціною, яку сплачує інвестор за позиковий ресурс, визначаючи розмір цієї ціни. Вартість кредиту може бути надмірною, і це буде впливати на інвестиційні процеси гнітюче. З іншого боку, норма відсотка є тим орієнтиром, з яким необхідно зіставляти передбачувані доходи, які можуть бути отримані в результаті здійснення інвестицій.

Обсяги інвестування в цілому залежать також і того, якими з точки зору інвесторів будуть очікувані доходи від інвестицій в порівнянні з капітальними витратами, або інакше, яка буде гранична ефективність капіталу.

Поняття граничної ефективності капіталу було вперше використано Дж. М. Кейнсом для позначення співвідношення між поточною ціною пропозиції додаткової одиниці капітального майна і тим доходом, який від нього можна очікувати протягом всього терміну служби. Графічне відображення взаємозв'язку обсягу інвестицій від граничної ефективності капіталу отримало назву графіка інвестиційного попиту. Згідно з підходом Кейнса, якщо людина інвестує гроші в придбання капітального майна, то він набуває право на ряд майбутніх річних

доходів від продажу продукції за вирахуванням поточних витрат, пов'язаних з її випуском. Цьому ряду річних очікуваних доходів від додаткової одиниці капітального майна протистоїть ціна пропозиції одиниці цього майна, в якості якої виступає не його ринкова ціна на даний момент, а його відновна вартість в кожен конкретний момент у майбутньому [20,21].

На майбутню віддачу від капітального майна в свою чергу впливає припущення учасників інвестиційного процесу про стан економічного середовища під впливом змін в області технології, споживчого попиту і фінансово-кредитних умов виробничої діяльності. Вплив технологічних факторів полягає, перш за все, в тому, що можливо стрімке моральна відсталість капітального майна внаслідок появи принципово нової техніки і технології. Споживчих – в тому, що можливо переключення споживачів на іншу продукцію. Кредитно-фінансові умови – в тому, що можливі зміни в області оподаткування та кредитування.

Припущення учасників інвестиційного процесу про можливість кардинальних змін цих факторів впливають на загальний стан впевненості і довіри в економічному середовищі. Обстановка невпевненості змушує відкласти багато потенційно ефективні інвестиції до майбутніх часів. В такому випадку графік граничної ефективності капіталу знижується. У свою чергу стан впевненості і довіри в економічному середовищі збільшує можливість реалізації інвестицій і, отже, графік граничної ефективності капіталу підвищується [21].

Обсяг і динаміка інвестицій в макроекономічній системі багато в чому визначаються станом грошового обігу. Для того щоб гроші ефективно працювали на інвестиції, вони повинні мати стійкі характеристики. Поява так званих «довгих» грошей чи інакше – довгострокових кредитів, необхідних для здійснення довгострокових інвестицій, можливо тільки в неінфляційній економіці, коли показники грошового обігу є відносно стабільними. Як показує аналіз світового досвіду, практично всі країни, перед якими стояли інвестиційні та структурні завдання, змогли приступити до їх реалізації тільки після припинення інфляції та стабілізації.

Переваги міжнародного інвестування.

Зміна процентних ставок на різних сегментах фінансового ринку впливає на готовність учасників економіки запозичувати, інвестувати, зберігати або споживати і, відповідно, транслюється в динаміку грошово-кредитних показників, споживчого та інвестиційного попиту. За інших рівних обставин чим нижче процентні ставки, тим вище зростання кредитування, споживання та інвестицій, і навпаки.

В рамках трансмісійного механізму грошово-кредитної політики виділяються кілька каналів впливу процентних ставок на кредитну і ощадну активність. По-перше, поточний рівень процентних ставок безпосередньо впливає на привабливість кредитів і депозитів для клієнтів банків і, відповідно, на вибір між поточним і майбутнім споживанням (останній етап процентного каналу трансмісійного механізму). При зниженні ставок стає простіше фінансувати поточні витрати за рахунок позикових коштів і менш привабливо зберігати, відкладаючи витрати на майбутнє. При підвищенні ставок, навпаки, збільшується привабливість депозитів і знижується привабливість кредитування. Цей канал, пов'язаний з попитом на фінансові продукти з боку клієнтів банків, називається процентним каналом трансмісійного механізму.

По-друге, зміна процентних ставок впливає на ринкову вартість акцій, облігацій, нерухомості та інших активів: при зниженні ставок ціни активів ростуть, а при підвищенні - зменшуються. При цьому найбільш сильно і швидко реагують ціни на ринку фінансових активів, де угоди відбуваються швидше, ніж, наприклад, на ринку нерухомості. Так як активи, наявні у власності компаній і населення, можуть служити для них забезпеченням по кредитах, то зростання їх вартості підвищує можливості компаній і домогосподарств із залучення позикових коштів. Це додатково сприяє розширенню кредитування при зниженні ключової ставки або знижує кредитну активність при підвищенні ставки (балансовий канал трансмісійного механізму, або канал цін активів). Аналіз даних балансів по широкому колу російських компаній реального сектора підтверджує працездатність балансового каналу в українській економіці, проте в цілому дію цього каналу менш значуще в порівнянні з іншими. Це пов'язано з тим, що активи, ціни на які залежать

від рівня процентних ставок, в російській практиці поки не так широко компаніями і особливо населенням в якості застави.

Стосовно України, то у нас відсутні легітимні економічні передумови та мотиваційні фактори здійснення інноваційного процесу на підприємствах. Так, наприклад, інноваційну діяльність в Україні у 2019 р. здійснювало лише майже кожне десяте підприємство (тобто 10,8 %), тоді як в розвинутих країнах частка інноваційно активних підприємств сягає 70 % [16] (табл. 3.2):

Таблиця 3.2

Інноваційна активність підприємств в Україні

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	18,0	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0
Загальна сума витрат, млн. грн.	1760,1	1979,4	3018,3	3059,8	4534,6	5751,6	6160,0	10850,9	11994,2
Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8

Примітка. Складено автором на підставі <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Суттєвою проблемою залишається створення і використання досягнень науково-технічного прогресу, а саме їх впровадження. Так, питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2018 р. в обсязі промислової становила лише 6,7 %.

У 2001-2011 рр. сформувалась стійка тенденція зниження наукоємності ВВП: якщо у 2001 р. на НДДКР витрачалось 3,1 % ВВП, то в 2011 р. - 1,17 %, тобто в 2,6 раза менше [12], у 2016 р. - 1,2 % ВВП, з них з держбюджету лише 0,4 %, що набагато менше, ніж у розвинутих країнах. Для промисловості ці показники мають значення відповідно 0,56 і 0,08 % [11]. Фінансування НДДКР здійснюється значною мірою з власних коштів підприємств, тоді як частка фінансування з державного бюджету у 2018 р. становила 2,8 % у загальному обсязі фінансування (див. Табл. 3.3).

Джерела фінансування технологічних інновацій

	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів			
		Власних, млн. грн.	державного бюджету, млн. грн.	іноземних інвесторів, млн. грн.	інші джерела, млн. грн.
2011	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2012	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2013	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2014	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2015	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2016	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2017	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2018	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2019	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9

Примітка. Складено автором на підставі Державної служби статистики України

Структурні зміни, що відбуваються протягом останніх років в економіці України, характеризуються стрімкою втратою позицій галузями (табл. 3.4), які визначають науково-технічний прогрес. Так, за даними Держкомстату України обсяг промислового виробництва у січні–липні 2020 р. скоротився на 30,4 % порівняно з аналогічним періодом минулого року, а часка промислових підприємств у загальній кількості об'єктів ЄДРПОУ становить лише 10,1 %.

Таблиця 3.4

Промислові підприємства у загальній кількості об'єктів ЄДРПОУ станом на 1 липня, %

	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.
Часка промислових підприємств, %	10,6	10,5	10,3	10,1

Примітка. Складено автором на підставі Державної служби статистики України

За даними обстеження 2017 р. за європейською програмою CIS, спрямованого на збір інформації щодо продуктових, процесових, організаційних та маркетингових інновацій в Україні, рівень інноваційної активності серед великих підприємств (понад 250 осіб) становить від 23 до 49 %, серед середніх (50–249 осіб) - 11-29 %, серед малих підприємств (10-49 осіб) - 7-23 % [17].

На основі проведеного аналізу визначено, що державне стимулювання інновацій шляхом пільгового оподаткування НДДКР та інновацій без запровадження дієвих стимулів для інвестиційної діяльності (точніше – повного виведення інвестицій з-під оподаткування) веде до консервації розриву між наукою і виробництвом, марнування державних коштів. Така схема, на наш погляд, видається менш ефективною для запровадження інноваційної моделі розвитку економіки. Отже, вважаємо за доцільне надання податкових пільг для інвестиційної діяльності без пільгового стимулювання інновацій.

Тому найімовірнішим наслідком відриву виробництва інтелектуального продукту від матеріальних умов його впровадження може стати його експорт, що не дозволяє розцінювати цей продукт як інноваційний для України. До того ж підвищення кваліфікованості менеджерів і комерціалізація наукової діяльності цілком можуть призвести до підвищення «ефективності» втечі з країни інтелектуального капіталу.

Крім того, створення локальних інноваційних осередків (у вигляді технопарків, технополісів та стимулювання виключно «високопродуктивних» галузей і виробництв) в Україні малоефективне через низьку сприйнятливність економіки до інновацій. Така політика за сучасних умов не сприяє зміцненню всієї економіки, а зумовлює створення «привілейованих технологічних територій» за рахунок стримування розвитку решти секторів, спонукатиме до зловживань і корупції.

Висновки до розділу 3

Перша й найважливіша умова суспільного розвитку є наявність особливої групи людей, здатних запровадити в життя різні ідеї й відкриття, яких тепер називають підприємцями.

Інвестиції – це сукупність інтелектуальних цінностей, вкладених в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності з метою одержання прибутку або

досягнення позитивного соціального ефекту. Інвестиції можуть здійснюватися у формі:

- коштів і цільових банківських вкладів;
- паїв, акцій, і інших цінних паперів;
- технологій, машин і встаткування;
- ліцензій, товарних знаків і інтелектуальних цінностей;
- будь-якого іншого майна й майнових прав;
- кредитів.

До основної діяльності по проекту відносяться:

- передінвестиційні дослідження;
- планування проекту;
- розробка проектно-кошторисної документації;
- проведення торгів і висновки контрактів;
- будівельно-монтажні роботи;
- виконання пусконаладжувальних робіт;
- здача проекту замовникові;
- експлуатація проекту й випуск продукції;
- ремонт устаткування й розвиток виробництва;
- демонтаж устаткування;
- продаж майна, що залишилося (закриття проекту).

Забезпечення проекту охоплює:

- організаційно-економічне;
- правове;
- кадрове;
- фінансове;
- матеріально-технічне;
- комерційне (маркетинг);
- інформаційне.

Сьогодні формами бізнесу ТНК за межами національних економік стають не тільки прямі іноземні інвестиції, але способи виробництва без участі капіталу (СВУК).

Перевагою використання ТНК форм СВУК є підкріплення довгострокового промислового розвитку шляхом нарощення виробничого потенціалу, зокрема на основі розповсюдження технології і розвитку вітчизняних підприємств, а також стимулювання доступу країнам, що розвиваються, до глобального виробничо-збутового ланцюга.

Стосовно України, то у нас відсутні легітимні економічні передумови та мотиваційні фактори здійснення інноваційного процесу на підприємствах. Так, наприклад, інноваційну діяльність в Україні у 2019 р. здійснювало лише майже кожне десяте підприємство (тобто 10,8 %), тоді як в розвинутих країнах частка інноваційно активних підприємств сягає 70 %.

ВИСНОВКИ

Ведення міжнародного бізнесу має значні відмінності в порівнянні з веденням бізнесу в рамках країни. Велике значення для успішної діяльності фірми набувають речі, про які національним компаніям не доводиться навіть думати. У зв'язку з цим стає очевидним необхідність ретельного вивчення особливостей ведення і управління міжнародним бізнесом.

Міжнародний бізнес можна визначити як ділову взаємодію фірм різних форм власності або їхніх підрозділів, що знаходяться в різних країнах, головною метою яких є одержання прибутку за рахунок отримання вигод із переваг ділових міжнародних операцій. Глобалізація міжнародного бізнесу проявляється перш за все в активізації в останні роки діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) і в появі корпорацій, що перебувають на вищому щаблі їх розвитку – глобальних ТНК.

ТНК у своєму розвитку і функціонуванні спираються на всілякі організаційні форми ведення міжнародного бізнесу. Здійснюючи експансію ринку, перед корпораціями, як правило, постає проблема вибору з усіх можливих у країні найбільш ефективних організаційних форм здійснення міжнародного бізнесу з урахуванням діючих об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Разом з тим, досить невизначеною є поведінка суб'єктів міжнародного бізнесу під час флуктуацій світових ринків, що і зумовлює подальші інституційні дослідження у цьому напрямку.

Зростаюча значущість транснаціональних корпорацій як суб'єктів світової економіки, трансформація їхніх стратегічних мотивацій та практичних дій набувають все виразнішого глобального характеру та вчиняють тиск на інтереси практично всіх країн і регіонів світу, що обумовлює пошук нових підходів до теоретичного дослідження та практичного регулювання діяльності ТНК.

Країни-лідери науково-технічного прогресу (США, Німеччина, Японія, Велика Британія, скандинавські країни, Китай та ін.) розробляють Національні програми економічного розвитку на основі стратегій впровадження високих

технологій. Корпорації цих країн вельми зацікавлені у використанні у своїй бізнес-діяльності найпередовіших інновацій. Попит задовольняють не лише за рахунок власних наукових розробок та винаходів, але й через залучення іноземних продуктів інтелектуальної праці.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується всебічним розширенням та поглибленням міжнародних економічних відносин у виробничій, торговельній, фінансово-інвестиційній сферах. Під впливом процесів транснаціоналізації відбувається якісна трансформація світогосподарської структури з переходом до глобальної акумуляції та перерозподілу ресурсів. Теоретичні концепції ТНК (неокласична теорія вивезення капіталу, теорія ринкової влади, теорія монополістичних переваг, теорія життєвого циклу галузі, теорія олігополістичної реакції, теорія інтерналізації, теорія трансакційних витрат, еkleктичної парадигми, теорія конкурентних переваг) у цілому відображають сучасну мотивацію їхньої міжнародної експансії. Теоретичне розмаїття оцінок впливу ТНК на економіку приймаючих країн обумовлене різноманітністю типів їхньої міжнародної діяльності, міжгалузевим характером наукових досліджень та багаторівневістю аналізу.

Прямі іноземні інвестиції (Foreign Direct Investment), які часто називаються просто FDI, – це явище, коли компанія або приватна особа фактично інвестує в іноземну країну (побудова нового підприємства, відкриття філії або придбання вже існуючого заводу), на відміну від покупки тільки невеликої частки акцій. FDI також можливі через альянси або спільні підприємства на міжнародному рівні, щоб можна було з більшою ймовірністю отримати доступ до місцевих іноземних ринків. З 2000 року прямі іноземні інвестиції склали понад \$ 1 трлн. Не доводиться сумніватися в тому, що вони мали значний вплив на світову економіку і самих інвесторів.

Плюси і мінуси прямих іноземних інвестицій (FDI) показують, що FDI може виявитися неймовірно вигідним кроком, з одного боку, або великий катастрофою – з іншого. Остаточний результат залежить від досліджень, які проводяться перш ухвалення інвестиційного рішення і включають аналіз валютної політики

локального уряду, геополітичної ситуації, аналіз галузі та перспектив розвитку попиту і пропозиції. Належна обачність дозволить грамотно оцінити всі ризики і можливості FDI.

Основним і найважливішим кроком сьогодні до залучення іноземних інвестицій є, безумовно, припинення війни на сході. Адже жодна інвестиційна компанія не буде вкладати гроші в країну, яка веде війну. І за час, коли в нас війна – наші люди повністю збанкрутілі, тому що ця війна повністю вбиває нашу економіку. Припинені всі попередні домовленості по виробництву і продажу техніки за кордон, та заборонені будь-які дії в напрямку складання договорів. Що саме в цьому жахливе, це останні два президенти, яких українці обирали завдяки їх лозунгам «Ми припинимо війну за два тижні». І ось результат, який ми бачимо: війна триває, люди гинуть, усі сплачують воєнний збір, іноземні інвестори не дивляться в бік країни, яка не може навести лад у себе вдома. В першу чергу питання іноземних інвестицій сьогодні - це питання до президента, який веде таку політику держави.

На основі проведеного аналізу визначено, що державне стимулювання інновацій шляхом пільгового оподаткування НДДКР та інновацій без запровадження дієвих стимулів для інвестиційної діяльності (точніше - повного виведення інвестицій з-під оподаткування) веде до консервації розриву між наукою і виробництвом, марнування державних коштів. Така схема видається менш ефективною для запровадження інноваційної моделі розвитку економіки. Отже, вважається за доцільне надання податкових пільг для інвестиційної діяльності без пільгового стимулювання інновацій.

Тому найімовірнішим наслідком відриву виробництва інтелектуального продукту від матеріальних умов його впровадження може стати його експорт, що не дозволяє розцінювати цей продукт як інноваційний для України. До того ж підвищення кваліфікованості менеджерів і комерціалізація наукової діяльності цілком можуть призвести до підвищення «ефективності» втечі з країни інтелектуального капіталу.

Отже, проблеми розвитку інноваційного підприємництва в Україні залишаються відкритими і потребують подальшого наукового дослідження.

Результати дипломної роботи можуть бути використані державними органами влади з удосконалення державної регуляторної політики в сфері пільгового оподаткування інвестиційних проектів без пільгового стимулювання інновацій, державної інноваційної політики та розвитку інноваційного підприємництва.

Суттєвою проблемою залишається створення і використання досягнень науково-технічного прогресу, а саме їх впровадження. Так, питома вага реалізованої інноваційної продукції у 2018 р. в обсязі промислової становила лише 6,7 %.

У 2001-2011 рр. сформувалась стійка тенденція зниження наукоємності ВВП: якщо у 2001 р. на НДДКР витрачалося 3,1 % ВВП, то в 2011 р. – 1,17 %, тобто в 2,6 раза менше [12], у 2016 р. – 1,2 % ВВП, з них з держбюджету лише 0,4 %, що набагато менше, ніж у розвинутих країнах. Для промисловості ці показники мають значення відповідно 0,56 і 0,08 % [11]. Фінансування НДДКР здійснюється значною мірою з власних коштів підприємств, тоді як частка фінансування з державного бюджету у 2018 р. становила 2,8 % у загальному обсязі фінансування.

За даними обстеження 2017 р. за європейською програмою CIS, спрямованого на збір інформації щодо продуктових, процесових, організаційних та маркетингових інновацій в Україні, рівень інноваційної активності серед великих підприємств (понад 250 осіб) становить від 23 до 49 %, серед середніх (50-249 осіб) – 11-29 %, серед малих підприємств (10-49 осіб) – 7-23 %.

Отже, як інноваційна, так і інвестиційна діяльність базуються на одному мотиві – необхідності поповнення ресурсів суб'єкта (інвестора) для підтримання існуючого стану або ж розвитку в зовнішньому середовищі. Реалізується цей мотив через пошук і встановлення зв'язку з об'єктом (реальним або ще не створеним), який здатен, на думку інвестора, забезпечити його необхідними ресурсами. Тому інноваційно-інвестиційний процес слід тлумачити як діяльність суб'єктів: окремих осіб, корпорацій, інших інституційних об'єднань, спрямовану на пошук, отримання впливу, зміну або створення об'єктів, здатних забезпечити ресурсами, необхідними для підтримання стану динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем розвитку в межах глобалізаційних процесів.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. T. Pogge, «Illicit financial outflows as a drag on human rights realization in developing countries», in «Illicit Financial Flows: The Most Damaging Economic Condition Facing the Developing World», Global Financial Integrity, pp.15–16 (2015).

2. A/HRC/28/60, пункт 24; A/HRC/25/52, пункт 25, и A/HRC/26/28, пункты 30–32, 61–62 и 74–77.

3. 10. Крылов В. М. Трансфертные цены: основные функции и проблемы // Финансы и кредит.– 2016.– №7. – С. 20–24.

4. План дій BEPS забезпечить стійкість українських фінансів – НБУ. *УКРІНФОРМ* : веб-сайт.

5. Податок на виведений капітал планують запровадити з 2021 року: законопроект №1185. ДЕБЕТ- КРЕДИТ(бухгалтерські новини): веб-сайт. URL: <https://news.dtki.ua/taxation/profits-tax/57597> (дата звернення: 10.05.2020).

6. Міністерство фінансів та Національний банк оприлюднюють проект Закону із запровадження Плану дій BEPS в Україні. Національний банк України: веб-сайт.

7. Законопроект України № 1210 від 16 січня 2020 року “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві»

8. Закон України. № 540-IX від 30.03.2020 р «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України», Голос України, 2020, 04, 02.04.2020 N 62 ... Офіційний вісник України, 2020, N 30 (17.04.2020), ст. 1059 (дата звернення 10.05.2020 р.)

9. Чуфаров Чуфаров І. Як зміняться правила міжнародного оподаткування через пандемію/І.Чуфаров//Українська правда, 4травня 2020 р.

10. Гай-Нижник, П. Гібридна корупція: президент П. Порошенко прокручує гроші у панамському офшорі! Імпічмент! Суд! [Електронний ресурс].

11. About Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) [Electronic resource] / OECD. – Mode of access:

12. Henry, J. The Price of Offshore Revisited / J. Henry [Electronic resource] // Tax Justice Network. – July 2014. – 46 p.

13. Offshore 2020 Report 2015: The new Formal [Electronic resource] / OIL. – 2015. – 32 p.

14. Проведение налоговой реформы однозначно не сможет урегулировать вопрос использования офшорных зон украинским бизнесом, – А. Пронченко, управляющий партнер АО PwC Legal [Электронный ресурс] / Юридическая практика.

15. Вафина Н. Х. Трансфертное ценообразование: зарубежный опыт // Финансы и кредит.– 2015.– №9.– С. 30–36.

16. Financial Havens, Banking Secrecy and Money Laundering: UN Office for Drug Control and Crime Prevention, 2015 [Электронный ресурс].

17. Devereux, M Are we heading towards a corporate tax system fit for the 21st century?/ M. Devereux, J. Vella [Electronic resource] // Fiscal Studies, Forthcoming; Oxford Legal Studies Research Paper No. 88/2014. November 20, 2014. – 26 p.

18. Declaration on Base Erosion and Profit Shifting of 29 May 2013 / Meeting of the OECD Council at Ministerial Level [Electronic resource].

19. Addressing Base Erosion and Profit Shifting (Russian Version) [Electronic resource]. – Paris: OECD Publishing, 2015. – 112 p.

20. Ault, H. Some Reflections on the OECD and the Sources of International Tax Principles / H. Ault // Tax Notes International. – 2015. – Vol. 7. – No. 12. – Pp. 1195-1201

21. Remarks by the President on the Economy, April 05, 2016 [Electronic resource] / Office of the Press Secretary.

22. Гамбаров Г.Д. Механізм міжнародно-правового співробітництва у сфері боротьби з офшорними схемами ухилення від сплати податків / Г.Д. Гамбаров // Фінансове право. – 2016. – № 3. – С. 18-21.

23. Christians, A. Taxation in a Time of Crisis: Policy Leadership from the OECD to the G20 / A. Christians // Northwestern Journal of Law & Social Policy. – 2015. – Vol. 5. – Pp. 19-40.

24. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting (Russian version) [Electronic resource]. – Paris: OECD Publishing, 2016. – 56 p.

25. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council on an External Strategy for effective taxation, COM(2016) 24 final, 28.01.2016 [Electronic resource].

26. Developing Countries and BEPS [Electronic resource] / OECD.

27. Crivelli, E. Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries / E. Crivelli, R. de Mooij, M. Keen [Electronic resource] // IMF Working Paper, WP/15/118. – IMF, 2015. – 29 p.

28. Доклад о мировых инвестициях (2015 год): Реформирование управления международными инвестициями. Основные тезисы и обзор [Электронный ресурс] / ЮНКТАД. – Нью-Йорк: ООН, 2015. – xxiv, 54 с.

29. McGauran, K. Should the Netherlands Sign Tax Treaties with Developing Countries? / K. McGauran // Somo Report [Electronic resource]. – June 2016. – 68 p.

30. Завдяки офшорним схемам з України виводяться 11,6 млрд доларів на рік - Влад Лавров [Електронний ресурс] / Громадське телебачення.

31. https://ru.qaz.wiki/wiki/Financial_Secrecy_Index#Financial_Secrecy_Index,_2020

32. https://ru.qaz.wiki/wiki/United_States_as_a_tax_haven

33. Thomas Tørsløv (U. of Copenhagen) Ludvig Wier (U. of Copenhagen) Gabriel Zucman (UC Berkeley)- The Missing Profits of Nations

34. Олена МАКЕСВА: стаття Світ про оподаткування

35. Белошاپка В.А. Транснациональные корпорации в международном бизнесе. - Киев: КГЭУ, 2016. – 45.

36. Пісна Л.Н. Трансформаційні тренди у глобальному бізнес-середовищі. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2018. № 23. С. 32-37.

37. Рилач Н.М. Формування інноваційної парадигми: ретроспектива і сучасність. Actual problems of international relations. 2016. № 127(part I). P. 56-70.
38. Панкова Л.Н. Роль методології «Океанов» в розвитку глобального бізнес-пространства. Инновации и инвестиции. 2019. № 11. С.34-36.
39. Вдовенко Н.В. Глобальна економіка. Київ : НУБіП України, 2017.
40. Пирожков С.І., Сухоруков А.І. Проблеми адаптації України до глобального економічного простору. Стратегічна панорама. 2016. № 3–4. С. 98-105.
41. Визначення поняття «глобалістика».
42. Клейнер Г. Наноэкономика. Вопросы экономики. 2014. № 12. С. 1–17.
43. Ким Чан В., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019.
44. Мельник М.І. Класифікація бізнес-середовища: системний підхід. Регіональна економіка. 2016. № 2. С.251-260.
45. Офіційний сайт KOF Swiss Economic Institute. Рейтинг країн світу за індексом глобалізації
46. Офіційний сайт World Economic Forum. Рейтинг країн за індексом глобальної конкурентоспроможності.
47. Офіційний сайт The Heritage Foundation. Рейтинг країн за рівнем економічної свободи
48. Офіційний сайт The World Bank Group. Рейтинг країн за рівнем легкості ведення бізнесу.
49. Звіт ООН щодо моделей розвитку економіки після коронакризи та потенціал їх розвитку.
50. Остапенко Т.Г. Розвиток глобального економічного середовища в сучасних умовах. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2019. № 25 (2). С. 37-41.