

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ТА СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ:  
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ  
РОЗВИТКУ**

**МОНОГРАФІЯ**

Дніпро  
Пороги  
2021

УДК 330.3.  
М 88

*Рекомендовано вченою радою  
Національної металургійної академії України  
(протокол № 6 від 14.06.2021 р.)*

*Рецензенти:*

**Волосович С.В.** – д-р. екон. наук, проф., Київський національний торговельно-економічний університет

**Череп О.Г.** – д-р. екон. наук, проф., Запорізький національний університет

**Щолокова Г.В.** – к-т. політ. наук, доцент, Вищий навчальний заклад «Університет імені Альфреда Нобеля»

#### **Головні редактори**

Савчук Л.М. – к.е.н., професор,  
Національна металургійна академія України  
Корнєєв М.В. – д-р. екон. наук, професор,  
Університет митної справи та фінансів

#### **Колектив авторів**

М 88 Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку: монографія /за ред. Л.М. Савчук, М.В.Корнєєва. – Дніпро: Пороги, 2021. – 488с.

ISBN 978-617-518-410-3

Монографія виконана в межах тем дослідження «Методологія соціально-економічного, інформаційного та науково-технічного розвитку регіонів, галузей виробництва, підприємств та їх об'єднань» державний реєстраційний номер 0116U006782 та «Розвиток міжнародних суспільних та економічних відносин у загальному, туризмологічному та глобальному аспектах» (державний реєстраційний номер 0119U100056) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців. Представлено результати досліджень щодо сучасних проблем та тенденцій розвитку міжнародних економічних й суспільних відносин.

*Матеріали монографії подано в авторській редакції.*

*При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії  
посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки  
належать авторам.*

ISBN 978-617-518-410-3

© Колектив авторів, 2021

## **РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

### **3.1. Сучасні тенденції розвитку світової економіки в умовах глобалізації**

Головною властивістю сучасного етапу розвитку світової економіки є необхідність подолання негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи та глибоких системних диспропорцій у життєдіяльності окремих суб'єктів господарювання та країни в цілому. В умовах швидкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу в світі спостерігається підвищення потреб промисловості в ресурсах, що володіють високими якість і властивостями. Забезпечити такі потреби прагнуть найбільші виробники галузей промисловості, впроваджуючи все нові технології у виробничий процес, сприяють появі продукції максимально високої якості, тим самим трансформуючи галузь, залучаючи все більше число покупців. У цих умовах збільшується число виробників, які прагнуть зайняти нові ніші ринків, виводячи на них інноваційні види продукції, інтегруючись в усі географічні і товарні сектори галузей світової економіки. При цьому вихід нових гравців на світовий ринок перерозподілив центри виробничої активності і вектори тяжіння до них.

Наслідком глобального зростання конкуренції сировинних ринків планети стала загальна нестабільність в цінах і сформованих роками сегментах покупців, що зумовило інноваційний розвиток найбільш затребуваних напрямів економіки. Виробникам доводиться шукати можливості забезпечення своєї продукції інноваційними властивостями, не змінюючи радикально при цьому витрати виробництва і знижуючи вартість кінцевого продукту.

Одночасно відбуваються зміни на геополітичному просторі, пов'язані з небажанням окремих країн миритися з втратою ринків. На цьому тлі знижується швидкість окремих процесів глобалізації світового ринку, з одночасним зменшенням обсягу виробництва і продажів продукції та надання послуг в світі. У той же час сформовані виробничі потужності в промисловості, як правило, мають величезний потенціал, здатний

покривати потреби в обсягах світових масштабів. Щоб не витрачати цей потенціал більшість країн змушене трансформувати свої економічні системи, формуючи нові виробничі ланцюжки, забезпечені максимально високими інноваційними властивостями продукції, що виробляється.

Все це стало фактором зростання числа досліджень, що проводяться сучасними українськими і закордонними вченими по оцінці тенденцій розвитку інноваційних напрямків на міжнародному ринку, а також трансформації ринку під впливом загальних технологічних змін.

Починаючи з кінця 80-х років ХХ ст. явище глобалізації постійно знаходиться в колі інтересів науковців. Так, усвідомлення глобальних процесів можна зустріти в роботах економістів, соціологів і філософів. Серед вчених, які досліджували питання потреби світової економіки в умовах сучасного інноваційного розвитку найбільш значущими є роботи таких вчених як: Белл Д., Кун Т. М., Тіроль Ж., Елліотт В. М., Хартарска В., Лоу Т., Янсен М., Увільямсон О., Лі Е. та ін.

Незважаючи на глибоку теоретичну опрацювання сучасних тенденцій розвитку світових товарних ринків в працях українських і зарубіжних вчених, багато новітніх тенденцій на світовому ринку в умовах трансформації не отримали достатнього розгляду, що посилює актуальність даного дослідження.

Наукова новизна дослідження полягає в наступному:

представлено власне визначення міжнародної конкурентоспроможності країни на ринку на сучасному етапі науково-технічного процесу, що може служити основою для побудови методики оцінки конкурентоспроможності країни на світовому ринку продукції та надання послуг і дозволяє виявляти як конкурентні переваги вітчизняної галузі серед інших виробників світу, так і слабкі точки, навколо яких варто реалізовувати комплекс відповідних рішень;

визначені можливості підвищення конкурентоспроможності країни через призму діяльності ТНК з державною участю, так як такі компанії спрямовують свою діяльність не тільки на оптимізацію витрат і отримання прибутку, а й на реалізацію соціальної та економічної політики держави. В умовах швидкого розвитку інформаційно-комунікаційних

технологій та цифровізації, ТНК з державною участю реалізують великі інвестиційні проекти в стратегічних галузях економіки, беруть участь в досягненні геополітичних інтересів, в реалізації соціально значущих проектів, незважаючи на супутні ризики і витрати;

виявлені сучасні умови і фактори попиту і пропозиції, що впливають на тенденції розвитку світового ринку. Ними виступають: фаза середньострокового циклу розвитку економіки, державне регулювання галузі, глобалізація, в тому числі зовнішньоторговельна лібералізація та інтеграція, як найважливіші інструменти гео економічної політики окремих країн, науково-технічний прогрес. В умовах швидких темпів індустріалізації важливо впровадження інноваційних розробок, націлених на поліпшення споживчих характеристик товару: сукупність технічних (отримання максимально міцного, стійкого до деформацій і зовнішніх умов продукту) і економічних властивостей (одночасне здешевлення вартості, підвищення якості, економія ресурсів). Одночасно підвищується роль таких фактів попиту, як трансформація структури споживання, зміна фірмової структури, військово-політичні зміни у світі, рівень доходів населення і їх розподілу. У сукупності всі вони дуже впливають на обсяги міжнародної торгівлі і динаміку цін.

Міжнародна торгівля протягом багатьох століть була і залишається найважливішою формою зовнішньоекономічного взаємодії, і зберігає роль головного чинника розвитку національних економік і світової економіки в цілому. В даний час вона переживає складний період якісних перетворень, пов'язаних з розвитком тенденцій глобалізації та постіндустріальної трансформації світової економіки. Ці тенденції знаходять своє відображення в суттєву лібералізацію зовнішньоекономічних відносин, коли ресурси і ринки різних країн стають все більш доступними для зарубіжних виробників; формуванні високого рівня конкурентоспроможності, концентрації і інтернаціоналізації виробництва і капіталу транснаціональних структур; придбання цими структурами панівного становища в світовій економіці; виникненні глобальних ринків, перетворення інформації, знання і вироблених з їх використанням інновацій в головний ресурс виробництва, засіб перемоги в конкурентній боротьбі і нарощування прибутку.

Також систематизовано наслідки глобалізації та постіндустріальної трансформації для міжнародної торгівлі: в області міжнародного поділу праці (становлення транснаціональних структур та їх об'єднань в якості головних суб'єктів світового ринку), в формах зовнішньоторговельної взаємодії (підвищення обсягів міжнародної торгівлі послугами, незакінченою і високотехнологічною продукцією, технологіями, збільшення значущості міжнародного аутсорсингу, поставок товарів через інвестування); в ринкових структурах (формування глобальних і мега- ринків, глобалізація попиту і пропозиції, зростання значущості інновацій та брендів як засобів забезпечення конкурентоспроможності товару або послуги).

Автор Ревенко Л. С. акцентує увагу на циклічність розвитку світової економіки, співвідношення відцентрових і доцентрових тенденцій в здійсненні міжнародного співробітництва, що розвивається при взаємодії між різними країнами світу[18]. Даним автором виділяються вектори проникнення в господарське життя найбільш значущих досягнень науково-технічного прогресу (НТП), до складу яких включені напрямки, які задовольняють потреби світової економіки і в нових конструкційних матеріалах.

Цей підхід багато в чому збігається з дослідженнями одночасного впливу технологічної еволюції і змін, що відбуваються в економічній системі, представленими в роботах західних соціологів і футурологів (Белла Д., Тоффлера Е., Кастельса М., Сакайя Т. та ін.), які вивчили соціальні та економічні наслідки технічного прогресу. Авторами сформовані концепції «постіндустріального суспільства», «третьої хвилі», «інформаційного суспільства» та ін., що в цілому посилює інтерес до дослідження соціально-економічних зрушень в світі, що відбуваються під впливом технологічних змін.

Важливо відзначити, що більшість змін відбуваються в умовах зміни парадигми на сучасному етапі науково-технічного прогресу. Для доказу цього доцільним видається пояснення понять «парадигми» і «трансформації».

Термін «парадигма» найбільш поширений став після публікації роботи американського вченого Куна Т., в якій під науковою парадигмою автор розумів «визнані всіма досягнення науки, що визначають модель постановки проблем і їх рішень в

певний період розвитку суспільства». Кун Т. представив можливість застосування поняття «парадигми» в якості «джерела методів виявлення проблемних ситуацій і стандартів рішень» [6], прийнятих вченими окремої галузі на конкретному етапі розвитку. У той же час період існування будь-якої парадигми в окремій науці вчений представив періодом «нормальної науки», відрізняється накопиченням наукових результатів, а зміна парадигми представлена їм, як «наукова революція».

У широкому сенсі даного поняття парадигма бачиться «панівними загальнонауковими уявленнями про вимоги, яким повинна задовольняти гіпотеза, теорія, міркування, які сприймаються як наукові». Дане визначення було дано Фрумкіной Р.М. ще в кінці минулого століття [23]. Однак не можна не погодитися з тим, що проходження такої парадигми в результаті формує «науковий клімат думки вчених».

Поняття парадигми отримало особливу значимість в умовах інноваційного зростання і глобальної трансформації економіки і всіх її галузей, коли стає надзвичайно важливим зрозуміти напрямки деформування структури промисловості і її прориву в «цифровому просторі», вектора розвитку унікальних компетенцій світового рівня. Іншими словами, «парадигма» дозволяє зрозуміти, як змінюється економіка і структура окремих галузей з одночасними новаціями в виробничих і технологічних процесах промисловості. Парадигма є більш комплексним ототожненням поняття «трансформація промисловості», оскільки саме парадигма враховує не тільки зовнішні зміни галузі, а й тенденції їх розвитку.

Інтерес до застосування поняття «парадигма» в пошуку напрямків розвитку економіки країни бачать і зарубіжні вчені. Так Кун Т. представив «парадигму» у вигляді фундаментального зсуву в усталених підходах наукового співтовариства до тенденцій розвитку тієї чи іншої галузі, як нікого феномена, який став драйвером того, що традиційні способи сприйняття вже не адекватні, а нові націлені на пошук шляхів вирішення наукових проблем, наявних у розвитку тієї чи іншої галузі.

Сказане доводить, що саме парадигма є найважливішим інструментом в управлінні розвитком галузі в умовах посиленої технологічності і цифровізації практично всіх виробничих процесів. Тобто парадигмальний підхід може використовуватися

в якості основи при побудові державних програм підтримки виробництва продукції та надання послуг, що позитивно позначиться на що відбуваються трансформації світової економіки. В цілому парадигма дає можливості професійного зростання управлінців і керівників, що проявляються в умінні приймати рішення, що задовольняють об'єктивним вимогам реального часу, одночасно враховуючи історичний досвід.

Сучасний концепт розподіленого виробництва, підтримуваний інноваційними технологіями: 3D-печаткою, робототехнікою з використанням штучного інтелекту та ін., підкреслюють Клинов В.Г., Ревенко Л.С. Досліджуючи світові ринки промисловості та тенденції їх розвитку, даними авторами підкреслюється послідовне наближення виробництва до споживача в умовах трансформації виробництв. У даній комбінації модифікується дія парадигми попередніх етапів глобалізації. З огляду на це необхідно провести оцінку перспектив глобалізації, провівши аналіз нових підходів до подій в світовій економіці і торгівлі зрушень [8].

Іншими економістами зв'язок науки і розвитку промисловості проглядається через елементи економічної і політичної практик, які, на жаль, найчастіше досить віддалені. У цьому контексті відбуваються тектонічні зрушення обмежують видимі перспективи розвитку інновацій і прагнення їх до інтеграції в світове господарство в глобальному масштабі.

Не менш важливий аспект формується в «економіці майбутнього», супроводжуваний технологічним проривом у виробництві, який залежний від інновацій в області галузевого виробництва, переосмислення і оновлення основних факторів виробництва. Майбутнє «нової індустріальної економіки» в промисловому порядку супроводжується широкою диверсифікацією цифрових технологій, що дають можливість використовувати порівняльні і конкурентні переваги. При цьому варто враховувати, що світ з високою ймовірністю рухається до цифрових реалій, в яких глобальні ланцюжки створення доданої вартості стануть децентралізованими, а поставки товарів – заміщатися обміном даними.

Таким чином, вибудовуванню процесів трансформації світової економіки, передусє складна парадигма наукового клімату, яка надалі стає «платформною» для інноваційних



розробок в галузі і переходу її на новий індустріальний і постіндустріальний уклад. Розглядаючи інноваційні напрямки трансформації світового ринку, варто визначити сукупність тенденцій і чинників, які є наслідком глибоких наукових розробок, націлених на отримання максимально міцного, стійкого до деформацій і зовнішніх умов продукту, з одночасним здешевленням вартості і підвищенням якості.

Стабільне зростання світових розробок в промисловості визначив вектор трансформації нової галузі економіки та в області нанотехнологій. Нанотехнології ведуть світ до промислової революції і роблять серйозний вплив на економіку, суспільство, екологію і світовий військовий баланс.

«Індустрія наносистем» в сучасних умовах все більш часто публікуються у статтях вчених таких країн, як Німеччина, США, Великобританія, Австрія, Франція, Японія, Південна Корея, Китай, Австралія, Бразилія та ін.

Патентний пошук в останні 10 років по впровадженню наноматеріалів у виробництво показує, що максимальна частка патентів в досліджуваній галузі зареєстрована в США, Китаї, Японії, і Південної Кореї.

У той же час в Україні число патентів вище, ніж у Франції, Великобританії, Німеччини та інших країнах, про що свідчать статистичні дані, представлені на рис. 1.

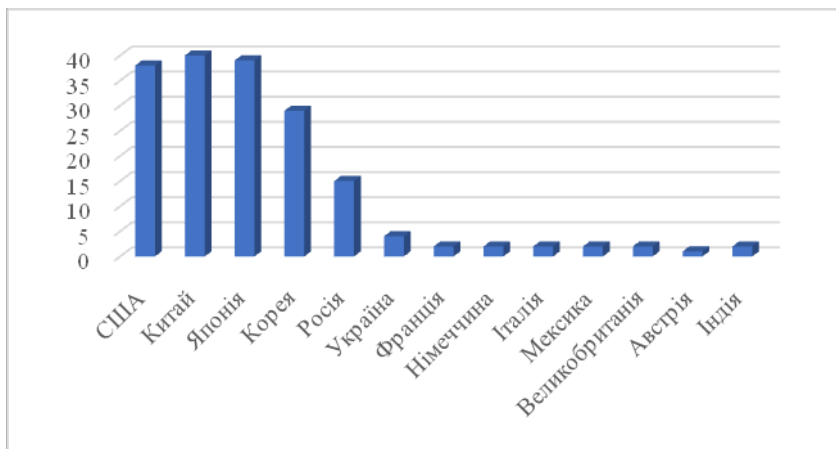


Рис. 1. Число патентів в різних країнах світу, отриманих за тематикою «Bulk nanostructured materials» в 2008-2019 рр. [11]

Патентний пошук доводить, що максимальний інтерес представляють технології, що дозволяють виводити на світовий ринок технології конструкційних матеріалів з поліпшеними експлуатаційними властивостями.

Представлені приклади доводять інноваційність парадигми галузі та напрями її трансформації, що відповідає четвертій промислової революції. У той же час, структурні зміни в галузі націлені на здешевлення продукції, що виробляється, побудова максимально зручних логістичних мереж. У цих умовах неприпустимо перевиробництво матеріалів, оскільки це буде сприяти появі дисбалансу між обсягом сировинної ресурсної бази та готовою продукцією, призначеною для кінцевих споживачів в сторону переваги останніх. Формування збалансованого ринку тягне за собою приріст обсягу виробництва в основних галузях промисловості, що зумовлює доцільність подальших розробок в пошуку інноваційних властивостей, що сприяють розвитку індустріальної і постіндустріальної економіки.

Нестабільність політичної обстановки, тягнуть за собою необхідність прийняття великими світовими споживачами програм щодо забезпечення їх власним виробництвом, оскільки тільки в цьому випадку країна зможе обмежити себе від зовнішніх обставин, що закривають доступ до необхідного сировини провідних галузей промисловості.

Нова індустріалізація може бути визначена з позицій значущих змін виробничого і технологічного укладу економіки при створенні нових виробництв. В результаті проникнення нової індустріалізаційної моделі розвитку економіки в світі буде сформована нова економічна система, в основі якої буде розташовуватися високотехнологічний сектор промисловості, що використовує досягнення промислової революції і п'ятого, і шостого технологічних укладів.

Сьогодні в більшості країн світу сформувався унікальний момент, коли ринок «Індустрії 4.0» знаходиться ще на стадії зародження і розвитку. В таких умовах будуть збільшуватися потреби в ресурсах, що володіють новими властивостями, здатними інтегруватися в нові виробничі системи, знижуючи кінцеву вартість продукції і покращуючи його фізичні властивості.

Серед зарубіжних дослідників, представником яких є французький економіст Тіроль Ж., базовим є такий підхід, що основними чинниками, що впливають на світовий ринок, є розширення споживчого попиту в країнах за рахунок посилення диверсифікації асортименту продукції, що виробляється з вихідної сировини. У зарубіжній літературі також підкреслюється стрімке проникнення результатів науково-технічного прогресу в промисловість, що послужило поштовхом у зміні структури світових ринків сировини в бік домінування промислово розвинених країн, які одночасно є і експортером, і імпортером сировини.

Формуючи високі конкурентні позиції в експорті продукції, країнам доводиться робити великі обсяги капіталовкладень в розвиток нових типів виробництв, а також в застосування досягнень техніки в використанні побічної сировини. Однак, в цілому аналіз міжнародної торгівлі дозволяє зробити висновок, що розвиток експорту сировини в більшій мірі спирається не тільки на конкурентні переваги самої продукції, але й на ефективну і посилену підтримку держави.

У країнах, де галузі виробництва підтримуються максимально посилено з боку уряду, превалює наявність новітніх розробок технологій, що сприяють підвищенню якості і властивостей сировини. Наслідком цього є високі темпи зростання ефективності виробництв, в результаті чого знижується ціна на дану продукцію.

Можливості міжнародної торгівлі реалізуються з урахуванням ряду факторів, класифікація яких розглядалася безліччю різних вчених. Вивчення найбільш поширених і повних характеристик дозволило виділити класифікацію, побудовану на поділі чинників пропозиції і попиту в розрізі ендегенних і екзогенних. При цьому пояснимо, що до складу екзогенних факторів, так чи інакше впливають на попит і пропозицію стали, включені структурні державно-економічні, кон'юнктурні та інші фактори, що впливають на світовий ринок не тільки всередині країни, але і в масштабі світового ринку.

Екзогенні чинники включають в себе набір показників, сформованих в світовому середовищі під впливом розвитку технологій, природно-демографічних напрямків, військово-політичного тиску і соціально-культурних зв'язків.

Адаптуючи цю класифікацію, серед екзогенних факторів варто виділити наступні:

1. Рівень розвитку економіки;
2. Економічний цикл національної економіки (криза, депресія, поживлення, підйом);
3. Ступінь відкритості економіки;
4. Міжнародна конкурентоспроможність економіки країни;
5. Структура експорту / імпорту, що визначається виходячи з міжнародного поділу праці.

Важливим фактором, що забезпечує успіх світового ринку, є міжнародна конкурентоспроможність країни. Цій темі присвячена велика кількість наукових праць, які розкривають світову конкурентоспроможність з різних позицій. Вперше таке визначення було дано в ще в минулому столітті в доповіді президентської комісії США по конкурентоспроможності «Світова конкуренція: нова реальність» у 1987 році, де конкурентоспроможність була визначена показником можливості нації виробляти товари і послуги, що відповідають запитам міжнародних ринків, зберігаючи одночасно на колишньому рівні, або підвищуючи реальні доходи громадян своєї країни[13]. Зазначене визначення не втратило актуальності і в даний час, так як містить базові основи, що включаються в теорію конкурентоспроможності, а саме «успіх країни в конкурентній боротьбі на міжнародних ринках» і «зростання якості життя населення своєї країни». Зазначене визначення є класичним, і в основному воно передбачило всі наступні трансформації теорії міжнародної конкурентоспроможності економіки.

На початку ХХІ століття розуміння конкурентоспроможності світової економіки пережило виток свого розвитку в умовах зростаючих змін в плані прийняття політичних рішень, спрямованих на підвищення національної конкурентоспроможності та розширення можливостей державної влади впливати на розвиток економіки країни.

Підхід Всесвітнього економічного форуму в сучасних умовах виділяє дві сторони визначення міжнародної конкурентоспроможності. Перша – це можливість економіки окремої країни досягати стабільного економічного зростання в середньостроковий і довгостроковий період, базуючись на розумінні детермінант комплексного процесу розвитку країни і її

економічного зростання. Друга – це розвиток факторів, що сприяють посиленню продуктивності і ефективності на мікрорівні. Зазначений підхід дослідники Всесвітнього Форуму використовують для проведення порівняльної оцінки конкурентоспроможності країн, яка ґрунтується на розрахунку ряду індексів, які проводять оцінку макрорівня конкурентоспроможності економіки.

Однак, міжнародну конкурентоспроможність варто розглядати, як комплекс умов, спрямованих на досягнення максимально високого ступеня конкурентоспроможності країни. Авторами запропоновано наступне формулювання даного визначення: «міжнародна конкурентоспроможність – це набір факторів, інститутів і політичних дій, що стимулюють не тільки зростання продуктивності в країні, а й дозволяють зберегти або примножити реальні доходи населення держави».

Показник є комплексністю та багатогранністю параметрів, що сприяють виявленню перспектив розвитку країни, що, безумовно, важливо для визначення прогнозів складання національних стратегій всієї економіки країни і її окремих галузей.

Найважливішим фактором зростання міжнародної конкурентоспроможності країни є інвестиційний клімат в державі. Наприклад, інвестиційна підтримка наукових та інноваційних розробок у властивостях і технологіях виробництва продукції та надання послуг, сприяє виробленню характеристик продукції, що не мають аналогів в світі, що, безумовно, висуває її на максимально високі щаблі рейтингу конкурентоспроможності на світовому ринку.

Глобалізація як «безперервна участь в міжнародних економічних відносинах і в міжнародному поділі праці», що супроводжується посиленням взаємозв'язків національних економік в результаті поглиблення інтернаціоналізації виробництва і капіталу, в міжнародній торгівлі передбачає зниження тарифних бар'єрів на сталь і використання інструментів нетарифного регулювання.

Зазначений підхід відбивається в терміні «зовнішньоторговельна лібералізація», який задається Світовою організацією торгівлі[22].

Політична криза останніх років досить чітко продемонстрував низьку резистентність економічних зв'язків в світі до політичних рішень і вразливість більшості з них на догоду геополітичним інтересам, що обумовлює потребу в пошуку нових напрямків розвитку міжнародних відносин.

Вважаємо важливим доповнити суть процесу зовнішньоторговельної лібералізації на світовому ринку такими параметрами, як полегшення доступу на міжнародні ринки вітчизняних виробників, зростання взаємної торгівлі між країнами-членами Світової організації торгівлі (СОТ). Однак глобалізація, як і зовнішньоторговельна лібералізація по аналогії з інтеграцією, генерує проблему зовнішніх шоків національних виробників, яким бракує державної підтримки у формі прямого субсидування галузей виробництва і промисловості.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

### **3.2. Еволюція ефективного розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації**

Нездатність національної економічної системи задовольняти зростаючий внутрішній попит населення формує високі обсяги імпорту споживчих товарів. В умовах нездатності основних інвестиційних галузей завдання модифікації матеріально-технічної бази виробництва в країні також вирішуються в основному за рахунок імпорту. З огляду на орієнтованість українського експорту на поставки за кордон матеріально-енергетичних ресурсів і продукції низького переділу, отриманий в країні дохід неминуче буде перерозподілятися на користь країн-постачальників нового обладнання і технологій. Одночасно створюється загроза економічній безпеці країни, тому збільшення добробуту населення і ефективності економіки, усунення технічної відсталості залежить від готовності інших держав сприяти цьому. З цього видно, завдяки структурі імпорту і експорту, зовнішньоторговельна діяльність України не в силах сприяти зростанню добробуту населення країни в цілому.

Отже, що впливає з моделі рівноваги в міжнародній торгівлі поняття умов торгівлі є найважливішим засобом аналізу її ефективності. Разом з тим міжнародна торгівля – величина

динамічна, знаходиться в залежності від зміни ситуації в світовій економіці, породжує також зміни відносного пропозиції експорту та відносного попиту на імпорт. Істотний вплив на динаміку цих змін має ступінь еластичності експорту та імпорту країни.

Еластичність імпорту – це зміна попиту на імпорт, що робить вплив на зміни умов торгівлі [12].

Еластичність попиту на імпорт розраховується як зміна обсягів імпорту до зміни його ціни в процентному відношенні: в результаті зниження ціни на імпорتنі товари обсяги імпорту зростають, в разі збільшення ціни – падають. Коефіцієнт еластичності завжди більше нуля: якщо еластичність попиту на імпорт дорівнює 1, це означає, що зниження ціни на експортні товари на 1% сприяло збільшенню попиту на них більше ніж на 1%, тоді попит на імпорт є еластичним; якщо еластичність попиту на імпорт дорівнює 1, це означає, що зниження ціни на імпорتنі товари на 1% привело до збільшення попиту на них менш ніж на 1%, тоді попит на імпорт нееластичний. Проте, зниження ціни імпорту веде до поліпшення умов торгівлі. З вище сказаного випливає, що необхідність поліпшення умови торгівлі змусити країну підвищити витрати на імпорт, коли попит на імпорт еластичний, і зменшити витрати на імпорт, якщо попит нееластичний.

Отже, існує здатність імпорту країни стримуватися можливостями її експорту – за рахунок експорту формуються гроші на придбання імпортних товарів. Таким чином, при еластичності імпорту і зниження його ціни кількість експорту буде зростати.

Еластичність попиту на імпорт і еластичність пропозиції товару на експорт взаємопов'язані один з одним. Висока еластичність передбачає існування в тій чи іншій сфері прогресивного ринкового механізму, який дозволяє виробникам стрімко реагувати на коливання рівня цін, а низька еластичність часто означає серйозні економічні проблеми для торгуючої країни. З проблемою нееластичністю імпорту та експорту не раз стикалися багато країн, в тому числі і Україна, для яких головним пріоритетом в торгівлі є експорт у розвинуті країни первинної сировини в обмін на обладнання і продовольство. З огляду на те, що сировина потрібна для сприяння виробничої діяльності, імпортний попит в розвинених країнах на нього дуже

нееластичний і залежить від сприятливості складається в світі економічної ситуації, а також від рівня розвитку ресурсозберігаючих технологій і можливостей створення штучних заміників натуральної сировини. Нееластичним є і експорт сировини з країн, що розвиваються, з огляду на те, що залежить від капітальних витрат, вже виникли в минулому на його розробку, розвідку, доставку та ін. Внаслідок цього різкі коливання в цінах призводять до незначних змін в його обсягах.

Як наслідок, в разі падіння ціни на експортовану сировину або енергоносії і незмінною або зростаючої потреби в імпорті промислових товарів може виникнути ситуація, яка «розоряє» експорт. Її суть полягає в наступному: при зниженні ціни експортованої сировини або енергоносіїв для оплати колишнього або зростаючого обсягу імпорту потрібно збільшити обсяги експорту матеріально-енергетичних ресурсів. Але збільшення пропозиції товару на експорт викликає, як правило, ще більшому зниженню його ціни.

Міжнародна конкурентоспроможність об'єктів мереженого ритейлу специфічна, що не дозволяє в повній мірі застосовувати до неї концепції загальної теорії управління. З одного боку, конкурентоспроможність мережевих торгових структур відбувається через застосування загальноекономічних механізмів – отримання ефекту масштабу, високу якість обслуговування, отримання знижок при масових закупках товарів, оптимізація цінової і асортиментної політики, але, з іншого – через направлений вплив на ринкове середовище, високу централізацію функцій логістики і дистрибуції, поширення мережевих стандартів діяльності і власних брендів, можливість в результаті масштабного вкладення фінансових коштів формувати на ринковому сегменті критичну масу з боку пропозиції, яка дозволяє визначати ринкові умови для конкурентів, виробників і споживачів.

На ринках різних країн панують великі транснаціональні освіти і міжнародні виробничі та збутові мережі, що мають переваги в концентрації потенціалу і компетенцій та входять до їх складу підприємств і організацій різних країн, розподілі між партнерами витрат і ризиків, отриманні ефектів масштабу та синергії. Вести з ними боротьбу рівними ринковими методами не можуть підприємства, саме тому економіки з низьким рівнем



транснаціоналізації значно поступаються їм по перерахованим факторам ефективності.

Звідси можна зробити висновок про необхідність активізації процесів злиття і поглинань в менш розвинених економіках, а також використання нових мережевих форм організації бізнесу та його транснаціоналізації.

Міжнародний статус наднаціональних науково-виробничих структур визначається також в питаннях розподілу і перерозподілу сукупного світового доходу. Відзначимо, що в глобальному просторі наднаціональні економічні структури реалізують функцію, схожу з функцією держави в національній економіці, яка за допомогою податків та інших інструментів виконує оперативний перерозподіл доходу між різними групами населення, господарюючими суб'єктами та ін. Інакше кажучи, в умовах глобалізації склалася певна мегаструктура, що виконує функції цього державного механізму на наднаціональному рівні. Ступінь її дії значно ширше, оскільки виконує перерозподіл всього сукупного світового доходу між гео економічними суб'єктами, які є наднаціональними структурами.

Отже, в умовах глобалізації міжнародне економічне співтовариство з нестійкою сукупністю взаємозалежних країн трансформується в цільну економічну систему, де національні соціуми і економіки є структурними елементами загального всесвітнього господарського механізму, об'єднаного не тільки міжнародним розподілом праці, а й глобальними виробничо-збутовими структурами, планетарної фінансовою системою і всесвітньою інформаційною мережі.

Всесвітні і національні економічні відносини, ніби, «міняються ролями»: якщо раніше для національних економік при виборі форми, характеру і механізмів інтернаціональних зв'язків, включаючи торгіві, були внутрішньоекономічні взаємини, то в міру створення міжнародних ринків і виробничо-збутових структур світові економічні відносини отримують роль панівних і визначальних, в той час як внутрішньодержавні відносини повинні адаптуватися до реалій глобальної економіки.

Глобалізація об'єктивно призводить до зниження регулюючих функцій національної держави, яке вже не в змозі захищати національні інтереси від неприсмих зовнішніх впливів, застосовуючи такі традиційні інструменти

макроекономічного регулювання: експортні субсидії та імпорتنі бар'єри, ставка рефінансування центрального банку і курс національної валюти. Воно тим більше не в змозі регулювати соціальні, культурні та економічні процеси, які вийшли за межі національних кордонів.

Глобальна орієнтація провідних господарюючих суб'єктів окремих країн обґрунтовано знижує для них значення національних економік, як тих, де знаходяться їх штаб-квартири, так і для тих, де функціонують їх філії. Створюється глобальна, що нехтує державними кордонами, економічна система, все більш вільна від дій урядів.

Наростання економічної глобалізації в перспективі, призведе до суттєвої перебудови світового простору. В недалекому майбутньому можна буде побачити такі зміни, як зміни форм взаємозв'язку і співвідношення між національно державним і глобальним механізмами відтворення; інтенсифікація процесів реструктуризації світового господарства в результаті переміщень в центрах світової економічної влади; неминуче посилення антиглобалістських тенденцій, формування внутрішніх, міждержавних та міжрегіональних протиріч; наростання тенденції створення великих економічних просторів як результату посилення конкурентної боротьби.

В результаті розвитку тенденції постіндустріалізації формується новий тип економіки – інноваційна екосистема, прогрес якої визначається як накопиченим рівнем знань і способів його застосування, так і здатністю до безперервного виробництва нового знання.

Найбільшу динаміку цього процесу надає трансформація корпоративних структур, що адаптуються до нової соціально-економічної дійсності. Їх розвиток породжує гігантський попит як на нові технології, знання та інформацію, так і, що ще більш істотно, на працівників, що володіють здібностями до постійного вдосконалення і більш різноманітної діяльності зі значною часткою творчості.

Головне джерело прибутку в інноваційній екосистемі – не матеріальне виробництво, а генерування надмірного потоку інновацій, що постійно задають новий рівень в технологічному змаганні. Отже, традиційна схема відтворення, як головної форми

економічної активності в суспільстві, трансформується в нову, де основу складає вже не виробнича, а інноваційна діяльність.

Такі істотні якісні зміни у функціонуванні та розвитку економічних систем різних рівнів ієрархії не могли не вплинути на зміст конкурентної боротьби і джерела формування конкурентних переваг і, відповідно, на розстановку сил в глобальному економічному просторі. Разом з тим ці зміни багато в чому були наслідком розвитку економічних систем і ринкових відносин.

Постійне збільшення кількості виробників і обсягів промислового виробництва сприяли зростанню наповненості ринків. Як наслідок, влада на ринку поступово перейшла від виробника до споживача. Саме споживач почав диктувати виробництву не тільки вимоги до техніко-економічних характеристик товарів (послуг), але і умови оплати, поставки та ін. У сучасних умовах для задоволення ринкового попиту виявилось недостатнім виробити продукцію прийнятної якості за прийнятною ціною. Виробникові необхідно було виділитися із загальної маси якимись незаперечними перевагами, головними з яких, як відомо, є ціна і якість продукції. При цьому в силу значної вичерпаності екстенсивних чинників забезпечення конкурентоспроможності, заснованих на зниженні витрат виробництва за рахунок ефекту масштабу, особливу значимість набуло безперервне вдосконалення і оновлення продукту і технології його виробництва.

В результаті постійно зростали розміри інвестування інновацій, обсяги наукових досліджень і розробок, число інститутів і працівників, які обслуговують інноваційні процеси. Інтенсифікація інноваційної діяльності привела до прискорення темпів науково-технічного прогресу і подальшого скорочення термінів життя продукту. Одночасно задавалися вищі темпи зміни споживчого попиту, спонукаючи виробників до все більш інтенсивному впровадженню інновацій.

Таким чином, головною передумовою і одночасно визначальним мотивом інноваційної діяльності для сучасних підприємців є стан ринку і умови ведення конкурентної боротьби. Без систематичної роботи над вдосконаленням продуктів і технологій виробництва неможливо не тільки підтримувати конкурентоспроможність, а й вижити. Дійсно, в умовах

глобалізованої інноваційної економіки здатністю до ефективного відтворення володіють тільки ті підприємства, які ведуть систематичну роботу щодо вдосконалення діючих і розробці нових продуктів і технологічних систем, форм організації виробництва і управління, освоєння нових ринків та ін.

Оскільки інноваційна діяльність забезпечує підприємцю отримання додаткового прибутку, то вона стають також джерелом фінансування розширеного відтворення, виконуючи при цьому також інвестиційну функцію. Отже, саме інтенсивне впровадження нововведень в сучасних умовах зміцнює конкурентні позиції підприємств, формуючи нові переваги і дозволяючи тіснити конкурентів на ринку. Більш того лідерство в технологічному розвитку перетворюється у головну область формування конкурентних переваг.

Під дією інтенсивного інноваційного розвитку на світовому ринку сформувався і постійно розширюється сектор високотехнологічної продукції і послуг, що характеризується в силу своєї специфіки більш високим рівнем рентабельності та можливістю присвоєння монополюно високого прибутку. На цьому сегменті йде найбільш запекла конкурентна боротьба між виробниками, перемогу в якій закономірно беруть розвинені країни, що володіють найбільш високим науково-технічним потенціалом і ефективністю його використання (близько 90% усіх у світі патентів). На їх частку припадає понад 80% даного сегменту ринку. З цієї причини стирання кордонів генерації і поширення знання, перехід на єдині стандарти технологічного, економічного і соціального розвитку навряд чи можна вважати загальносвітовим явищем.

У зв'язку з цим не зовсім правильною є ступінь державної підтримки заходів з модернізації основних фондів. Рівень інвестиційної пропозиції в більшості випадків визначається нормою валового заощадження.

Не можна не враховувати і той факт, що значна частина українських обробних підприємств працює на імпортній сировині і комплектуючих. Для цих підприємств навіть початкове зростання курсу основних іноземних валют до гривні призводить до подорожчання продукції в середньому на 30-40%, а з урахуванням скасування для ряду галузей податкових пільг – ще на 20%. Подібні обставини не можуть не привести до досить

істотного зниження реальних доходів підприємств й населення і тим самим до згортання внутрішнього попиту [14].

Але дана проблема, на жаль, не бралася до уваги органами державного управління. Внаслідок чого, промисловість України увійшла в світову кризу з неефективною і відсталою галузевою структурою. За 2020 рік обсяги промислового виробництва в Україні скоротилися на 5,2% у порівнянні з 2019 роком. Зокрема, у переробній промисловості за вказаний період виробництво скоротилося на 9,6% порівняно із січнем-червнем 2019 року, у добувній промисловості та розробленні кар'єрів – на 6,3% [15].

Разом з тим на перший план виходять новітні наукоємні види хімічної промисловості та машинобудування: виробництво електронно-обчислювальної і лазерної техніки, засобів автоматизації, випуск матеріалів із заданими властивостями і мікробіологічних препаратів. У США на дані перспективні галузі припадає більше половини всіх товарів, що створюються обробною промисловістю. У Франції, Німеччині, Італії, Великобританії – від 35 до 40%. Однак, в економіці України питома вага обробних галузей і галузей, що показують науково-технічний прогрес, не просто відстає від розвинених країн, а й прагне до скорочення.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

### **3.3. Сутність ТНК з державною участю у країнах Європи та вплив їх діяльності на світову економіку**

На сучасному етапі розвитку людства глобалізація стала неминучим аспектом розвитку світової економіки, завдяки якій сталася лібералізація пересування товарів, послуг, людей і знань. Однак інститут держави до сих пір зберігається, а суверенітет охороняється міжнародним правом.

У результаті економічних процесів у світовій економіці після Другої світової війни сформувалися передумови для участі державного капіталу в транснаціоналізації діяльності корпорацій. В останні роки, в умовах інтенсивної глобалізації виробництва, в основному завдяки прогресу в сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), роботизації і штучного інтелекту (artificial intelligence), поняття ТНК отримало

подальший розвиток і деталізацію, все більше використовуються такі терміни як «транснаціоналізація» та «транснаціональні корпорації (ТНК)» або «багатонаціональні корпорації (БНК)».

В умовах глобалізації світової економіки транснаціональні корпорації стали головними суб'єктами міжнародних економічних відносин, адже завдяки своїм глобальним стратегіям вони халяйнують як на внутрішніх, регіональних і світових ринках. В останні десятиліття змінилися умови функціонування ТНК і їх діяльність здійснюється в нових умовах швидкого розвитку інформаційного-комунікаційних технологій, цифровізації та впровадження інновацій в виробничі процеси. В умовах порушення стабільного розвитку світової економіки ТНК з державним капіталом в світовій практиці розглядаються з позицій створення стійкості національної економіки та підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Тому вивчення ТНК з державним капіталом є не тільки теоретично значущим, але і має практичне значення.

ТНК визначаються як «компанії, які за допомогою прямих іноземних інвестицій (ПІ) організували транскордонні ланцюжки створення доданої вартості (global value chains)» [12].

Основним визначенням прийнято вважати сформульоване міжнародними організаціями, зокрема Конференцією ООН по торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), яка безпосередньо веде дослідження в області ПІ і ТНК. За визначенням ЮНКТАД транснаціональна корпорація – це компанія, яка веде свою діяльність в двох і більше країнах і контролює своїми підрозділами з одного або більше центрів. ЮНКТАД характеризує ТНК ще однією особливістю: до ТНК можна адресувати компанії будь-якої правової форми, які володіють не менше 10% акцій компаній, розташованих в двох і більш країнах [12].

В даний час питанням прямих іноземних інвестицій приділяється більше уваги, як на національному, так і на міжнародному рівні. На сучасному етапі вже існує багато теоретичних робіт, присвячених особливостям і механізмам ПІ. Однак, фундаментальні дослідження були зроблені зовсім недавно, починаючи з середини минулого століття, і знайшли розвиток в роботах таких видатних економістів як Р. Вернон, Дж. Даннінг, С. Хаймер. Згідно фундаментальним дослідженням

з тематики інтернаціоналізації та ПШ, саме транскордонні інвестиції стали для більшості країн стимулом економічного розвитку, особливо для країн, що розвиваються. Таких прикладів багато, але найяскравіші – це країни Азії, які до середини ХХ-го століття були країнами з аграрною економікою, а після відкриття кордонів для прямих інвестицій їх стрімке зростання став воістину «економічним дивом». Тому в даний час детально вивчаються і наводяться в підручниках такі кейси, як «японське економічне диво» або «корейське економічне диво» та ін. Саме ПШ стали сильним стимулом зростання зайнятості населення, високого рівня продуктивності всіх факторів виробництва і, отже, швидкому зростанню конкурентоспроможності цих країн. Основні теорії інтернаціоналізації дозволяють зрозуміти причини появи ТНК і їх вибухове зростання за останні півстоліття, а також дає уявлення про причини прямих іноземних інвестицій.

Аналіз теорії життєвого циклу продукту Р. Вернона дозволяє виділити ПШ як ключовий фактор у розвитку ТНК. У своєму дослідженні Р. Вернон намагався наводити причини, точніше завдання політики прямого інвестування американських компаній, які після Другої світової війни активно закуповували активи обробної промисловості в західноєвропейських країнах. Р. Вернон вважав, що існує чотири етапи виробничого циклу: інновації, зростання, зрілість і занепад [31].

Відповідно до теорії Р. Вернона, на першому етапі американські ТНК впроваджували на ринку приймаючої країни нові інноваційні товари. Користуючись технологічною перевагою, ТНК США стали експортувати дану продукцію і на інші зарубіжні ринки. Якщо на першому етапі виробничого циклу виробники мають явне технологічну перевагу, то на наступних етапах новий створений продукт вже не новий, тому його технологія набуває розголосу і конкурентам даних компаній. Конкуренти можуть копіювати технологію і виробляти вже стандартизований продукт масового споживання. Так вчинили і європейські фірми, які стали копіювати американські товари. Таким чином, американські ТНК були змушені переносити свої виробничі потужності в країни, де місцеві фірми почали виробляти такі ж товари, щоб зберегти свою частку на ринку.

Теорія інтернаціоналізації пояснює зростання кількості ТНК і їх стимули до здійснення ПШ. Теорія була розроблена

спочатку вченими П. Баклі і М. Кассоном у 1976 році, а потім Дж. Хеннартом у 1982 році і М. Кассоном у 1983 році. Спочатку теорія була тільки частково сформульована С. Хаймером у 1976 році. С. Хаймер наводить у своєму дослідженні два основні чинники, що стимулюють ПП: прагнення усунути конкурентів і переваги, якими деякі фірми мають в певній сфері діяльності [28].

Відповідно до цієї теорії, ТНК прагнуть побудувати свою внутрішню діяльність таким чином, щоб розвинути і зміцнити конкурентні переваги. Такий же принцип діє і для національної економіки, яка розвиває конкурентні переваги і знаходить свою нішу в міжнародному поділі праці.

С. Хаймер став автором концепції конкурентних переваг фірм і демонструє, що здійснення ПП мають місце бути тільки в тому випадку, якщо вигоди від використання специфічних для фірми переваг переважають операційні витрати за кордоном. Згідно з його теорією, ТНК з'являються через фіаско ринку, що призвело до відхилення від досконалої конкуренції на товарному ринку. Економіст С.Хаймер підкреслив існування додаткової перешкоди для іноземних фірм через проблеми інформаційних витрат. Спочатку національні фірми мають перевагу за кількістю і якістю знань на міському рівні, до того ж уряд країн-реципієнтів ПП спочатку ставляться по-різному до національним та іноземним фірмам, тобто існує дискримінаційний фактор. Висновок полягав у тому, що ТНК стикаються з деякими коригуваннями витрат, коли інвестиції здійснюються за кордоном, і що ПП стали стратегічним рішенням на рівні фірми, а не фінансовим рішенням на ринку капіталу.

За допомогою теорії валютних курсів на недосконалих ринках капіталу дослідники намагалися пояснити основні принципи ПП. Спочатку валютний ризик розглядався економістами як фактор, що впливає на міжнародну торгівлю. Пізніше, у 1985 році, економістом Д. Кушманом було проаналізовано і показано, як впливає валютний курс і його невизначеність на потоки ПП [25].

В даний час, робота Д.Кушмана стала єдиним емпіричним дослідженням на дану тему. У своїй роботі Д.Кушман довів позитивний вплив зростання реального обмінного курсу на інтернаціоналізацію американських ТНК і те, що саме підвищення обмінного курсу стимулював США до застосування



політики ПШ. Д.Кушман прийшов до висновку, що зміцнення долара призвело до скорочення ПШ в США на 25%.

Ще один видатний вчений, який займався питаннями інтернаціоналізації та конкурентоспроможності, це американський економіст М. Портер. Він сформулював і опублікував теорію конкурентних переваг націй у своїй фундаментальній праці «Конкурентні переваги націй» («The Competitive Advantage of Nations») у 1990 році й провів емпіричне дослідження по 10 провідним країнам світової економіки і по 100 галузях економіки. Теорія М. Портера трохи суперечила принципам еkleктичної теорії Дж. Даннінга, тому що М. Портер групував чинники конкурентної переваги за іншими критеріями, а саме в чотири групи, які розташував у формі ромба, тому і з'явився відомий всім «ромб конкурентної переваги Портера» ( the Diamond of National Advantage) [30].

У той час як деякі державні підприємства інтернаціоналізувати в середині ХХ-го століття (гірничодобувні і нафтогазові), інші тільки недавно почали виводити свою діяльність за межі своїх країн: державні підприємства, що спеціалізуються в технологічних галузях (атомна енергетика, автомобільна промисловість, виробниче та телекомунікаційне обладнання) і зі сфери послуг (банківська справа, транспорт і будівництво).

С класичної точки зору, державні підприємства характеризуються як неефективні бюрократичні структури, які погано справляються без узгодженості стратегії і здалегідь обумовленому розподілі ресурсів. Саме тому вони менш ефективні в управлінні державою, ніж в приватних руках. Однак, слід переглянути цю точку зору, тому що в багатьох країнах з ринковою економікою державні підприємства зазнали величезні зміни. Незважаючи на те, що державні компанії існують вже дуже довго, ці зміни призвели до появи нового покоління державних підприємств, які стали більше слідувати світовим тенденціям економічного розвитку.

Існують дві основні передумови становлення державних компаній: економічне, засноване на усуненні провалів ринку, і політичне, засноване на ідеології і політичній стратегії чиновників щодо приватної власності на певні виробничі активи.

Згідно комуністичної ідеології, яка виправдовує створення

державних підприємств і націоналізацію приватних фірм, громадяни є законними власниками компаній і землі, а держава стає власником компаній від імені громадян країни. Більш м'яка версія – соціалізм, який спонукає до створення державних підприємств поряд з регулюванням приватного підприємництва.

Соціалізм передбачає, що уряд повинен інвестувати в державні компанії для реалізації соціально спрямованих проектів в галузі освіти, охорони здоров'я або скорочення бідності. У таких випадках політична стратегія уряду сприяла перерозподілу коштів і поставлена під сумнів здатність приватних підприємців досягати соціальних цілей.

У той час як багато державних підприємств по всьому світу переслідують спільні цілі, які дійсно сходяться навколо необхідності усунення провалів ринку, стимулювання інвестицій в сфері соціального забезпечення або створення зайнятості населення, саме державні компанії зазнали значних перетворення, адже багато хто став транснаціональними корпораціями.

Процеси приватизації призвели до скорочення числа державних підприємств і до перетворення деяких в частково приватизовані фірми. Як тільки змінилася частка державного володіння в меншу сторону або компанії стали повністю приватними, відразу ж змінилося і їх стратегія управління і поведінки.

У багатьох випадках уряду приватизували контрольну частку володіння або зберігали міноритарні частки володіння з так званими «золотими акціями», які давали їм право впливати на прийняття важливих рішень. Однак, приватизація не призвела до припинення діяльності державних підприємств. З'явився новий вид компаній, які представляють інноваційні гібриди державного і приватного капіталу, що охоплюють як місцеві, так і іноземні ринки, і швидше за все, розглядаються як засоби для здійснення державою своєї зовнішньої політики поряд зі звичайними соціальними і фінансовими цілями.

Хоча деякі колишні державні компанії стали повністю незалежними приватними компаніями або були продані приватним інвесторам, дуже багато як і раніше контролювалися державою, розділяючи володіння з різними інституційними та індивідуальними інвесторами через спільні підприємства або

через часткові продажі на фондовому ринку. Крім того, деякі уряди зберегли свої частки в компаніях через холдингові компанії, державні пенсійні фонди, банки розвитку або суверенні і пенсійні фонди.

У табл. 1 представлена типологія організацій з державною участю на основі трьох критеріїв, перший – це правовий статус фірми. Існують державні органи, які ведуть себе як компанії, але юридично не відокремлені від держави і мають бюджети, які є частиною державного бюджету, наприклад, державні агентства.

Таблиця 1

Типологія структур з державною участю

	ступінь володіння державою	тип управління
Державні агентства	повна	державні службовці
Суверенні фонди добробуту	міноритарна	професійні менеджери
Державні пенсійні фонди	міноритарна	професійні менеджери
Державні банки	міноритарна	професійні менеджери
Державні компанії	повна	державні службовці / професійні менеджери
ТНК з державною участю	мажоритарна	державні службовці / професійні менеджери

Таким чином, державні компанії можна розглядати як підприємства, які виробляють і продають товари і послуги, на відміну від державних органів, що відповідають за надання суспільних благ, таких як охорона здоров'я, освіта або безпеку.

Другий критерій стосується того, як здійснюється державний контроль: безпосередньо через частки в фірмах або побічно, за допомогою контролю через державні структури, як суверенні фонди добробуту, державні пенсійні фонди або державні агентства.

Третій критерій – це рівень державної власності в організаційних структурах, згідно з яким їх можна розділити на три типи, відповідно до табл. 1:

1) повністю належать державі, коли воно володіє 100% пакетом акцій фірми;

2) коли у держави контрольний пакет акцій та вона є мажоритарним акціонером;

3) коли у держави міноритарне володіння.

Особливий тип міноритарного володіння держави – це фірма, контрольована золотими акціями, коли державі може належати тільки одна акція, але вона дає йому право вето на основні стратегічні рішення, такі як злиття і поглинання або іноземний контроль.

Уряд може діяти не тільки як власник державної компанії, але також може вплинути на її діяльність. Навіть з міноритарним пакетом акцій фірми, уряд може надавати набагато більше впливу на компанію, ніж навіть найбільший акціонер.

Класифікація з табл. 1. важлива також для побудови стратегій інтернаціоналізації державних компаній. Таким чином, передбачається, що саме повністю належать державі компанії або з його мажоритарним володінням найімовірніше будуть прагнути до інтернаціоналізації. Цікаво, що як урядовці, так і професійні менеджери державних підприємств, прагнуть до інтернаціоналізації фірми, але по суперечливим причин: менеджери шукають виходи на міжнародні ринки для подальшого розвитку компанії, в той час як чиновники можуть бути зосереджені виключно на міжнародних політичних цілях, щоб розширити політичний вплив в інших країнах.

На відміну від державних підприємств, компанії, які опосередковано належать державі через суверенні і пенсійні фонди, або державні банки, імовірно, будуть дотримуватися стратегії інтернаціоналізації, властивої приватним фірмам. Насправді, їх можливості далеко не рівні з тими, що у приватних компанії, а навіть навпаки, ці фірми мають значні переваги перед приватними, оскільки вони можуть мати винятковий доступ до субсидованому капіталу з боку уряду для закордонних інвестицій.

Важливим фактором, що визначає становлення ТНК з державною участю, став швидкий розвиток науково-технологічного прогресу, впровадження інновацій та інформаційно-комунікаційних технологій в діяльності всіх компаній, незалежно від галузі та форми власності. Більш того, саме ТНК з державною участю, будуть більш зосереджені на досягненні високих показників продуктивності, тому що

посередники держави зобов'язані отримувати прибуток від своїх інвестицій, що доводить їх ефективність в управлінні державними активами. Наприклад, суверенний державний фонд повинен забезпечити майбутній добробут країни, державні пенсійні фонди повинні забезпечити майбутні виплати пенсії, а державні банки повинні забезпечити погашення кредитів. В результаті, саме ці акціонери, з більшою ймовірністю, зажадають, щоб компанія досягла високих фінансових показників.

Проблеми конкурентоспроможності стали вкрай актуальні в умовах уповільнення темпів розвитку світової економіки та зростаючого рівня конкуренції серед всіх учасників міжнародних економічних відносин, оскільки це безпосередньо пов'язано з досягненням високого рівня розвитку економіки країни і підвищенням рівня життя її населення. Сучасна методологія оцінки та розрахунку показників рівня міжнародної конкурентоспроможності країни також змінюється і вдосконалюється разом з виробничими процесами і впровадженням нових технологій.

Економічні кризи сильно змінюють динаміку розвитку економіки і впливають на рівень конкурентоспроможності багатьох країн, як криза 2008-2009 рр. або справжня криза, спровокована світової пандемією коронавірусної інфекції COVID-19. Саме в умовах останніх подій, коли весь світ занурився в пандемію, Україна проявила свою суверенність в прийнятті рішень. Коли були закриті кордони для пересування робочої сили, капіталів, були перервані ланцюжка доданої вартості, навіть внутрішнє виробництво було частково перервано, все залежало від дій держави. Саме для таких умов і необхідно пряме втручання держави в економіку, як було і під час Великої депресії і світової економічної кризи 2008-2009 рр. В черговий раз стали актуальні теорії кейнсіанства, які свідчать, що «невидима рука ринку» нездатна подолати економічні проблеми в сучасних умовах. У зв'язку з цим знову почали вживати термін «державний капіталізм», соціальний аспект економіки залишається одним з ключових в сучасних умовах.

Роль ТНК з державною участю стала більш суттєвою після світової економічної кризи 2008-2009 рр. Необхідність дослідження проблем взаємодії держави і бізнесу, держави і міжнародного співтовариства, держави і населення, яке

проявляється в діяльності ТНК з державною участю, істотно зросла. Дана тема стала останнім часом настільки актуальною, що вивчення діяльності ТНК з державною участю стала об'єктом аналізу ЮНКТАД, результати якого публікуються в щорічному звіті «World Investment Report». ЮНКТАД відзначає «зміцнення на світовій арені ТНК з державною участю, які повністю належать державі або в яких держава володіє значним або контрольним пакетом акцій» [16].

В умовах нестабільного розвитку світової економіки роль держави зростає як в суверенній реалізації зовнішньоекономічної політики, так і по відношенню до господарюючих структур, до числа яких відносяться ТНК з державною участю. Далі, у табл. 2 представлені кількісні показники ТНК з державною участю і їх частка в загальній кількості діючих ТНК в світі.

Таблиця 2

Кількість ТНК з державною участю в світі  
у 2010 і 2019 рр. [16].

рік	Загальна кількість ТНК у світі (тис.)	Кількість ТНК з державною участю (тис.)	Доля ТНК з державною участю в загальній кількості (%)	Загальна кількість філій ТНК (тис.)	Кількість філій ТНК з державною участю (тис.)	Доля ТНК з державною участю (%)
2010	82000	650	0,8	800000	8500	1
2019	100000	1500	1,5	850000	86000	10,1

Аналізуючи дані табл. 2, можна відзначити, що за період з 2010 по 2019 рік загальна кількість ТНК світу збільшилася на 22% до 100 тис. Внаслідок активної інтернаціоналізації державних компаній, менше ніж за 10 років спостережень загальносвітовий показник кількості ТНК з державною участю збільшився в 2,3 рази до 1500, а кількість закордонних філій – у 10,1 раз, до 86 тис. За даними ЮНКТАД у 2010 році в світі існувало 650 ТНК з державною участю, які володіли більше 8500 іноземними філіями, а за оновленими підрахунками за новою методологією, у 2019 році налічувалося вже 1500 ТНК з державною участю, у яких було більше 86 тис. іноземних філій [16]. За даними табл. 1.2 у 2019 році частка ТНК з державною

участю була 1,5% від всіх ТНК світу, а частка їх зарубіжних філій – 10% від усіх філій всіх ТНК світу.

Представлену динаміку зростання кількості ТНК з державною участю і їх філій за останні 10 років пояснюється тим, що методологія визначення і підрахунку ТНК з державною участю істотно змінилася, точніше вона постійно вдосконалюється. Дане явище нове і недостатньо вивчено.

Аналізуючи дані ЮНКТАД про найбільших ТНК з державною участю в світі, частка ТНК з державною участю не так велика, проте слід зазначити одну особливість ТНК з державною участю: розміри цих компаній великі, вони займають провідні позиції в рейтингах найбільших ТНК світу з активами [16], їх частка в сотні найбільших ТНК світу становить 15%.

На рис. 2 представлена частка ТНК з державною участю по групах країн за останнє десятиліття.

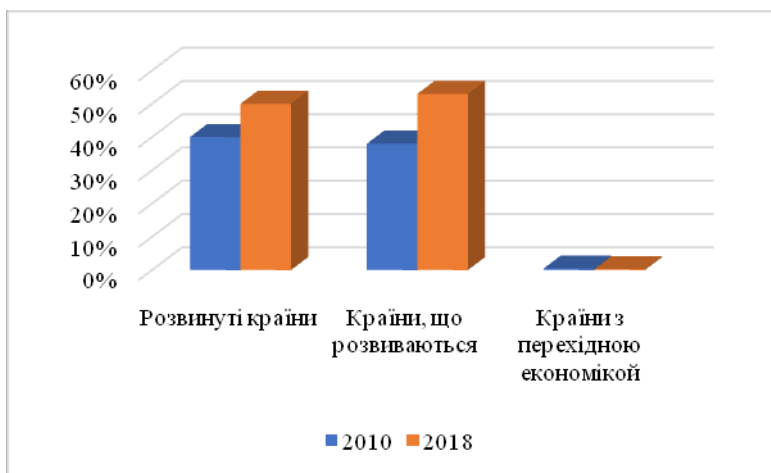


Рис. 2. Частка ТНК з державною участю по групах країн [16].

Більш половини ТНК з державною участю розташовують свій головний офіс в країнах, що розвиваються, відповідно, менше 50% ТНК з державною участю світу належать розвиненим країнам. Майже 30% ТНК з державною участю, які розташовуються в розвинених країнах, належать країнам-членам ЕС[16]. У деяких країнах, таких як Китай, Малайзія, Південна

Африка, частка ТНК з державною участю традиційно велика, так історично склалося.

Як можна відзначити з представлених на рис..2 даних, протягом останнього десятиліття спостережень географічне походження ТНК з державною участю змінювалася не сильно, проте помітна тенденція до зростання частки країн, що розвиваються. Частка країн, що розвиваються зросла від 50% у 2010 році до 55% у 2018 році. Основними країнами походження серед країн, що розвиваються стали Китай (18%), Малайзія (5%), Індія (4%), Південна Африка (4%). В Європі розташовані 495 ТНК з державною участю, найбільше в Швеції (49 компаній), далі йде Франція (45 компаній), Італія (44), Німеччина (43), Бельгія (33), Норвегія (32).

Географічний розподіл іноземних філій ТНК з державною участю обумовлено їх стратегіями розвитку [17]. При дослідженні географічного розподілу іноземних філій ТНК з державною участю можна зробити висновки про їх стратегіях розміщення ПІІ, тому що орієнтуються, в основному, на найбільші споживчі ринки. Однак слід зазначити, що стратегії розміщення ПІІ європейськими та азіатськими ТНК з державною участю значно відрізняються. Європейські ТНК з державною участю більш «регіоналізовані», тому що направляють свої ПІІ також в країни ЄС. На другому місці у напрямку ПІІ у 2018 році були США. Азіатські компанії в цьому сенсі більш «глобалізовані», тому що вони направляють потоки ПІІ в різні країни і регіони світу. На першому місці у напрямку азіатських ПІІ (в основному з Китаю) знаходяться країни ЄС, далі США і тільки потім деякі сусідні азіатські країни, як Сінгапур. Більшість філій ТНК з державною участю були розташовані в країнах ЄС (33 200), далі в США (8 706), в Австралії (3 726), в Китаї (3 630), в Гонконгу (3 521) [14].

Вивчаючи географічне походження ТНК з державною участю, представлене на рис. 3, можна зробити висновки про частки кожної країни в представленому рейтингу найбільших нефінансових ТНК з державною участю.



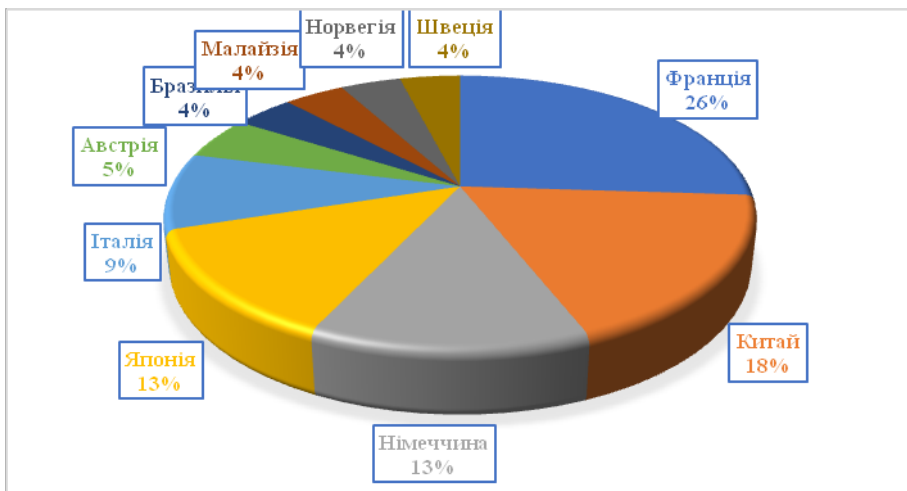


Рис. 3. Географічне походження провідних 25 нефінансових ТНК з державною участю у 2017 році [14].

Аналізуючи рис. 3, можна зробити висновок про те, що в розвинених країнах знаходяться головні офіси понад 50% ТНК з державною участю, в основному в європейських країнах. Країни, що розвиваються становлять майже одну третину (8) з 25 найбільших ТНК з державною участю, з яких 4 – з Китаю. Друга за важливістю країна походження ТНК з державною участю – це Франція (6 компаній). Основні сфери діяльності ТНК з державною участю пов'язані з використанням природних ресурсів і з реалізацією інфраструктурних проектів.

ТНК з державною участю зазвичай є великими і грають важливу роль в ключових економічних сферах держави. Однак, можна побачити різницю в розмірах ТНК, найбільша в вісім разів перевищує найдрібнішу зі списку. Таким чином, найбільшою ТНК з державною участю в світі у 2018 році була німецька компанія «Volkswagen Group», далі йдуть італійські ТНК з державною участю «EnelSpA» та «Eni SpA», а далі ще одна німецька ТНК з державною участю – «Deutsche Telekom AG».

Розглядаючи географічний розподіл фінансових ТНК з державною участю, слід вказати, що лідирує Китай, на якого з 10 найбільших фінансових державних ТНК припадає 7 компаній,

включаючи найбільшу – «The Industrial & Commercial Bank of China» (ICBC) (Промислово-торговий банк Китаю). Також слід зазначити, що 16 з найбільших ТНК з державною участю належать таким розвиненим країнам як Німеччина, Японія і Велика Британія, а також великим економікам, що розвиваються, як Індія, Південна Корея і Україна.

Ступінь впливу уряду на прийняті ТНК рішення залежить не тільки від частки володіння в процентному співвідношенні. Політичні та економічні умови в країнах базування, як, наприклад, ступінь ліберальної політики вільного ринку, впливає на відносини між державою і ТНК. Важливим аспектом в участі держави в ТНК є рівень розвитку країни. Згідно з дослідженнями ЮНКТАД, чим більше розвинена країна, тим менше там існує ТНК з державною участю і державних компаній. Деякі уряди країн, що розвиваються можуть не підтримувати інтернаціоналізацію державних компаній, тому що побоюються, що ті не зможуть більше реалізувати політику держави і зменшать свій внесок в економіку країни. Інші уряди, навпаки, стимулюють компанії до закордонної експансії для зміцнення позицій країни на міжнародній арені.

За останні десятиліття термін «конкурентоспроможність» був широко використаний в літературі і в різних дослідженнях. Насправді, питання і проблеми, що лежать в основі концепції конкурентоспроможності саме ті, які політики і економісти намагалися вирішити протягом сотень років, а саме: краще розуміння питань, які мають вирішальне значення для поліпшення економічного добробуту та його розумного розподілу.

На рівні фірми або мікроекономіки, існує досить чітке і пряме поняття «конкурентоспроможності». На цьому рівні «конкурентоспроможність» полягає в можливості фірми своєчасно виробляти продукцію, яка відповідала б усім вимогам ринку з точки зору ціни, якості та ін. Всі фірми зобов'язані дотримуватися цих вимог, якщо хочуть залишатися конкурентоспроможними і збільшити свою частку на ринку.

На макроекономічному рівні концепції конкурентоспроможності гірше розкриті і частіше оскаржуються економістами. Незважаючи на те, що поліпшення конкурентоспроможності країни завжди є ключовою в

економічній політиці будь-якої держави, існує безліч суперечок про те, що саме це означає.

Відомий економіст П. Кругман описав концепцію національної конкурентоспроможності як небезпечну одержимість (*dangerous obsession*), і в своїй роботі привів три ключових аргументу цього поняття [27]:

невірно порівнювати конкурентоспроможність країни і фірми, тому що якщо фірма збанкрутує, то в кінцевому підсумку вона просто перестане існувати, а для країни немає еквівалентного завершення існування;

коли фірми конкурують між собою за отримання більшої частки ринку, успіх однієї фірми реалізується за рахунок іншої, а в разі країни або регіону, успіх однієї країни тільки створює можливості для інших, а міжнародна торгівля між країнами завжди призводить до вигоди для всіх учасників, немає тих, хто програв;

якщо конкурентоспроможність має якесь визначення, то це просто ще один синонім «продуктивності», адже зростання національного рівня життя і добробуту в основному визначається темпами зростання продуктивності праці [27].

Таким чином, конкурентоспроможність країни на світовому ринку є комплексним механізмом реалізації конкурентних переваг на основі ефективного використання наявних ресурсів.

Поняття «конкурентоспроможність країни» слід узагальнити таким чином: це можливість країни виробляти такі товари, які змогли б відповідати запитам міжнародного ринку і, одночасно, конкретних споживачів. Вони повинні бути високої якості і відповідати рівню світових стандартів.

З вищевикладеного можна виділити наступні елементи конкурентоспроможності країни:

динамічний економічний розвиток, що має на увазі підвищення рівня життя населення країни і їх реальних доходів;

наявність відкритого вільного ринку товарів і послуг, вироблених даної країною (при наявності конкуренції з боку зарубіжних виробників);

короткострокова «конкурентоспроможність» не повинна створювати дисбаланси, які швидко приведуть до провалів.

Однак так само, як немає єдиного універсального методу для успішного економічного розвитку, немає загального консенсусу з приводу точного визначення конкурентоспроможності. У деяких країнах підвищення конкурентоспроможності має на увазі більш швидке зростання реальної економіки, в той час як в інших кращими результатами вважаються збереження

Конкурентна економіка вимагає міцних основ, таких як стабільна макроекономіка і стійкий фінансовий сектор, ефективне управління, сприятливі демографічні тенденції, сильний внутрішній корпоративний сектор, гнучкий ринок праці і високоякісні системи освіти і охорони здоров'я. Спираючись на ці основи, можна створити добре функціонуюче і передбачуване бізнес-середовище, необхідні умови для інвестицій і інновацій, які і приведуть до збільшення продуктивності та сталому економічному зростанню.

Таким чином, методології оцінки міжнародної конкурентоспроможності країни ґрунтуються на ключових факторах росту і вдосконалюються весь час. Першою відомою найповнішою методикою оцінки конкурентоспроможності економіки країни стала методологія «Європейського форуму з розвитку менеджменту», розроблена ще у 1970-х рр. Наступним значним стрибком в теорії та методології міжнародної конкурентоспроможності стали роботи відомого економіста М. Портера, який у 1990 році розробив теорію конкурентних переваг і концепцію «конкурентного ромба». Дана теорія є основою для розробки методології, використовуваної «Міжнародним форумом з розвитку менеджменту» і «Всесвітнім економічним форумом» в Давосі.

Відповідно до теорії М. Портера, існують чотири основні детермінанти конкурентних переваг країни [30]:

1) Параметри факторів. Позиції країни щодо факторів виробництва, таких як кваліфікована робоча сила або інфраструктура, необхідні для того, щоб конкурувати в будь-якій галузі.

2) Параметри попиту. Залежать від особливостей внутрішнього попиту країни на товари і послуги певної галузі.

3) Підтримуючі галузі. Відображають наявність або відсутність в країні постачальників з інших галузей або

споріднених галузей, які конкурентоспроможні на міжнародному рівні.

4) Стратегія фірми, її структура і суперництво. Внутрішні умови країни при яких створюються фірми, як вони організовані, як управляються, а також рівень конкуренції в даній галузі.

В даний час діє Європейський фонд розвитку менеджменту, який використовує в своїй методології аналіз чотирьох чинників конкурентоспроможності, а саме: економічні розвиток країни, ефективність політики уряду, ефективність бізнесу та інфраструктури. Даний фонд фокусується також на сталий розвиток і соціальну складову індексу конкурентоспроможності.

Найбільші ТНК з державною участю з Європи розташовані в Німеччині, Італії, Франції та Норвегії. Європа відрізняється як розвинений регіон, особливо всередині Європейського союзу (ЄС), частка якого в світовому ВВП становить 21,8%, у світовому експорті товарів і послуг – 34,7%, а в світових потоках ПІІ майже чверть (по вхідних ПІІ) та одна п'ята за вихідними ПІІ (табл. 3).

Таблиця 3

Місце країн Європи в світовій економіці: основні показники (2018 рік, %)[16]

	Частка в світовому ВВП	Частка в світовому експорті товарів і послуг	Частка в світовому імпорті ПІІ	Частка в світовому експорті ПІІ
ЄС, в тому числі:	21,8	34,7	24,3	20,2
Німеччина	4,5	7,4	8,8	7,2
Італія	2,4	2,6	3,3	4,3
Франція	3,2	3,5	5,0	3,7
Норвегія	0,5	0,6	1,4	0,4

Європа, зокрема ЄС, не лідирує в світових потоках ПІІ. Різке зниження ПІІ було результатом лише внутрішньофірмових фінансових потоків, які ніяк не впливають на реальні інвестиційні тренди. Фактично, угоди по злиттю і поглинанням європейських активів відновилися до 378 млрд дол. США у 2019 році [16]. Такі результати у 2019 році обумовлені придбаннями активів ТНК Франції (30-40 млрд дол. США), Великобританії (від 29 до 35 млрд дол. США) і Італії (до 33 млрд дол. США). Найбільшими

угодами стали придбання британської компанії «Sky» американським телекомунікаційним конгломератом «Comcast» на 40 млрд дол, також злиття промислових компаній «Praxair» (США) і «Linde» (Німеччина), вартість угоди склала 32 млрд дол. США [16].

За даними ЮНКТАД, у 2019 році в списку ста найбільших ТНК світу потрапили 16 ТНК з державною участю, з яких 10 – європейські (табл.4).

Таблиця 4

Європейські ТНК з державною участю, що увійшли у 2019 році в топ-100 найбільших ТНК світу

Місце у рейтингу WIR у 2019р.	Компанія	Країна	Галузь
6	VolkswagenGroup	Німеччина	Автомобілебудування
18	EnelSpA	Італія	Електроенергія, газо- і водопостачання
28	DeutscheTelekom AG	Німеччина	Телекомунікації
30	EDFSA	Франція	Електроенергія, газо- і водопостачання
32	EniSpA	Італія	Нафтопереробка
50	AirbusSE	Франція	Авіабудування
51	Engie	Франція	Електроенергія, газо- і водопостачання
52	OrangeSA	Франція	Телекомунікації
59	EquinorASA	Норвегія	Нафтопереробка
69	RenaultSA	Франція	Автомобілебудування

ТНК Німеччини характеризуються інвестуванням з метою оптимізації собівартості і витрат, отримання технологічного та управлінського досвіду, а також для доступу до цінних висококваліфікованим кадрам з інших країн [16].

Згідно табл.1.4, можна зробити висновок про те, що найбільші європейські ТНК з державною участю розташовані в Німеччині, Італії, Франції. Найбільшою ТНК з державною участю

у світі у 2019 році стала німецька компанія «Volkswagen Group», шоста найбільша в світі транснаціональна корпорація. Серед найбільших ТНК з державною участю у 2019 році виявилися італійські компанії «EnelSpA», «EniSpA», французькі ТНК з державною участю «EDF SA», «Airbus SE», «Engie», «Orange SA», «Renault SA», а також одна норвезька ТНК – «Equinor ASA».

Французькі ТНК з державною участю активно підтримують антикорупційну політику. У 2018 році компанія «Airbus SE» створила окремий сайт «Open Line» для можливості реєстрації корупційних порушень. ТНК з державною участю «Deutsche Telekom AG» активно впроваджує технологію «Smart City», яка передбачає полегшення роботи міських служб. Дана технологія включає ряд функцій комунальних служб міста та робить все автоматично, так з'явилося розумне міське вуличне освітлення, розумне управління відходами, розумне паркування, і навіть безперервний моніторинг рівня забруднення повітря. Такі інновації не тільки покращують інфраструктуру міста, а й економлять кошти міського бюджету.

Італійська ТНК з державною участю «Enel» активно реалізує інфраструктурні проекти, ніж покращує конкурентоспроможність країни. У минулому році компанія реалізувала більше 1600 інфраструктурних, якими скористалися понад 7 млн споживачів [19]. Компанія забезпечує до електрики в сільській місцевості, стежить за перебоями і усуває їх навіть у важкодоступних місцях. На території Італії ТНК з державною участю «Enel» обслуговує понад 25,5 млн споживачів, тому використовує різні технології для дотримання високої якості послуг, що надаються: служби підтримки, додатки, соціальні мережі.

У найбільшій ТНК з державною участю в Європі і світі «Volkswagen Group» у 2019 році налічувалося 671 205 працівників, в тому числі в підрозділах в Китаю [20]. У компанії є власна навчальна підрозділ – «Volkswagen Group Academy», завдяки якій співробітники мають можливість підвищити свою кваліфікацію на тренінгах та майстер-класах. До того ж проводить дві програми для випускників: «Start Up Direct» і «Start Up Cross», за якими випускники без досвіду мають можливість пройти ротацию за різними департаментом компанії за 2 роки. У

2019 році компанія прийняла на роботу 246 випускників даних освітніх програм, з яких 31,7% були жінки. З 2019 року компанія «Volkswagen» навчає по 100 розробників програмного забезпечення в рік для цифровізації діяльності компанії.

У Франції робочий тиждень один з найкоротших у Європі, тому і в ТНК з державною участю «Airbus SE» майже всі 134 тис. співробітників працюють від 35 до 40 годин на тиждень, і близько 4% працюють неповний робочий день. Навчання в компанії персонал проходить як на тренінгах, так і дистанційно, всього у 2018 році було проведено 114 327 тренінгів особисто і 248 448 – на комп'ютері в спеціальних програмах[21]. Компанія у 2018 році запустила нову програму підтримки охорони здоров'я і безпеки на робочому місці. З точки зору соціально спрямованих ініціатив, компанія «Airbus SE» проводить навчання не тільки свого персоналу, а й школярів і молоді з неблагополучних сімей. Такі програми, як «Foundation Little Engineer» і «Discovery Space» залучають молодь в сферу авіабудування. У 2018 році 5 800 студентів та школярів пройшли ці програми на базі 16 заводів компанії у Франції, Німеччині, Іспанії, Великобританії, США і Бразилії.

ТНК з державною участю за допомогою своєї діяльності сприяють поліпшенню стану ринків в регіоні. Таких прикладів чимало. Ефективність товарного ринку в Європі у 2019 році стала одним з найгірших показників індексу конкурентоспроможності (60 балів). Однак саме ТНК з державною участю здатні поліпшити цей показник, випускаючи товари високої якості і надаючи найсучасніші послуги. Наприклад, ТНК з державною участю «Volkswagen» характеризується великою диверсифікацією продукту, так як випускає дуже різні автомобілі в самих різних сегментах, від класу люкс (Bentley, Porsche) до економних марок (Skoda, Seat), і навіть вантажні автомобілі (Scania, Man). Завдяки такій диверсифікації ринок автомобілів стає більш конкурентним і є можливість задовольнити потреби покупців з різних цінових сегментів.

Фінансовий ринок виявився досить конкурентоспроможним у 2019 році, проте такі показники для регіону усереднені, адже саме в Європі розташовані провідні фінансові центри світу, як Лондон, Люксембург, Цюрих, Франкфурт-на-Майні та ін. Для поліпшення фінансового іміджу



ТНК з державною участю застосовують міжнародні стандарти фінансової звітності, що підвищує якість фінансової діяльності підприємств і держави в цілому. З 2019 року німецька ТНК з державною участю «Deutsche Telekom AG» перейшла на новий стандарт бухгалтерської звітності МСФО 16 «Оренда». Новий стандарт значно збільшує ЕВІТДА (прибуток до вирахування відсотків, податків і амортизації) компанії без будь-яких супровідних змін в економічній діяльності.

Ринок праці стає більш конкурентоспроможним завдяки діяльності ТНК з державною участю, які наймають на роботу кращих фахівців країн Європи, причому у великих кількостях.

За показником інноваційності екосистеми Німеччина лідирує в рейтингу конкурентоспроможності, так як саме в цій країні реєструються і застосовуються на практиці найбільше інновацій, випереджаючи навіть США і Швейцарію. Далі за інноваційністю слідує Франція. Однак в цих країнах, як і в Європі в цілому, сильно відстає процес впровадження ІКТ, відзначається досить невисокий доступ до високошвидкісного інтернету, особливо через оптоволокну. За показником інноваційності Італія займає 22 місце в світі, що досить непогано, проте, також відстає за показником впровадження ІКТ [17].

Таким чином, ТНК з державною участю грають ключову роль в підвищенні конкурентоспроможності країн різних регіонів світу, адже крім комерційної діяльності, мають на меті держави в реалізації соціальної політики, в дотримання корпоративно-соціальної відповідальності, в реалізації гео економічних цілей та ін. На відміну від інших регіонів європейські країни вимагають дотримання всіх стандартів при організації праці, з дотриманням соціальної відповідальності, з безперервним навчанням персоналу і прагнуть залучати висококваліфікованих фахівців.

#### Список джерел

1. Антонюк К. В. визначальні фактори розвитку сучасної міжнародної торгівлі послугами / Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 6. 2015. С.46-51 URL: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/11.pdf> (дата звернення 04.09.2021).
2. Балаева О. Н. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителява. МЭ и МО. 2007. № 3. С. 23-28.

3. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / пер. с англ. – Москва : Academia, 1999. – 120 с.
4. Гринспен А. Эпоха потрясений. Проблемы и перспективы мировой финансовой системы; Серия «Сколково». М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 528 с.
5. Егоров И. Ю. «Инновационная Украина – 2020»: Основные положения национального доклада. Экономика Украины. 2015. 9 (638). С. 4-18 URL: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE\\_FILE\\_DOWNLOAD=1&image\\_file\\_name=PDF/ekukrr\\_2015\\_9\\_2.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&image_file_name=PDF/ekukrr_2015_9_2.pdf) (дата звернення 04.09.2021).
6. Кун Т. М. Структура научных революций: пер. с англ. / Т.М. Кун – М.: Прогресс, 2018. – 288 с.
7. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. - Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. М. : Международные отношения, 1997. – 416 с.
8. Клинов В. Г. Мировые товарные рынки и цены : учебник / В. Г. Клинов, Л. С. Ревенко, Т. И. Ружинская; подред. Л. С. Ревенко. М.: МГИМО-Университет, 2012. – 498 с.
9. Крецу О. Латинская Америка: ТНК с государственным участием / О. Крецу, А. Захарцова // Мировая экономика и международные отношения. 2020. № 3. Т. 64. – С. 88-97.
10. Международный рынок услуг: учебник / под ред. В. А. Черненко. СПб.: Нестор-История, 2011. – 212 с.
11. Офіційний сайт World Intellectual Property Indicators 2019. – Текст : электронный // World Intellectual Property Organization. – 2019. URL: [https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo\\_pub\\_941\\_2019.pdf](https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2019.pdf)
12. Мировая экономика и международные экономические отношения. Полный курс: учебник / коллектив авторов, под ред. А. С. Булатова. - 3-е изд., стер. – Москва: Кнорус, 2019. – 230 с.
13. Офіційний сайт America's competitive crisis: confronting the new reality. – Текст: электронный // Council of competitiveness., Wash. – 1987. – P. 42. – URL: <https://eric.ed.gov/?id=ED283962>
14. Офіційний сайт World Trade Statistical Review 2019. URL: <https://www.wto.org/> (дата звернення 30.08.2021).

15. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. - URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua) (дата звернення 03.09.2021).
16. Офіційний сайт World investment report: Non-equity modes of international production and development/UNCTAD, UN, New York, Geneva. URL:[http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2011\\_en.pdf](http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2011_en.pdf) , 251 с.
17. Офіційний сайт The Global Competitiveness Report 2019. Klaus Schwab, World Economic Forum. URL:[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf), С. 298.
18. Ревенко Л. С. Новые реалии мировых товарных рынков / Л. С. Ревенко. – Москва : Изд-во «Аспект-Пресс», 2013. С. 70-75.
19. Річний звіт компанії «Enel SpA» за 2018 р. URL:[https://annualreport2018.enel.com/sites/enelar18/files/rfa\\_2018\\_eng\\_18giu\\_postass.pdf](https://annualreport2018.enel.com/sites/enelar18/files/rfa_2018_eng_18giu_postass.pdf) , 179 с.
20. Річний звіт компанії«Volkswagen Group» за 2019 р. URL:[https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2020/volkswagen/Y\\_2019\\_e.pdf](https://www.volkswagenag.com/presence/investorrelation/publications/annual-reports/2020/volkswagen/Y_2019_e.pdf)
21. Річний звіт компанії«Airbus SE» за 2018 р. URL:[https://annualreport.airbus.com/pdf/Complete\\_Annual\\_Report.pdf](https://annualreport.airbus.com/pdf/Complete_Annual_Report.pdf) , С.57
22. Структурні зміни у світовій торгівлі як чинник розвитку внутрішнього ринку України : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НААН України Т. О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2019. –350 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/310.pdf> (дата звернення 03.09.2021).
23. Фрумкина Р. М. Лингвистическая гипотеза и эксперимент. Гипотеза в современной лингвистике / отв. ред. Ю. С. Степанов. – М.: Наука, 1980. –183 с.
24. Хмелєвський С. В. Транснаціональні корпорації та глобалізація світової економіки. Збірник наукових праць студентів магістратури; ред. К. К. Рубішевська. К. : Ін-т економіки та права «Крок», 2002. – С. 289-305.
25. Cushman, D. O. «Real Exchange Rate Risk, Expectations and the Level of Direct Investment» in Review of Economics and Statistics, 67 (2), 1985. P. 297-308.
26. Elliott V. M., Hartarska V., Bailey C. Natural Resources Endowment and Economic Growth in the Southeastern United States /

V. M. Elliott, V. Hartarska, C. Bailey. – Текст : электронный // URL: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/9990/1/sp07el01.pdf>

27. Krugman, P., «Competitiveness: A Dangerous Obsession», Foreign Affairs , 1994, Vol. 73(2), P. 28-44.

28. Hymer, S., «The International Operations of Nation Firms: A Study of Foreign Direct Investment», Cambridge, MLT Press.1976.

29. Jansen M., Lee E. Trade and Employment. Challenges for Policy Research / M. Jansen, E. Lee. – A joint study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization. ILO, WTO. 2007. – 104 p

30. Porter, M. E. «The Competitive Advantage of Nations» Free: New York, 1990. URL: [http://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter\\_1990\\_-\\_the\\_competitive\\_advantage\\_of\\_nations.pdf](http://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf)

31. Vernon R. «International investment and international trade in the product cycle». Quarterly Journal of Economics 80, 1966. pp. 190-207.

© Литвиненко А.О., Литвиненко О.Д., 2021

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b>	3
<b>РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН, КОМУНІКАЦІЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИХ СТУДІЙ</b>	4
<b>Гірман А.П.</b> - к.пол.н., доцент, Університет митної справи та фінансів	
<b>РОЗДІЛ 2. КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ: ЗДОБУТКИ ТА ВИКЛИКИ</b>	38
<b>Торяник Ж.І.</b> - к.е.н, доцент,	
<b>Торяник І.В.</b> , Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна	
2.1. Організаційно-правове забезпечення корпоративної соціальної відповідальності	38
2.2. Сучасні моделі та державне регулювання КСВ: міжнародний та вітчизняний досвід	47
2.3. Аналіз стану соціально-відповідальної діяльності компаній	54
<b>РОЗДІЛ 3. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ</b>	69
3.1. Сучасні тенденції розвитку світової економіки в умовах глобалізації	69
<b>Литвиненко А.О.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,	
<b>Литвиненко О.Д.</b> - доцент, Державний біотехнологічний університет	
3.2. Еволюція ефективного розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації	80
<b>Литвиненко А.О.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,	
<b>Литвиненко О.Д.</b> - доцент, Державний біотехнологічний університет	
3.3. Сутність ТНК з державною участю у країнах Європи та вплив їх діяльності на світову економіку	87
<b>Литвиненко А.О.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С.Кузнеця,	
<b>Литвиненко О.Д.</b> - к.е.н., доцент, Державний біотехнологічний університет	

3.4.	Проблеми офшоризації в міжнародній економічній системі	110
	<b>Слав'юк Н.Р.</b> - к.е.н, доцент, <b>Загоруйко В.С.</b> - Національний університет «Києво-Могиллянська академія»	
	<b>РОЗДІЛ 4. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ</b>	133
	<b>Богородицька Г.Є.</b> - к.е.н., доцент, Університет митної справи та фінансів	
4.1.	Аналіз стану міжнародних торговельних відносин України 2004-2020рр.	133
4.2.	Сутність і структура міжнародної економічної безпеки держави та чинники впливу на неї	142
4.3.	Стратегічна взаємодія України з країнами-партнерами у сфері міжнародних торговельних відносин	146
4.4.	Стан та тенденції транскордонного співробітництва	162
	<b>РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ У РІЗНИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ</b>	172
5.1.	Стратегічні напрями забезпечення продовольчої безпеки України в умовах економічної інтеграції	172
	<b>Мостова А.Д.</b> - д.е.н., професор, Університет митної справи та фінансів	
5.2.	Розширення міжнародного співробітництва при реалізуванні інноваційної стратегії на підприємствах	197
	<b>Маслак О.О.</b> - д.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка» <b>Григоренко О.В.</b> - інженер, ДУ «Інститут регіональних досліджень ім.М.І.Долішнього» НАН України, <b>Маслак Т.О.</b> - аспірантка, Національний університет «Львівська політехніка»	
5.3.	Сучасні методи тарифного і нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні	210
	<b>Прокудін Г.С.</b> - д.т.н., професор, <b>Чупайленко О.А.</b> - к.т.н., доцент, Національний транспортний університет	

5.4.	Облік та особливості оподаткування послуг міжнародних транспортних перевезень <b>Живко З.Б.</b> - д.е.н., професор, Львівський державний університет внутрішніх справ, <b>Прокопишин О.С.</b> - к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, <b>Ковальова О.В.</b> - к.е.н., доцент, ХНАУ ім. В.В. Докучаєва	226
5.5.	Міжнародний маркетинг: сутність, еволюція розвитку, пріоритетні напрями розвитку в період кризи <b>Безугла Л.С.</b> - д.е.н., професор, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»	249
5.6.	Страховання ризиків сільськогосподарських підприємств <b>Антипенко Н.В.</b> - д.е.н., професор, Національний авіаційний університет	261
5.7.	Наслідки впливу пандемії Covid-19 на міжнародний туризм в Україні <b>Бондаренко Ю.Г.</b> - к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»	268
5.8.	Концептуальні засади сталого розвитку ринку готельних послуг <b>Нестеренко І.В.</b> - к.е.н., доцент, <b>Ковалевська Н.С.</b> - к.е.н., доцент, Державний біотехнологічний університет	277
<b>РОЗДІЛ 6. ПОШУК ШЛЯХІВ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</b>		293
6.1.	Теоретичні засади розвитку підприємництва в Україні <b>Бутенко Д.С.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця	293
6.2.	Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні <b>Бутенко Д.С.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця	303
6.3.	Бізнес-етика та ділові комунікації в підприємницькій діяльності <b>Бутенко Д.С.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені С. Кузнеця	330
6.4.	Розвиток ключових компетентностей підприємства шляхом перепроєктування його бізнес-процесів <b>Іпполітова І.Я.</b> - к.е.н., доцент, ХНЕУ імені Семена Кузнеця	342

**РОЗДІЛ 7. СТАНОВЛЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ 373**  
**БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ, ІННОВАЦІЙНІ**  
**ТЕХНОЛОГІЇ ТА ЦИФРОВІ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

**Крилова О.В.** – к.т.н., PhD, доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»

7.1. Еволюційний процес становлення міжнародної 373  
банківської системи: від витоків до сучасності

7.2. Банківські інновації та цифрові технології кінця ХХ- 384  
початку ХХІ ст.

7.3. Цифрова трансформація банківської діяльності 399

**РОЗДІЛ 8. ІНОЗЕМНІ ІНТЕРВЕНЦІЇ ЯК ФЕНОМЕН 413**  
**МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИКИ**

**Шуляк С.В.** -к. пол. н., доцент, Університет митної справи та фінансів

8.1. Іноземні інтервенції у внутрішні конфлікти: сутність, 413  
мотиви, форми

8.2. Турецька та іранська інтервенції у громадянську війну 427  
в Сирії

**РОЗДІЛ 9. ОСОБЛИВОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ПОЛІТИКИ 451**  
**КИТАЙСЬКОЇ НАРОДНОЇ РЕСПУБЛІКИ (КНР) У ХХІ**  
**СТ.**

**Комліченко А.А.** - викладач, Університет митної справи та фінансів

9.1. Геополітичне положення КНР на міжнародній арені у 451  
ХХІ ст.

9.2. Основні концепції зовнішньої політики КНР: 457  
теоретико-практичний вимір

9.3. Зовнішньополітична стратегія КНР у ХХІ ст. 461

9.4. Економічна складова зовнішньополітичної діяльності 471  
КНР



НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ  
ТА СУСПІЛЬНІ ВІДНОСИНИ:  
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ  
РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Головні редактори:

Савчук Лариса Миколаївна, к.е.н., професор,  
Національна металургійна академія України  
Корнєєв Максим Валерійович, д.е.н., професор,  
Університет митної справи та фінансів

Відповідальна за випуск: Вишнякова І.В.,  
к.е.н., доцент

Підписано до друку 28.10.2021р. Формат 60x84 1/16.  
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 28,36.  
Тираж 100 пр. Зам. №. 151

Видавництво «Пороги»,  
49000, м. Дніпро, пр-кт Дмитра Яворницького, 60.  
Свідоцтво суб`єкта видавничої справи  
серія ДК № 7 від 21.02.2000.

ISBN 978-617-518-410-3