

## Методологічні аспекти аналізу багатонаціональних підприємств

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

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

---

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

## Вступ

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

## Історичні обставини формування термінології

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

У першій половині 1970-х років у світовій літературі з'явилася перша хвиля фундаментальних досліджень фірм, які здійснювали ПІІ та міжнародне виробництво. Широкий науковий резонанс отримали монографії Р. Барнета та Р. Мюллера<sup>5</sup>, П. Баклі та М. Кессона<sup>6</sup>,

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

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

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

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

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

Л. Тернера<sup>7, 8</sup>, Дж. Стопфорда та Л. Велса<sup>9</sup>, Р. Гілпіна<sup>10</sup>, Дж. Даннінга<sup>11</sup>, Ф. Нікербокера<sup>12</sup>, а також піонерні статті С. Гаймера<sup>13, 14</sup>, Р. Вернона<sup>15</sup>. Одна із найбільших світових авторитетів у галузі історії міжнародного бізнесу М. Вілкінз протягом цих років опублікувала дві монографії-бестселери, в яких аналізувалась історія вивозу капіталу та зростання міжнародних фірм, починаючи з колоніальних часів до 70-х років ХХ ст.<sup>16, 17</sup>. У цих публікаціях використовувався термін *Multinational corporation (enterprise, firm, company)*, що перекладався як багатонаціональна корпорація (підприємство, фірма, компанія). Саме у цих дослідженнях було започатковано нові концептуальні підходи дослідження інтернаціоналізації фірм і прямих іноземних інвестицій, що, як буде надалі показано нами у цій статті, у подальшому склали архітектуру науки міжнародного бізнесу.

У 1973 році спеціальна група експертів ООН підготувала ґрунтовний огляд діяльності багатонаціональних підприємств, що вперше узагальнив кількісні оцінки їх діяльності та впливу на розвиток світової економіки. Це дослідження мало назву «Багатонаціональні корпорації та світовий розвиток» (*Multinational Corporations and World Development*) і було поширене як офіційний документ ООН. Згодом цей огляд був надрукований видавництвом Praeger Publishers окремою книгою і здобув світовий резонанс<sup>18</sup>. Фактично, дослідження експертів ООН було першим у світі фундаментальним емпіричним вивченням діяльності багатонаціональних фірм і викликало величезну хвилю подальших публікацій із цієї тематики. Протягом наступних десяти років ця публікація була найбільш цитованою дослідниками в сфері інтернаціоналізації виробництва та капіталу.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

national Corporations) або дуже подібні назви (багатонаціональні фірми, компанії, підприємства). Ранні теорії ПІІ та міжнародних фірм уперше обґрунтували прямі іноземні інвестиції як особливу форму вивозу капіталу, показали закономірності зарубіжних виробничих операцій фірм. Піонер цих досліджень С. Гаймер одним із перших звернув увагу на необхідність відзрізняти прямі іноземні інвестиції від портфельних, базуючись на критерії прямого контролю над зарубіжними активами. Він вважав, що фірми, які мають дочірні підприємства за кордоном, слід називати багатонаціональними компаніями<sup>19</sup>. Аналогічну термінологію використовував керівник його докторської дисертації Ч. Кіндлбергер, який у своїй теорії «монополістичних переваг» розвинув і посилив аргументи теорії ринкової влади С. Гаймера<sup>20</sup>.

Ще одну ранню теорію інтернаціоналізації виробництва та вивозу капіталу обґрунтував Р. Вернон. Він був залучений до одного із найбільших і тривалих в академічній історії проектів вивчення міжнародних операцій фірм («Проект Гарвардського університету з вивчення діяльності багатонаціональних фірм», 1963-1986 роки), який приділив особливу увагу термінології таких інституцій. Хоча найбільш інтернаціоналізовану групу міжнародних фірм цей дослідник називав глобальними компаніями, в цілому він остаточно закріпив назву багатонаціональних підприємств за фірмами, які здійснюють зарубіжні прямі інвестиції<sup>21</sup>. Надалі провідні авторитети в галузі міжнародного бізнесу, зокрема А. Ругман, М. Кессон, П. Баклі, Дж. Даннінг, підкреслювали точнішу змістовну основу назви багатонаціональні підприємства порівняно із іншими дефініціями цих фірм<sup>22</sup>.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Група латиноамериканських країн — членів угруповання Андського пакту з 1970 року намагалася встановити контроль над діяльністю іноземних компаній. У документах Комісії Картахенської угоди та «Андському кодексі регулювання іноземних інвестицій» (редакція 1970 року) вперше з'явилася класифікація міжнародних фірм на транснаціональні та багатонаціональні. Андський кодекс передбачав можливість встановлення санкцій проти іноземних філіалів, обмеження репатріації капіталу, реінвестування прибутків, регулювання використання зарубіжних кредитів і передачі технології від материнських фірм<sup>25</sup>. Між урядами деяких цих країн і міжнародними фірмами в цей час виникли гострі суперечки. Внаслідок цього, наприклад, на початку 1970-х років General Motors, Ford Motors, Exxon, Kodak та інші БНП відмовились від здійснення 84 інвестиційних проектів на

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

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

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

території країн цього угруповання<sup>26</sup>. Оскільки країни Андської групи створювали згідно з програмою інтеграційних заходів цієї організації свої спільні, так звані багатонаціональні фірми, вони запропонували назвати компанії промислово-розвинених країн, що мають зарубіжні філіали, транснаціональними фірмами (ТНК)<sup>27</sup>. Отже, головною ідеєю цієї ініціативи було розрізнення фірм промислово розвинутих країн і спільних фірм країн, що розвиваються. Додаткових політичних аргументів до позиції групи Андського пакту додало обговорення в Раді Безпеки ООН політики ІТТ у Чилі<sup>28</sup>.

Пропозиція групи Андського пакту була підтримана «Групою 77» (міждержавна організація країн, що розвиваються, яка діяла в рамках ООН). Радянський Союз також активно схвалив ініціативу латиноамериканських країн. Представники СРСР у групі експертів ООН підкреслювали необхідність розрізняти «імперіалістичні» та «неімперіалістичні» міжнародні компанії. Як свідчать архівні протоколи засідань комісії експертів ООН з багатонаціональних корпорацій, представники академічних кіл з промислово розвинутих країн висловлювали критику та сумнів у доцільності назви ТНК, оскільки всі бізнесові, наукові та статистичні публікації в цей час використовували термін багатонаціональні корпорації<sup>29</sup>. Після тривалих дискусій вищезгадана робоча група експертів (у якій переважали представники країн що розвиваються, і колишніх соціалістичних країн) погодилася із ініціативою латиноамериканських країн. З цього часу термін транснаціональні корпорації і став основним в офіційних документах та публікаціях ООН. В 1974 році була створена Комісія ООН по ТНК, а згодом Центр ООН по ТНК<sup>30</sup>.

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

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

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

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

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

<sup>30</sup> ECOSOC. Res. 1913(LVII) / ECOSOC.

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

ну назву таких фірм. У подальшому всі документи ОЕСР почали використовувати лише цей термін<sup>32</sup>. Світова Організація торгівлі (СОТ) в одному з перших, після свого створення, звітів «Торгівля та прямі іноземні інвестиції» (1996) також впровадила термін багатонаціональні корпорації (MNC)<sup>33</sup>. І у документах СОТ, і у виступах керівників цієї організації компанії, що здійснюють міжнародне виробництво, позначаються як багатонаціональні підприємства<sup>34</sup>. Генеральний директор СОТ Паскаль Ламі 9 лютого 2011 року у своїй доповіді підкреслював, що «Багатонаціональні корпорації відіграють головну роль у міжнародній торговій діяльності»<sup>35</sup>. Міжнародна організація праці (ІЛО) ще у 1972 році створила «Групу експертів з питань взаємозв'язку між багатонаціональними корпораціями та соціальною політикою», а в 1977 році прийняла «Тристоронню декларацію принципів, що стосуються багатонаціональних корпорацій і соціальної політики»<sup>36</sup>. Ця назва міжнародних фірм вживалася і надалі у документах цієї організації. В Європейському Союзі була також створена спеціальна група експертів (Multinational Enterprise Group), яка в структурі Євростату розробляє методологію ПІІ та збирає дані щодо багатонаціональних підприємств цих країн<sup>37</sup>.

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

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

<sup>33</sup> WTO. Trade and foreign direct investment. Geneva: WTO, 1996 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres96\\_e/pr057\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.htm)

<sup>34</sup> WTO. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. WTO, Geneva, 2019. — с. 76, 156, 157. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvc\\_dev\\_report\\_2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf)

<sup>35</sup> Lamy P. Sports equipment typifies new global production pattern [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl185\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl185_e.htm)

<sup>36</sup> ILO. Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy. International Labour Office, Geneva, Murch 2017 — с. 3. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---multi/documents/publication/wcms\\_094386.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf)

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

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

На початку 1970-х років в економічній літературі колишнього СРСР також з'явилися перші монографії та статті з проблематики багатонаціональних підприємств. Вони використовували два близьких терміни — «міжнародні корпорації» та «багатонаціональні корпорації». Це, зокрема, були праці І.Д.Іванова<sup>38</sup>, Т.Я. Белоус<sup>39</sup>, Н.А. Карагодіна<sup>40</sup>, А.З. Астаповича<sup>41</sup>, Г.Н.Климко<sup>42</sup> та інші<sup>43</sup>.

У другій половині 1970-х років були захищені перші дисертаційні роботи із цієї проблематики на здобуття ступеня доктора економічних наук (Г.Г.Чибриков<sup>44</sup>, Т.Я.Белоус<sup>45</sup>), які також теоретично и методологічно обґрунтовували назву міжнародні (багатонаціональні) корпорації, фірми, монополії.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>47</sup> Там само. С. 8.

<sup>48</sup> Там само. С. 8–9.



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

Для того, щоб теоретично обґрунтувати перехід на нову термінологію і пояснити дуальність назви фірм, що здійснюють ПІІ, у першій половині 1980-х років, у вітчизняній літературі була запропонована класифікація міжнародних компаній. Вона передбачала, що за приналежністю капіталу, компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації. При цьому аргументувалося, що між ними існують певні відмінності, тому доцільно виокремлювати ці два типи міжнародних фірм<sup>50</sup>.

Вважалося, що транснаціональні компанії — національні за капіталом і контролем, але міжнародні — за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, які виникли на базі ПІІ. Хоча такі корпорації створюють всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить виключно капіталу однієї країни. Позначення «транснаціональний» саме і підкреслювало зв'язок корпорації з капіталом конкретної нації. На відміну від транснаціональних, багатонаціональні фірми контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж мають міжнародне роззосередження акціонерного капіталу. Як приклад багатонаціональних фірм, називалися англо-голландські компанії «Ройял Датч/Шел» і «Юнілевер», німецько-бельгійська «Агра-Геварт», англо-італійська «Данлоп-Піредлі», англо-американсько-канадська «Інтернешнл Нікел Ко» та інші<sup>51</sup>.

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

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

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

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

різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням та крос-культурним менеджментом<sup>52</sup>. Зазначена вище класифікація фірм, що мають міжнародне виробництво, стала основною в українській науковій школі міжнародної економіки та бізнесу протягом 1990-х і першої декади 2000-х років. Вона увійшла як неодмінний постулат у численні підручники та навчальні посібники, наукові статті.

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

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

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

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

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

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

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

Флагмани світової науки із міжнародного бізнесу Дж. Даннінг<sup>54</sup>, П. Баклі<sup>55</sup>, А. Ругман<sup>56</sup> М. Кессон та інші завжди використовували у своїх книгах і статтях термін багатонаціональне підприємство (фірма). А. Ругман вважав, що термін багатонаціональне підприємство (*multinational enterprise*) є методологічно вдалішим і точніше відповідає сутності сучасних теоретичних знань про ці інституції, ніж термін транснаціональна корпорація (*transnational corporation*). Він приєднався до критики багатьох економістів щодо зловживання терміном транснаціональна корпорація і вважав, що прийняття цієї неправильної назви було помилкою спеціальної комісії ООН на початку 70-х років ХХ ст. Головним аргументом цієї критики є те, що термін транснаціональна корпорація акцентує увагу лише на виході фірми «за межі національних кордонів або виключно національних інтересів»<sup>57</sup>. Тому ця назва має політологічний характер і задовольняє лише дослідників політичних взаємозв'язків через державні кордони. З точки

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

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

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

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

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

А. Ругман одним із перших поставив під сумнів доцільність визначення назви фірми з міжнародним виробництвом на основі критерію, чи утворюються такі компанії внаслідок транскордонних злиттів, перехресного володіння (обміну) акціями фірм різної національної приналежності (наприклад, як Unilever та Shell), чи інтернаціоналізуються на основі органічного зростання та інвестицій материнської компанії у нові проекти. Він вважав, що такий підхід втрачає сенс у світі глобального переплетіння капіталів, коли національні коріння фірм відходять на другий план, а міжнародну експансію здійснюють не тільки гігантські компанії, а й сотні тисяч невеликих за розмірами фірм<sup>58</sup>.

### Зміна стереотипного уявлення про міжнародну фірму

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

Сучасні тенденції руху прямих іноземних інвестицій та процесу інтернаціоналізації підприємств яскраво підтверджують висновки теорії міжнародного бізнесу про пріоритетне значення багатонаціональності у термінологічному визначенні фірм, що здійснюють зарубіжну інвестиційно-виробничу діяльність. Низка останніх публікацій Р. Нарули, А. Вербеке<sup>60</sup>, П. Беміша, Д. Чакраварті<sup>61</sup> засвідчує, що багатонаціональність відіграє навіть набагато більшу роль, ніж вважалося раніше, в усіх ключових напрямках діяльності БНП і визначає їх головні конкурентні переваги. Це висуває нові вимоги та виклики подальшої еволюції теорії вивозу ПІІ та міжнародного виробництва. Як досліди-

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

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

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

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

ли Т. Да Сільва Лопес, М. Кессон, Г. Джонс в їх аналізі історичного розвитку міжнародного бізнесу, саме багатонаціональність підприємницької діяльності поступово змінювала дизайн зв'язків у мережевих структурах БНП, структуру їх штаб-квартир та загальну організаційну архітектуру<sup>62</sup>. Новітні форми організації бізнесу, як засвідчив Д. Лук'яненко, все більше обумовлюють його віртуалізацію, «коли при заміні старих структур губляться фізичні та правові характеристики компаній». Мережева організація створення вартості «призводить до розмивання кордонів між компаніями, зникнення традиційних рамок між внутрішніми та зовнішніми членами організації.., великими і малими фірмами»<sup>63</sup>.

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

Не дарма у перших теоретичних працях Р. Вернона<sup>64</sup>, Г. Перлмуттера<sup>65</sup>, С. Гаймера<sup>66</sup> ці автори відверто натякали, що міжнародні фірми — це, перш за все, американське явище. Для цих авторів БНП були символом американських фірм. А Дж. Даннінг свою піонерну дисертацію (у подальшому книгу) назвав «Американські інвестиції у британській обробній промисловості (1958)»<sup>67</sup>. У той час саме на матеріалах БНП США провадилися всі теоретичні та емпіричні дослідження інтернаціоналізації фірм. Але вже в 1970-ті роки ситуація різко змінилася. Тоді і надалі японські та європейські фірми відновили свої позиції та склали їм справжню конкуренцію. Загін міжнародних фірм уже набув справді мультинаціонального характеру.

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

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

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

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

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

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

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

зростання БНП, ці компанії поділяються на 4 групи — етноцентричні, поліцентричні, регіоцентричні та геоцентричні<sup>68</sup>. В часи, коли формувався термінологічний підхід до назви БНП, значна частина міжнародних за операціями фірм були етноцентричні. Це означало, що головним центром своєї діяльності та прийняття усіх рішень вони вважали країну базування. Команда вищих менеджерів складалася виключно з персоналу домашньої країни. При цьому, за висновком Д. Вітні, С.Захіра, всі стратегічні параметри компанії відображували пріоритетність домашньої країни та другорядність «інших країн». За кордоном ці фірми просто копіювали те, що вони робили вдома<sup>69</sup>.

Колишні колоніальні компанії країн-метрополій у видобувній промисловості є вдалим прикладом таких етноцентричних БНП. Іншим зразком таких етноцентричних фірм у 1960—1970-ті роках також були міжнародні фірми США, особливо у нафтогазовій промисловості. Як визнають Ф. Бергстен, Т. Моран, Т. Горст, не дивно, що такі міжнародні фірми інколи ставали провідником політики своєї домашньої країни, яка, своєю чергою, розглядала їх як ефективний інструмент зовнішньої політики<sup>70</sup>. Отже, політичний і національний компонент діяльності «ранніх» БНП був достатньо наочним. Термін «транснаціональна корпорація» в цих умовах віддзеркалював певний національно-політичний (етноцентричний) акцент цих фірм. Йшлося про те, що транснаціональні фірми рухаються через свої національні кордони, але залишаються, за висловом Дж.Бермана, «вірними громадянами своєї батьківщини»<sup>71</sup>. За цих обставин зрозуміла логіка представників групи країн, що розвиваються, які запропонували в комісії ООН з багатонаціональних корпорацій розрізняти міжнародні фірми промислово розвинутих капіталістичних країн і власні міжнародні фірми.

Сам Г. Перлмуттер ще в 1970-ті роки передбачав, що на зміну етноцентричним міжнародним фірмам прийдуть поліцентричні, а згодом регіо- та геоцентричні компанії, а багатонаціональність стане домінянтою їх стратегій, організаційних структур і філософії менеджменту<sup>72</sup>. Дослідження А. Ругмана, А. Вербеке<sup>73</sup> на початку 2000-х років засвідчили, що переважна більшість фірм, які мають міжнародне ви-

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

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

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

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

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

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

робництво, докорінно змінила свою стратегічну орієнтацію. Це, в основному, регіоцентричні міжнародні фірми, що оперують в одному або двох регіонах. Менша частина компаній є геоцентричними — це справжні глобальні компанії, які рівномірно розподіляють свої виробничі операції та збут по всіх регіонах. І зовсім невелика частка фірм орієнтується лише на свою домашню країну<sup>74</sup>. Отже, національно-ідеологічний аспект у діяльності більшості міжнародних підприємств майже не відчутний. Залишки етноцентричності компаній можна побачити хіба що у багатонаціональних фірм країн, що розвиваються, у видобувній промисловості, де держава має велику частку капіталу. Наприклад, нафтові гіганти Saudi Aramco, Pemex чи Petro China завжди враховують інтереси своєї країни базування навіть при здійсненні зарубіжної інвестиційної діяльності.

До другої світової війни і в перші повоєнні десятиліття архітектурами міжнародного виробництва були переважно великі фірми. Ототожнення БНП із фірмами-гігантами, таким чином, мало всі підстави. Експерти ООН в 1970-ті роки запропонували вважати, що «головною рисою багатонаціональних корпорацій є наявність серед них фірм крупного калібру...»<sup>75</sup>. Саме тому у першій доповіді експертів ООН із багатонаціональних корпорацій (1973 р.) згадувалися 650 найкрупніших БНП із продажами більш ніж 300 млн дол.<sup>76</sup>. Згодом, під час першої сесії комісії ООН з транснаціональних корпорацій, взагалі пропонувалося включити до лав ТНК лише 500 найбільших приватних компаній промислово-розвинутих країн<sup>77</sup>. У деяких футурологічних працях того часу навіть зазначалося, що у майбутньому виникне «надмонополія», коли сотня фірм стане економічним володарем усього світу. Наприклад, Г. Перлмуттер прогнозував у 1972 році, що через 30—40 років у світі будуть панувати «мультикраїнні або космополітичні супергігантські трансідеологічні фірми»<sup>78</sup>.

Комісія «Брандта», яка включала видатних економістів і політиків багатьох країн, на початку 1970-х років спеціально обговорювала питання щодо термінології міжнародних фірм. Вона також засвідчила, що типовим прикладом дискусій був розгляд ТНК як крупної фірми, яка оперує в видобувній або обробній промисловості та в багатьох країнах одночасно<sup>79</sup>.

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

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

<sup>76</sup> Там само. С. 127.

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

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

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

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

Але вже на початку 1990-х років стало зрозумілим, що група міжнародних фірм зростає надзвичайно швидкими темпами не за рахунок компаній-гігантів, а за рахунок так званих міжнародних нових фірм або фірм, народжених глобальними. На думку піонерів дослідження цих нетипових міжнародних фірм П. МакДугал та Б. Овіатта<sup>81</sup>, нові учасники інтернаціоналізації відрізнялися від «динозаврів» ранньої епохи інтернаціоналізації. Вони були середні або навіть малі за розмірами, гнучкі, високомобільні і надшвидкі щодо зарубіжної експансії. На початку в 1990-х років це навіть спричинило широку дискусію у світовій літературі із міжнародного бізнесу: чи це справжні БНП, чи зовсім нові форми інтернаціоналізації капіталу? Як зазначали з цього приводу одні із ініціаторів такої дискусії Г. Найт та Т. Кавузгіл, питання поставало так: чи повинна теорія міжнародного бізнесу бути докорінно зміненою, щоб пояснити ці незвичні форми інтернаціоналізації фірм<sup>82</sup>. Майже десять років серед фахівців із багатонаціональних фірм точилася жвава полеміка із цього питання. У 2000-ті роки інтернаціоналізація малих і середніх фірм стала масовим явищем, що дає підстави дослідникам вважати, що переважна частина (за кількістю) сучасних міжнародних фірм — це не гіганти, а фірми з середніми розмірами міжнародного виробництва.

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

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

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

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

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



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

Приватно-державні китайські міжнародні фірми у першій декаді 2000-х років мали вищі темпи зростання зарубіжних інвестицій, ніж суто приватні компанії<sup>84</sup>. Виникають такі складні форми інтернаціоналізації, як участь у ПІІ національних фондів суверенного багатства або участь у капіталі класичних БНП урядів інших країн (наприклад, арабських країн-членів ОПЕК). Хоча державні БНП унаслідок значного контролю урядів своїх країн, мають більшу етноцентричну орієнтацію, термінологічне протиставлення їх і приватних БНП напевно чи доцільно. Закономірності, форми та механізми інтернаціоналізації обох типів фірм стають усе більш схожими.

Первісна характеристика ТНК, як компаній виключно промислово розвинутих країн, також вже не відповідає реаліям. Вивіз капіталу із країн, що розвиваються, країн із транзитивними економіками та новими ринками стрімко зростає. Цей процес призводить до появи великої кількості нових міжнародних фірм. Для дедалі більшої кількості БНП країною походження є не індустріально розвинуті держави, а країни Азії, Африки та Латинської Америки. Тенденція набула такого поширення, що цій проблематиці був навіть присвячений спеціальний звіт ЮНКТАД із проблем міжнародних інвестицій<sup>85</sup>. У 2017 році серед 100 найбільших багатонаціональних підприємств і 8 мали первинне походження із країн, що розвиваються<sup>86</sup>. З цієї причини, колишня ініціатива латиноамериканських країн виокремити міжнародні фірми промислово розвинутих країн під особливою назвою ТНК втрачає сенс.

### **Додаткові аргументи теорії та практики міжнародного бізнесу**

#### *Чи легко визначити національність БНП?*

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

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

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

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

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

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

Наприклад, протягом десятиліть концерн Mannesmann був брендом німецької індустрії. Але в 2000 році британська Vodafone Group купила телекомунікаційну частину цієї промислової імперії за 190 млрд дол. (цей телекомунікаційний підрозділ був надзвичайно успішним і контролював, своєю чергою, підприємства не тільки у Німеччині, але й у Австрії, Італії та в самій Великобританії). Після цього німецьким акціонерам належало менше 26,3 % акцій (Deutsche Bahn — 18,17 % та Deutsche Bank — 8,1 %). Згодом інша частина концерну Mannesmann, що випускала труби, була придбана австрійським капіталом, який і досі є власником цього бренду. Але найцікавіший факт цієї історії полягає у тому, що навіть до поглинання, у 1999 році, найбільшим одноосібним акціонером Mannesmann була гонконзька Hutchison Whampoa (10,2 % капіталу). Формально значний пакет акцій концерну тримали німецькі інвестиційні фонди (25 %), але 60 % власності (!) цих фондів належало іноземним компаніям, у тому числі 40 % — інвестиційним фондам США та Великобританії<sup>87</sup>. Чи можна після цього назвати Mannesmann німецькою ТНК?

Гордість шведської промисловості концерн Volvo Group у 1999 році продав свій автомобільний підрозділ Volvo Cars американській корпорації Ford, а та, своєю чергою, у 2010 році продала його китайській компанії Zhejiang Geely Holding<sup>88</sup>. Бренд легкових автомобілів Volvo та їх виробництво зараз контролює ця китайська фірма. В цей же час французька Renault стала найбільшим акціонером підрозділу Volvo Group, що спеціалізувався на вантажних автомобілях (21,7 %). У 2018 році Volvo Group продала свій підрозділ Volvo Aero британській фірмі GKN, а в 2019 році Volkswagen стала власником 75 % акцій підрозділу групи Volvo — WirelessCar, який виробляє телематику для дистанційного керування автомобілями<sup>89</sup>. Отже, національна структура власності цього концерну постійно змінюється і її визна-

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

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

<sup>89</sup> АВ Volvo Company Report [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: [https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre\\_2018.pdf](https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre_2018.pdf).

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

### **Механізми «руйнування» однонаціонального характеру власності**

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

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

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

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

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

ливавсь у межах 400—600 млрд дол. У 2015—2017-х роках прямі іноземні інвестиції в придбання існуючих активів перевищили або були майже рівними обсягу ПІП у нові проекти<sup>92</sup>. Серед найбільш відомих мега-угод ЗІП були придбання SABMiller PLC (Велика Британія) компанією Anheuser-Busch Inbev (Бельгія, Бразилія, США) на суму 101 млрд дол.<sup>93</sup>, фармацевтичної фірми Allergan PLC (США) компанією Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль) на суму 39 млрд дол., поглинання ARM Holdings (Велика Британія) SoftBank Group (Японія) за 32 мільярди доларів, а також злиття американських багатонаціональних підприємств Dow Chemical та DuPont, внаслідок чого утворився один із найбільших у світі хімічних конгломератів вартістю 130 млрд дол.<sup>94</sup>. Технічно дуже часто здійснення таких транзакцій відбувається за рахунок обміну акціями (у різній пропорції) учасників ЗІП, тобто формується багатонаціональна структура їх капіталу.

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

### Податкові інверсії заплутують «національність компанії»

Інколи традиційна «національність» компанії штучно змінюється у зв'язку з її стратегією податкової інверсії. Такі стратегії набули поширення серед міжнародних фірм за останні двадцять років і передбачають, що компанія переносить свій податковий центр з держави, де вона заробляє велику частину своїх прибутків, в юрисдикцію з меншою податковою ставкою. При цьому компанія із країни із меншою податковою ставкою поглинає БНП у країні з більшою податковою ставкою (або відбувається злиття цих двох компаній). Головною (материнською) компанією після цього виступає фірма в юрисдикції із пільговим фіскальним режимом<sup>95</sup>. Передислокація (юридична) штаб-

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

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

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

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

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

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

### **Транзитні хаби ПІІ: зміна «національних костюмів»**

Існування транзитних пунктів проходження величезних обсягів ПІІ (наприклад, Гонконг, Сінгапур, Нідерланди, Ірландія, Люксембург або інші офшорні юрисдикції) також унеможлиблюють точне визначення національного походження капіталу значної кількості міжнародних фірм. Існує багато прикладів, коли зареєстровані тут БНП насправді належать групам власників зовсім інших країн<sup>98</sup>. Протягом останніх десятиліть величезні обсяги капітальних ресурсів направля-

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

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

<sup>98</sup> Hers J. The Role of Investments Hubs in FDI, Economic Development and Trade: Ireland, Luxembourg, Mauritius, the Netherlands, and Singapore. SEO-report (2018-40) [Електронний ресурс] / J. Hers, J. Witteman, W. Rougour. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40\\_The\\_Role\\_of\\_Investment\\_Hubs\\_in\\_FDI\\_Economic\\_Development\\_and\\_Trade.pdf](http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40_The_Role_of_Investment_Hubs_in_FDI_Economic_Development_and_Trade.pdf).

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

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

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

Таблиця 1

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

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

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

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

### Ланцюжки бенефіціарів-власників

Отже, питання національного «громадянства» БНП стає все більш складним і розмитим. Складність такого аналізу можна зрозуміти, якщо взяти до уваги, що 30 % усіх зарубіжних філіалів БНП знаходяться у безпосередній власності інших місцевих фірм країни, що приймає, а ось ці місцеві фірми-власники в кінцевому підсумку контролюються батьківськими компаніями БНП<sup>99</sup>. У 41 % іноземних філіалів національність безпосереднього і кінцевого власника не співпадають. Зарубіжні компанії багатонаціональних підприємств часто мають ланцюг власників різних національностей, який складно простежити та виявити кінцевих бенефіціарів. Компанія X країни А володіє компанією Y країни В, а ця компанія, своєю чергою, є власником фірми Z у країні С. Традиційна класифікація міжнародних фірм (їх розподіл на дві групи — транснаціональні та багатонаціональні щодо характеру власності) у цьому випадку не працює. Якщо дещо ускладнити ситуацію і припустити, що компанія Z побудувала підприємства у країні D, ситуація взагалі стає вкрай заплутаною. Переплетіння різнонаціональної власності вимагає більш адекватного відображення цього процесу у термінології та критеріях визначення компанії. Експерти ЮНКТАД вважають, що більше 40 % іноземних філій контролюються через такі складні вертикальні ланцюги з не менш, ніж трьома транзитними юрисдикціями<sup>100</sup>.

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

Таким чином, з точки зору аналізу власності та розподілу акціонерного капіталу, транснаціональність, тобто вихід фірми за її національні кордони, не може більше розглядатися у якості ключової риси таких фірм та визначати їх термінологічну класифікацію<sup>101</sup>.

### Багатонаціональність венчурних стартапів

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

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

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

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

народні нові підприємства» або фірми, що «народжені глобальними», мають на початку своєї надшвидкої інтернаціоналізації невеликий розмір, а часто й надалі залишаються такими. Як проаналізували Г. Найт та Т. Кавузгіл, фірми, народжені глобальними, *проголошують себе не транснаціональними, а виключно «багатонаціональними» інституціями*<sup>102</sup>. Це пов'язане не тільки з тим, що в структурі їх власників переважають венчурні інвестори багатьох країн, а й з тим, що вони відразу минають фазу етноцентричної стратегії і започатковують глобальний бізнес на основі багатонаціональних мереж виробничого аутсорсингу та сервісних послуг. Часто міжнародні стартапи за відносно короткий час кілька раз змінюють свою «національну прописку» та мажоритарних власників. Вони навіть фізично переміщують в інші країни свої головні компанії, пристосовуючись до вимог глобальної конкуренції<sup>103</sup>. Найбільший у світі оператор міжнародного голосового зв'язку компанія Skype зростала із стартапу, засновниками якого були партнери з естонською, шведською, датською національністю та американський венчурний капіталіст Говард Гартенбауер<sup>104</sup>. Skype відразу став багатонаціональним і за операціями, і за власністю. Але згодом відбулися кілька нових змін власників — компанія eBay (2005), група глобальних венчурних фондів (2009) і, нарешті, з 2011 року власником стала американська Microsoft. Центр компанії перемістився із Таллінна у Люксембург.

### Мережевий багатонаціональний процес створення знань

Мережевий характер створення інновацій сучасних міжнародних компаній ще більше «розмиває» їх приналежність до певних країн. Сучасна парадигма створення знань міжнародних фірм передбачає активну інтернаціоналізацію цього процесу. Піонерні дослідження Б. Когута, У. Зандера засвідчили, що визначальною рисою міжнародної фірми є особливий характер створення знань. На відміну від ситуації, яка існувала 40-50 років тому, головною ознакою сучасної міжнародної фірми є саме багатонаціональний характер цього процесу<sup>105</sup>. Заснована на знаннях теорія БНП аргументує, що зарубіжні підрозділи фірм створюють не менш важливі знання та компетенції цих фірм, ніж «домашні» підприємства материнської фірми. Більше того, як довели Н. Фосс і Т. Педерсон, ключові знання таких фірм ство-

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

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

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

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



рюють не тільки їх зарубіжні філіали, але й незалежні субпідрядні партнери багатьох країн<sup>106</sup>.

### **Багатонаціональні команди менеджменту**

Нарешті, багатонаціональність, а не транснаціональність стратегічного управління, організаційної культури та команд менеджерів є ще однією сутнісною характеристикою сучасних міжнародних фірм. За свідченням Г. Перлмуттера, транснаціональність команд менеджерів означає домінування організаційної культури країни базування. Це, як уже показано нами раніше, було ознакою ранніх міжнародних фірм, що мали етноцентричний характер. Ще на початку 1990-х років у світовій науковій літературі із стратегічного менеджменту БНП утвердилася думка, що фірми, які здійснюють міжнародне виробництво, навряд чи можна розглядати як категорію конкретної національної приналежності<sup>107</sup>. Ключовою рисою сучасних БНП є залучення із глобального ринку праці найбільш талановитих, обдарованих кадрів, формування багатонаціональних команд менеджерів, у тому числі найвищого рівня. Саме тому крос-культурний менеджмент набуває сьогодні надзвичайно важливого значення для ефективної роботи БНП і реалізації їх міжнародних стратегій.

### **Багатонаціональний процес створення вартості**

Але найвиразнішим свідченням пріоритетності багатонаціональності, як термінологічної ключової риси сучасних фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції та зарубіжну експансію, є *багатонаціональний процес створення вартості*. Теорія фрагментації міжнародного виробництва, різні течії якої розвивають Дж. Гроссман, Е. Россі-Хансберг<sup>108</sup>, Г. Джереффі, Т. Стерджін<sup>109</sup> та інші, охоплює дослідження функціональної та географічної сегментації операцій по збільшенню вартості товарів і послуг, просторової кластеризації діяльності фірм, економічної дистанції між зарубіжними локаціями та проблем стратегічного менеджменту мереж створення доданої вартості компаній. Враховуючи надбання цих сучасних досліджень, навряд чи вдалою буде спроба пояснити глобальні ланцюжки виробництва, постачання та аутсорсингу як «транснаціональні мережі». Куди логічніше виглядає визнання багатонаціонального характеру такої організаційної архітектури.

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

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

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

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

Глобальні ланцюжки створення вартості (ГЛСВ) сьогодні є основою організаційної побудови багатьох секторів світового господарства<sup>110</sup>. Вони функціонують як багатонаціональні мережеві структури, що закріплюють за кожною нацією лише частку процесу створення вартості. Фрагментація міжнародного виробництва суттєво змінила архітектуру світової економіки. Інколи БНП виступають лише «диригентами» таких вартісних ланцюжків. Практично всі дослідники міжнародного бізнесу погоджуються із думкою, що багатонаціональність створення вартості сьогодні виступає головною рисою організаційних, управлінських систем і стратегій міжнародних фірм. Тому ця фундаментальна характеристика повинна бути зазначена як пріоритетна риса сутності цих компаній і відображена в їх назві.

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

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

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

---

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

## Кількісні показники як критерії ідентифікації БНП

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

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

До кількісних індикаторів також можна віднести обсяг зарубіжного виробництва, ПП, активів, продажів, прибутків і частку цих показників у сукупних корпоративних даних. Кожний із цих показників по-своєму інформативний і дає статистичну характеристику окремих аспектів зростання та інтернаціоналізації фірм. Однак значення кількісних критеріїв не слід перебільшувати. Ці показники «міжнародності» достатньо умовні і розрізняються щодо окремих галузей і сфер діяльності. Ізольовано, у відриві від головних якісних характеристик, вони не можуть бути підставою для визначення БНП<sup>111</sup>.

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

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

<sup>112</sup> Курсів та жирний шрифт у тексті — позначено експертами ЄС

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

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

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

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

## Висновки

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

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

---

<sup>114</sup> ILO. Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy. International Labour Office, ILO, 2017. — С. 3 [Електронний ресурс] — Режим доступу: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---multi/documents/publication/wcms\\_094386.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf).

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

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

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

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

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

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

Отже, хоча й досі можна зустріти різні позначення фірм, що організують міжнародне виробництво, переважна кількість видань зарубіжної навчальної та наукової літератури з міжнародного бізнесу використовують поняття багатонаціональні підприємства або фірми. Одне із провідних видань ЮНКТАД із цієї проблематики «UNCTAD World Investment Report» відмовилось від назви ТНК і використовує в сучасних офіційних публікаціях цієї організації термін багатонаціональні підприємства<sup>115</sup>. Головний акцент у цій назві зроблено саме на багатонаціональності створення вартості, а не на одонаціональності походження або власності фірм. Світова організація торгівлі (СОТ) також перейшла від терміну ТНК до назви багатонаціональні підприємства (фірми). Здійснений нами частотний аналіз вживання цих дефініцій у документах СОТ, виступах і дискусіях членів цієї організації показав, що 81 % таких випадків (у 2000–2019 роки) припадає на назву БНП<sup>116</sup>. Всі останні звіти та доповіді СОТ містять виключно термін багатонаціональні підприємства (фірми)<sup>117, 118</sup>. Європейський союз у своїх офіційних публікаціях також використовує назву багатонаціональні підприємства.

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

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

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

<sup>117</sup> WTO. World Trade Report 2018 / WTO, Geneva, 2018. — С.18,108,109. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/world\\_trade\\_report18\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_trade_report18_e.pdf);

<sup>118</sup> WTO. World Trade Report 2017 / WTO, Geneva, 2017. — С.119,139. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report17\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report17_e.pdf)

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

### Список літератури

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

17. *Рогач О.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О.І. Рогач. — К.: Книга, 1994. — 385 с.
18. *Рогач А. И.* Экспансия международных монополий в развивающиеся страны Азии / А. И. Рогач. — К., 1987. — 236 с.
19. *Чибриков Г. Г.* Роль современных международных монополий в процессе интернационализации капитала и производства / Г. Г. Чибриков. — Изд-во МГУ, 1979. — 172 с.
20. Экспансия международных монополий в развивающиеся страны / Г. Н. Климко, А. И. Рогач, М. Я. Волков, М. В. Коллонтай. — Высшая школа, 1989. — 134 с.
21. АВ Volvo Company Report [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: [https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre\\_2018.pdf](https://run.unl.pt/bitstream/10362/49537/1/Onofre_2018.pdf).
22. *Avdjiev S.* Tracking the international footprints of global firms. / S.Avdjiev, M. Everett, P. Lane, H. Shin. // BIS Quarterly Review, 2018, March. — С.47-66.
23. *Barnet R.* Global Reach: The Rise of the Multinational Corporation / R. Barnet, R. Muller. — New York, 1974.
24. *Behrman J.* U.S. International business and governments / J. N. Behrman. — New York: McGraw-Hill Book Co, 1971. — 244 с.
25. *Bergsten C.F.* American Multinationals and American Interests / Bergsten C.F., Moran Th., Horst Th. — Wash., 1978. — 400 с.
26. *Bharat Rao.* Fusion of Disruptive Technologies: Lessons from the Skype Case // European Management Journal Volume 24, Issues 2–3 / Bharat Rao, Bojan Angelov, Oded Nov. — С. 174–188.
27. *Buckley P.* Internalization thinking: From the multinational enterprise to the global factory / P. Buckley. // International Business Review. — 2009. — №18. — С. 224–235.
28. *Buckley P.* The Contribution of internalisation theory to international business: New Realities and unanswered questions / P. Buckley. // Journal of World Business 2016, v.51. — С. 74–82.
29. *Buckley P.* The Future of the Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. — New York: The McMillan Company, 1976.
30. *da Silva Lopes T.* Organizational innovation in the multinational enterprise: Internalization theory and business history / T. da Silva Lopes, M. Casson, G. Jones // Journal of International Business Studies. — 2018. — С. 1–21.
31. DowDuPont Merger Successfully Completed [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://corporate.dow.com/en-us/news/press-releases/dowdupont-merger-successfully-completed>.
32. *Dunning J.* American Investment in British Manufacturing Industry / J. H. Dunning. — London, 1958.
33. *Dunning J.* (Ed.). International investment: selected readings / Dunning J. H. (Ed.). — Penguin, 1972.
34. *Dunning J.* The Theory of International Production / J. Dunning. // International Trade Journal. — 1988. — №3. — С. 17–26.
35. ЕС. Glossary: Multinational enterprise (MNE). Eurostat [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: [https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational\\_enterprise\\_\(MNE\)](https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Glossary:Multinational_enterprise_(MNE)).
36. ECOSOC. Res. 1913(LVII) / ECOSOC.



37. EU. Multinational Enterprise Groups and Their Structure. [Електронний ресурс] / EU // EUROSTAT — Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/multinational-enterprise-groups>
38. *Foss N. J.* Transferring Knowledge in MNCs: The Role of Sources of Subsidiary Knowledge and Organizational Context // *Journal of International Management*, vol. 8 / Foss N. J., Pederson T., 2002. — С. 49–67.
39. *Gereffi G.* The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. February 2005. — Vol.12. — 1 / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., 2005. — С. 78–104.
40. *Gilpin R.* US Power and the Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment / R. Gilpin, W. Gilpin. — New York: Basic Books, 1975.
41. *Grossman G.* Task trade between similar countries // *Econometrica*, Vol. 80. — № 2 / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg., 2012. — С. 593–629.
42. *Hers J.* The Role of Investments Hubs in FDI, Economic Development and Trade: Ireland, Luxembourg, Mauritius, the Netherlands, and Singapore. SEO-report (2018-40) [Електронний ресурс] / J. Hers, J. Witteman, W. Rougoor. — 2018. — Режим доступу до ресурсу: [http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40\\_The\\_Role\\_of\\_Investment\\_Hubs\\_in\\_FDI\\_\\_Economic\\_Development\\_and\\_Trade.pdf](http://www.seo.nl/uploads/media/2018-40_The_Role_of_Investment_Hubs_in_FDI__Economic_Development_and_Trade.pdf).
43. *Hopner M.* Revisiting the Mannesmann takeover: how markets for corporate control emerge // *European Management Review* (2006) 3 / Martin Hopner, Gregory Jackson., 2006. — С. 142–155.
44. *Hymer S.* The efficiency (contradictions) of multinational corporations. // *The American Economic Review*, 60(2) / S. Hymer., 1970. — С. 441–448.
45. *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976. — 253 с.
46. *Hymer S.* The internationalization of capital // *Journal of economic issues*, 6(1) / S. Hymer., 1972. — С. 91–111.
47. *Ilan Alon et al.* Chinese state-owned enterprises go global // *Journal of Business Strategy* 35.6 / Ilan Alon et al., 2014. — С. 3–18.
48. ILO. Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy [Електронний ресурс] / ILO // International Labour Office. — Geneva, 2017. — Режим доступу до ресурсу: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---multi/documents/publication/wcms\\_094386.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---multi/documents/publication/wcms_094386.pdf).
49. *Ingram G.* Expropriation of U.S. Property in South America / G.M. Ingram. — New York: L., 1974. — С. 303–304.
50. Is Volvo Swedish or Chinese? // *The Wall Street Journal*, July 12, 2011.
51. *Kindleberger C.* American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven and London / Ch. Kindleberger. — Yale University Press, 1969. — 210 с.
52. *Knickerbocker F.* Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise / F. T. Knickerbocker. — Cambridge, MA: Harvard Business School Division of Research, 1974.
53. *Knight G.* Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm / G. Knight, T. Cavusgil // *Journal of International Business Studies*, 2004, vol.35. — С. 124–141.

54. *Knight G., Cavusgil T.* // The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory. *Advances in International Marketing* / G. Knight, S. Cavusgil., 1996. — С. 8, 11–26.
55. *Kogut B.* Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation // *Journal of International Business Studies*, Vol. 24 / B. Kogut, U. Zander., 1993. — С. 625–646.
56. *Lamy P.* Sports equipment typifies new global production pattern [Електронний ресурс] / P. Lamy — Режим доступу до ресурсу: [https://www.wto.org/english/news\\_e/sppl\\_e/sppl185\\_e.html](https://www.wto.org/english/news_e/sppl_e/sppl185_e.html).
57. *Marples D. J.* Corporate expatriation, inversions, and mergers: Tax issues. [Електронний ресурс] / D. J. Marples, J. G. Gravelle. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: [https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2329&context=key\\_workplace](https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.com.ua/&httpsredir=1&article=2329&context=key_workplace).
58. Multinational enterprise regional management centres: Characteristics and performance / D.Chakravarty, Y. Hsieh, A. Schotter, A. Beamish // *Journal of World Business* / D.Chakravarty, Y. Hsieh, A. Schotter, A. Beamish., 2017. — С. 296–311, 52 (2).
59. *Narula R.* Making internalization theory good for practice: the essence of Alan Rugman's contributions to international business J / R. Narula, A. Verbeke // *Journal of World Business*, 50 (4) / R. Narula, A. Verbeke., 2015. — С. 612–622.
60. NSRGY — Nestle SA Shareholders [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=NSRGY&subView=institutional>.
61. *Nurin T.* It's Final: AB InBev Closes On Deal To Buy SABMiller. [Електронний ресурс] / T. Nurin // *Forbes*. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.forbes.com/sites/taranurin/2016/10/10/its-final-ab-inbev-closes-on-deal-to-buy-sabmiller/#72c4188b432c>.
62. *OECD.* OECD Guidelines for Multinational Enterprises. 2011 Edition [Електронний ресурс] / OECD — Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/daf/inv/mne/48004323.pdf>.
63. *OECD.* The OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Texts [Електронний ресурс] / OECD — Режим доступу до ресурсу: <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf>.
64. *Oviatt B.* Toward a theory of international new ventures. // *Journal of International Business Studies*, 25 / B. Oviatt, P. McDougall., 1994. — С. 45–64.
65. *Perlmutter H.* The Multinational Firms and Future // *The Annals of The American Academy* / H. Perlmutter., 1972. — С. 139–152.
66. *Perlmutter H.* The tortuous evolution of the multinational corporation. // *Columbia Journal of World Business* / H. V. Perlmutter., 1969. — С. 9–18.
67. *Rasmussen E.* The emergence of the lean global startup as a new type of firm. // *Technology Innovation Management Review*, 5(11). / E. Rasmussen, S. Tanev., 2015.
68. *Rugman A.* A new perspective on the regional and global strategies of multinational services firms // *Management International Review* 48(4) / A. Rugman, A. Verbeke., 2008. — С. 397–411.

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

89. *Vernon R.* Sovereignty at bay: The multinational spread of U. S. Enterprises / R. Vernon. — New York: Basic Books, 1971. — 336 с.
90. *Westney D.* The multinational enterprise as an organization // The Oxford handbook of international business 1 / D. Westney, S. Zaheer., 2001. — С. 101–124.
91. What Kind Of Shareholder Owns Most Nestlй SA (VTX:NESN) Stock? [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://finance.yahoo.com/news/kind-shareholder-owns-most-nestl-090905442.html>.
92. *Wilkins M.* The emergence of multinational enterprise: American business abroad from the colonial era to 1914. / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1970.
93. *Wilkins M.* The maturing of multinational enterprise: American business abroad from 1914 to 1970 / M. Wilkins. — Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974.
94. WTO. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. [Електронний ресурс] / WTO. — Geneva, 2019. — Режим доступу до ресурсу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvc\\_dev\\_report\\_2019\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvc_dev_report_2019_e.pdf).
95. WTO. Trade and foreign direct investment [Електронний ресурс] / WTO. — Geneva, 1966. — Режим доступу до ресурсу: [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres96\\_e/pr057\\_e.html](https://www.wto.org/english/news_e/pres96_e/pr057_e.html)
96. *Xiaoming H.* The renaissance of state-owned multinationals // Thunderbird International Business Review 58.2 / H. Xiaoming, L. Eden, M. Hitt., 2016. — С. 117–129.

Стаття надійшла до редакції 14.07.2019.