

УДК 339.92(075.8)

МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INTERNATIONAL PRODUCTION OF MULTINATIONAL ENTERPRISES

МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРОИЗВОДСТВО МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рогач О.І.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: alex_rogach@ukr.net

Rogach O.

Doctor of Science, Professor, Head of the International Finance Department of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv. E-mail: alex_rogach@ukr.net

Рогач А.И.

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. E-mail: alex_rogach@ukr.net

Анотація. В статті аналізується сутність та масштаби міжнародного виробництва багатонаціональних підприємств (БНП). Розглядаються питання методології та термінології визначення багатонаціональних підприємств, еволюція поглядів у світовій та вітчизняній економічній літературі з цього питання. Обґрунтовується, що поняття багатонаціональності є ключовою ознакою сучасних міжнародних фірм, головною рисою процесу створення вартості в їх глобальних ланцюжках та однією із найважливіших конкурентних переваг цих фірм над національними компаніями. Показаний розвиток теорії фрагментації міжнародного виробництва та термінології глобальних ланцюжків створення вартості, розкрито роль багатонаціональних фірм у світовому господарстві, теоретичні макроекономічні оцінки наслідків участі країн у процесах фрагментації міжнародного виробництва. Розкрито сучасні тенденції збільшення міжнародного виробництва, показано особливості динаміки припливу нових щорічних прямих іноземних інвестицій та інших показників міжнародного виробництва багатонаціональних підприємств. Аргументовано висновок, що причинами такої різної динаміки є особливості фінансування зарубіжних філіалів БНП після світової фінансової кризи та розвиток мережевих аутсорсингових механізмів екстерналізації міжнародного виробництва.

Ключові слова: багатонаціональні підприємства, фрагментація міжнародного виробництва, прями іноземні інвестиції, глобальні ланцюжки створення вартості.

Abstract. The article analyzes the essence and scale of multinational enterprises (MNEs) international production. The questions of methodology and terminology of MNEs definition, evolution of views as well as the main approaches on this issue in the world and domestic economic literature are considered. It is argued that the concept of multinationality is a key attribute of modern international firms, the main feature of creating value process in their global chains and one of the most important competitive advantages of these firms over national companies. The development of the international production fragmentation theory and the terminology of global value chains is shown, as well as theoretical macroeconomic

assessments of fragmentation and global value chains on the participating countries. Also paper shows the role of multinational firms in the world economy, modern tendencies of international production, dynamics of new annual foreign direct investments inflow and other indicators of the international production of multinational enterprises. It is argued that the reasons for a different trends of such indicators dynamics are the peculiarities of MNEs foreign affiliates financial mechanism after the global financial crisis and the development of network outsourcing mechanisms for the externalization of international production.

Key words: *multinational enterprises, international production fragmentation, foreign direct investment, global value chains.*

Аннотация. *В статье анализируется сущность и масштабы международного производства многонациональных предприятий (МНП). Рассматриваются вопросы методологии и терминологии определения многонациональных предприятий, эволюция взглядов в мировой и отечественной экономической литературе по этому вопросу. Обосновывается, что понятие многонациональности является ключевым признаком современных международных фирм, главной чертой процесса создания стоимости в их глобальных цепочках и одним из важнейших конкурентных преимуществ этих фирм над национальными компаниями. Показаны развитие теории фрагментации международного производства и терминологии глобальных цепочек создания стоимости, теоретические макроэкономические оценки последствий участия стран в процессах фрагментации международного производства. Раскрыты роль многонациональных компаний в мировом хозяйстве, современные тенденции увеличения международного производства, особенности динамики притока новых ежегодных прямых иностранных инвестиций и других показателей международного производства многонациональных предприятий. Аргументирован вывод, что причинами такой разной динамики являются особенности финансирования зарубежных филиалов БНП после мирового финансового кризиса и развитие сетевых аутсорсинговых механизмов экстернализации международного производства.*

Ключевые слова: *многонациональные предприятия, фрагментация международного производства, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки создания стоимости.*

Постановка проблеми. Міжнародне виробництво багатонаціональних фірм (БНП) набуло глобального масштабу. Воно охоплює практично всі країни світу і поширюється на нові галузі та сфери діяльності. Провідні багатонаціональні фірми виступають організаторами та координаторами глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ), куди включають не тільки власні філії, а й численних партнерів-субпідрядників.

В економічній літературі використовуються різні терміни для позначення таких міжнародних компаній, що вимагає узагальнення та уніфікації методологічних підходів до їх визначення. Це також обумовлено новими явищами у сучасній інтернаціоналізації капіталу та виробництва, наприклад, розвитком нових організаційних та інституційних систем міжнародного виробництва, переходом більшості БНП до мережевих каналів створення знань, фрагментацією виробництва, появою малих і середніх БНП, що надзвичайно швидко інтернаціоналізуються. З огляду на це, важливим етапом розвитку сучасної теорії багатонаціональних фірм стала поява декількох течій економічних досліджень, що охоплюють питання фрагментації міжнародного виробництва та особливостей організації та управління мережевими системами міжнародного виробництва.

Мета статті. Показати еволюцію термінології міжнародних підприємств, причини вживання таких понять як «транснаціональна корпорація» та «багатонаціональне підприємство». Розкрити особливості новітніх підходів до

вивчення сутності БНП, зокрема фрагментації їх міжнародного виробництва та організації глобальних ланцюжків створення вартості. Виявити особливості сучасної динаміки міжнародного виробництва та пояснити процеси уповільнення припливу нових щорічних ПІ та розвитку ГЛСВ.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх десятиріч, як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилися значною кількістю змістовних досліджень теоретичних аспектів міжнародного виробництва, вивозу капіталу, інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності корпорацій. Разом з тим, складність і багатогранність багатонаціональних фірм, динамічність і модифікація багатьох сторін їх діяльності обумовили різні теоретичні підходи до аналізу їх сутності.

В світовій економічній літературі зустрічаються декілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (*багатонаціональні, міжнародні, транснаціональні, глобальні, наднаціональні, супернаціональні, інтернаціональні і т.д*). Такі компанії зареєстровані в одній країні, але здійснюють виробництво та інші ділові операції в інших країнах.

Піонерні роботи С.Гаймера започаткували в 60 – 70-ті роки ХХ ст. дослідження ПІ як нового спеціального напрямку економічної теорії. С.Гаймер одним з перших звернув увагу на необхідність розрізняти прямі іноземні інвестиції від портфельних, базуючись на критерії прямого контролю над зарубіжними активами. Він назвав фірми, що мають дочірні підприємства за кордоном, багатонаціональними компаніями [1, с.23-50]. Аналогічну термінологію використовував Ч.Кіндлбергер, якій в своїй теорії «монополістичних переваг» розвинув і посилив аргументи теорії ринкової влади С. Гаймера [2]. Ще одну ранню теорію інтернаціоналізації виробництва та вивозу капіталу розвивав Р.Вернон [3, с.190-207]. Хоча найбільш інтернаціоналізовану групу міжнародних фірм цей дослідник називав глобальними компаніями, в цілому він остаточно закріпив назву багатонаціональних підприємств за фірмами, що здійснюють зарубіжні прямі інвестиції [4, с.256-258].

Термінологія компаній, що здійснюють міжнародне виробництво

Історично в 1980-1990-ті роки у вітчизняній літературі склалася думка, що за приналежністю капіталу, компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на 2 види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації. При цьому вважалося, що між ними існують певні відміни, тому доцільно виокремлювати ці два типи міжнародних фірм.

Вважалося, що транснаціональні компанії – національні по капіталу та контролю, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі ПІ. Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить капіталу однієї країни. Позначення “транснаціональний” саме і підкреслювало зв’язок корпорації з капіталом конкретної нації.

Щоб обґрунтувати доцільність такого поділу, наголошувалося, що багатонаціональні компанії, на відміну від транснаціональних, контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж мають міжнародне розосередження акціонерного капіталу. Прикладом багатонаціональних компаній можуть бути англо-голландські компанії “Роял Датч/Шел” та “Юнілевер”, німецько-бельгійська “Агра-Геварт”, англо-італійська “Данлоп-Пірееллі”, англо-американсько-канадська “Інтернешнл Нікл К^о” і т.п.

На користь вище зазначеного поділу назв компаній часто вказувалось те, що більшість сучасних корпорацій, що мають зарубіжні філії, є за контролем однонаціональні (американські, британські, японські і т.п.), тобто мають форму БНП. Кількість же багатонаціональних корпорацій достатньо невелика. Це обумовлено тим, що об’єднання капіталів різних країн для організації глобально функціонуючої

корпорації – справа досить складна. Тут часто виникають проблеми, пов'язані з різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням і т.п.

В перших фундаментальних дослідженнях експертів ООН, що з'явилися в 70-х роках ХХ ст., всі компанії, що здійснювали міжнародне виробництво, називалися багатонаціональними (Multinational Corporations), або скорочено БНК (англ. – MNC). Але в подальшому, багаточисельні огляди та дослідження експертів ООН почали вживати тільки одне термінологічне позначення – транснаціональна корпорація (Transnational Corporation) – скорочено ТНК. Формально зміна цієї назви була викликана проханням групи латиноамериканських країн (групи Андського пакту), що створювали спільні, так звані “багатонаціональні” фірми згідно з програмою інтеграційних заходів Андського пакту і не хотіли, щоб такі компанії плутали з міжнародними корпораціями промислово-розвинутих країн.

Разом з тим, на думку експертів ООН, нова назва більш точно, конкретно відображала головну особливість компаній, що здійснювали ПІ та міжнародне виробництво: перенесення бізнесу за національні кордони своїх домашніх країн. Відтоді позначення ТНК (TNC) стало вживатися в офіційних виданнях ООН, зокрема ЮНКТАД, його використовував найбільш авторитетний міжнародний аналітичний та статистичний огляд із проблем ПІ World Investment Report протягом майже тридцяти років.

Але теоретичні дослідження сутності, причин появи міжнародних фірм не довели вагомі аргументи для поділу їх на транснаціональні та багатонаціональні компанії. Навпаки, практично всі школи економічних досліджень теорії міжнародного підприємства робили висновок про однотипність якісних рис цих фірм. Тому практично всі фундаментальні теорії міжнародних фірм продовжили вживати термін багатонаціональні компанії (підприємства, фірми, корпорації).

Практика міжнародного бізнесу та надзвичайно високі темпи процесу інтернаціоналізації фірм в останні десятиліття також поставили під сумнів доцільність вище наведеної типології міжнародних компаній. З 80-х років ХХ ст. переважна частина ПІ часто набувала форму злиттів та поглинань, що значно ускладнювало національну ідентифікацію міжнародної фірми. В результаті цього взаємне переплетення капіталу набуло небачених раніше розмірів. Воно супроводжується обміном акцій між компаніями, що об'єднуються, або створенням спільних компаній, які виконують функції оперативних холдингів, та, як правило, доповнюється “пакетом угод” про спільне використання виробничих потужностей філій, координацію наукових розробок та розподіл ринків збуту. Транскордонні злиття виступають сьогодні, таким чином, одним із головних шляхів створення багатонаціональних компаній. Саме так, наприклад, були створені багатонаціональні корпорації DaimlerChrysler, або ABInBev, що об'єднали відомі БНП США, ФРН, Бельгії.

В умовах глобалізації світової економіки все більше корпорацій продають свої акції на міжнародних фондових біржах (стратегія так званої глобальної емісії). Зростаюча інтеграція міжнародних фінансових ринків значно посилює тенденцію розмиття національної приналежності. Такі міжнародні корпорації, як Sony, Toyota Motor, Fiat, KLM, British Petroleum, Daimler продають свої акції на Нью Йоркській фондовій біржі. В той же час акції американських корпорацій IBM, General Motors та інших входять в лістинг Лондонської, Брюссельської, Паризької, Франкфуртської фондових бірж. Транскордонний лістинг ще більше ускладнює визначення національної «прописки» корпорацій. Власниками цих акцій стають резиденти різних країн.

Інтернаціоналізація середніх та малих фірм, розповсюдження глобальних стартапів дали поштовх новому феномену, якій отримав назву «народжені глобальними», або «міжнародні нові підприємства». Це явище надавало додаткові аргументи

відмовитись від колишньої класифікації ТНК та БНК та застосовувати більш нейтральну «усереднену» дефініцію цих фірм.

Нарешті, переважна частина сучасних теоретичних досліджень міжнародних підприємств та емпіричних тестів їх зарубіжної діяльності показала що саме «багатонаціональність», тобто приналежність до багатьох країн, а не «транснаціональність, тобто експансія через національні кордони, є однією із головних переваг цих підприємств над їх чисто національними конкурентами. Така багатонаціональність створює якісно нові риси конкурентних переваг БНП – від глобальних джерел аутсорсингу знань та інновацій та зв'язків із мережами клієнтів та споживачів різних країн до інтернаціональних крос-культурних команд менеджерів. Тому визначення таких підприємств саме *багатонаціональними* дозволяє побачити та більш повно відобразити сучасні ключові переваги таких фірм.

Зважаючи на всі ці аргументи та тенденції, експерти ЮНКТАД із прямих іноземних інвестицій та міжнародних фірм вирішили надалі використовувати в офіційних публікаціях цієї організації термін *багатонаціональні підприємства* [5, с.18]. Головний акцент в цій назві робиться на саме на багатонаціональності, а не однонаціональності фірм.

Таким чином, хоча і досі в навчальній та науковій літературі можна зустріти різні назви фірм, що здійснюють міжнародне виробництво на основі ПП, ми вважаємо доцільним вживати термін БНП як загальний синонім міжнародних корпорацій.

Фрагментація міжнародного виробництва

В останні двадцять років відбуваються значні зміни в міжнародному виробництві багатонаціональних підприємств. Ці зміни стосуються як організації створення вартості, так і форм контролю над цим процесом [6, с. 224-225]. Вони охоплюють виробничу, інституційну та організаційну структуру БНП, які організують своє виробництво у вигляді глобальних вартісних мереж (Global value chains – GVC).

Відбувається подрібнення процесу створення вартості і виділення все більш вузьких функціональних стадій, сегментів міжнародного виробництва товарів та послуг. Такі зміни глобальної діяльності БНП отримали в економічній літературі назву фрагментація міжнародного виробництва [7, с. 1979-1980]. Така «тонка нарізка» міжнародного виробництва БНП спочатку охопила електроніку, ІТ індустрію, електротехнічну та автомобільну галузі. Згодом фрагментація почала розповсюджуватися і на інші сектори виробництва товарів та послуг, наприклад, хімічну, фармацевтичну, машинобудівну промисловість, сектор бізнес послуг та фінансового сервісу.

Сьогодні в глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) БНП втягнуті сотні тисяч фірм майже всіх країн світу. Деякі країни вже відчули значний вплив фрагментації міжнародного виробництва. Вони отримали додаткові переваги та розвинули свій експортний потенціал. Інші країни тільки почали активно включатися в мережі виробництва багатонаціональних підприємств, а деякі відчувають значні складнощі участі в цьому процесі.

Поняття фрагментації виробництва введено в науковий обіг Рональдом Джонсом та Генріхом Кежковським в 1990 році [4, с. 32-34]. Хоча ці автори не розробили формальну теорію, вони вперше обґрунтували модель фрагментації, в якій різні «виробничі блоки» були пов'язані із сектором послуг (особливо в сфері транспорту, зв'язку та інформаційних технологій). Відповідні сектори послуг необхідні для координації або об'єднання сегментів виробничої діяльності, які розташовуються в різних місцях. Ключовою ідеєю гіпотези фрагментації Джонса та Кежковского було те, що загальні витрати координованих численних видів діяльності у різних пунктах низько-витратного виробництва будуть нижчими, ніж загальні витрати інтегрованого (об'єданого) виробництва в одному місці.

Термін вартісний ланцюжок (value chain) був вперше запропонований М. Портером в його книзі «Конкурентна перевага: досягнення та утримання високого результату» (1985) [9]. Будь-яка фірма не є безсистемним зосередженням обладнання, людей, ресурсів. Вона будується на послідовності та системності певних стадій діяльності. Кожна стадія створює свою вартість (цінність), яка включається в загальну вартість продукту (послуги). Така систематична та послідовна діяльність дозволяє фірмі створювати товари та послуги, які корисні споживачам. Здатність фірми ефективно організувати такі стадії створення вартості, координувати їх та управляти ними є однією із її важливих конкурентних переваг. Всі ці види діяльності фірми складають так званий вартісний ланцюжок (ланцюжок цінностей).

Вартісний ланцюжок за Портером – це сукупність заходів, які організація проводить для створення вартості (цінності) для своїх клієнтів. Цей вчений запропонував загальну модель такого ланцюжка, яка включає базові елементи типової бізнес діяльності та зв'язок між ними. Портер відзначає, що вартісні ланцюжки в одній галузі мають однакову структуру, проте у основних конкурентів вони, як правило, мають відмінні риси. Такі відмінності стосуються диференціації продуктів, використання різних типів напівфабрикатів, географічного розташування виробничих операцій та каналів дистрибуції. Цей вчений називає такі відмінності «ключовим джерелом конкурентної переваги», а саму діяльність фірм по створенню вартості – «дискретними будівельними блоками» їх конкурентної сили.

На початку 1990-х років Гаррі Джереффі та інші вчені розробили підхід, який називався «глобальні товарні ланцюжки». Він пов'язав концепцію ланцюжків створення доданої вартості із глобальною організацією галузей промисловості і став основою нової школи досліджень даної проблематики. Цей напрям економічних публікацій також підкреслював важливість транскордонної координації діяльності фірми і все більше значення нових глобальних покупців, як головних рушійних сил формування фрагментованих мереж міжнародного виробництва [10, с. 47-61].

Згодом Гаррі Джереффі, Тімоті Стерджен, Джон Гампрі, Джон Лі та їх послідовники розвинули інституціональну та управлінську течію дослідження фрагментації міжнародного виробництва [11, с. 80-95]. В центр свого аналізу ці вчені поставили не розробку моделей торгівлі за завданнями, а вивчення структури фрагментованого міжнародного виробництва, ролі його учасників та особливостей процесу координації та управління в глобальних ланцюжках створення вартості БНП.

Хоча перші публікації з проблем фрагментації виробництва та вартісних ланцюжків появилися в 1990-ті роки, надалі корисний теоретичний аналіз формування глобальних ланцюжків створення вартості дали праці П. Антраша, Л. Гарікано, Е.Россі-Гансберга [12, с. 32-33]. Так, Гроссман та Россі-Гансберг запропонували термін «торгівлі за завданнями» («trade in task»), що характеризує розподіл виробничих функцій на окремі фрагменти, та зробили модель фрагментованого виробництва, де кожна країна виконує одну функцію в виробництві та продажі товару [13, с. 594-597]. У.Кохлер та Г.Егер досліджували теоретичні аспекти офшорингової торгівлі між країнами із різним забезпеченням факторами виробництва [14, с. 794-795; 15, с. 190]. Важливим питанням також було вивчення розподілу вигод від фрагментації, особливо між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Цей напрям досліджень розвинули представники міжнародної політичної економії Р.Болдуїн, Ф.Роберт-Нікуд [16].

Мікроекономічні підходи до дослідження ГЛСВ передбачали вивчення структури обміну товарами між її учасниками, архітектури зв'язків між головними компаніями-флагманами та субпідрядними виконавцями окремих робіт [17, с. 2-10]. Було доведено, що вертикальна інтеграція посилює внутріфірмову торгівлю проміжними продуктами та обумовлює коопераційні потоки товарів в глобальних ланцюжках. Як зазначили К.

ДеБеккер та С. Міродот, ці потоки мають різну траєкторію, так звані upstream і downstream, і різний вплив на створення нової вартості [18, с. 2-5].

Особливу важливість набувають питання методології дослідження глобальних ланцюжків вартості, підрахунку внутрішньої та іноземної доданої вартості. Цим питанням присвячені останні публікації експертів ЮНКТАД та багатьох інших дослідників глобальних ланцюжків створення вартості БНП [19]. Вважається, що чим більшим є показник іноземної доданої вартості, тим в більшій мірі країна втягнута у глобальні ланцюжки багатонаціональних підприємств.

Масштаби та динаміка міжнародного виробництва

За останні десятиріччя міжнародне виробництво багатонаціональних продовжує зростати. Хоча міжнародна статистика не надає точних даних щодо кількості цих компаній, за оцінками, чисельність материнських БНП давно перевищила поріг 100000, а кількість їх зарубіжних філіалів оцінюється більш ніж 1млн. одиниць. Питома вага валової продукції багатонаціональних фірм в світовому ВВП сягає 25%, світовій торгівлі 65%.

Співвідношення продаж зарубіжних філіалів БНП до світового ВВП склало в 2016 році 50%. На ці підрозділи багатонаціональних фірм припадає 33% світового експорту. Приблизно половина обсягу торгівлі БНП відбувається між батьківськими компаніями та зарубіжними філіями, або між останніми. На багатонаціональні компанії припадає 80 % світових науково-дослідних робіт. До 9/10 руху технології між США, Німеччиною, Японією набуває форми внутрішньо фірмових технологічних трансфертів.

Виробництво доданої вартості, що контролюють та організують багатонаціональні підприємства, можна характеризувати багатьма кількісними показниками. Найчастіше в економічній літературі для цього використовують дані щорічних припливів прямих іноземних інвестицій та їх кумулятивної, накопиченої величини, обсяги активів та продажів іноземних філій БНП. Особливо важливе значення мають також дані обсягу нової створеної вартості зарубіжних підприємств, їх прибутки та кількість працюючих. Щодо цих показників, то в останні двадцять років спостерігалися різні тенденції їх динаміки.

Приплив ПІІ носив виразно циклічний характер, підтверджуючи наявність хвиль значного зростання (інвестиційний бум) та періодів слабкої динаміки або скорочення обсягів щорічних нових інвестицій. Умовно можна виокремити два періоди зростання ПІІ: перший, з 2002 року по 2007 рік; другий – з 2009 по 2015 рік [20, с. 2].

Хоча за останніми уточненими даними в 2015 році був перевищений пік попереднього припливу ПІІ (1,92 трлн дол. проти 1,8 трлн дол. в 2007 році), вони відрізнялись за темпами припливу нових ПІІ [20, с. 184]. З 2002 року і до початку світової фінансової кризи відбувалося надзвичайно сильне зростання ПІІ. Після падіння припливу ПІІ під час світової економічної кризи з 2009 року темпи зростання стали набагато меншими. В окремі роки обсяги припливу нових ПІІ були майже однаковими або навіть меншими ніж у попередньому році.

З 2016 року, в супереч очікуванням, почалось скорочення темпів та обсягів припливу нових ПІІ, що засвідчило кінець другого циклу їх зростання в ХХІ ст. Особливо відчутно падіння нових обсягів припливу ПІІ відбулось в 2017 році (майже на 500 млрд дол. порівняно із 2015 роком). Падіння ПІІ на 23% (до 2016 року) було несподівано сильним з огляду на позитивні макроекономічні показники світової економічної динаміки в 2017 році [20, с. 2].

Експерти ЮНКТАД пояснюють таке падіння двома причинами:

- 1) процесами реструктуризації капіталу багатонаціональних підприємств (накопичення значних обсягів нерозподілених прибутків, утримання від нових інвестицій в очікуванні податкової реформи у США);

- 2) наслідками майже десятирічного падіння норми прибутку на інвестиції, що спостерігається після світової фінансової кризи.

На відміну від ПП, інші показники динаміки міжнародного виробництва за останні двадцять років свідчили про неухильне розширення глобальних виробничих мережевих систем БНП. (див. табл. 1)

Таблиця 1

Масштаби та динаміка міжнародного виробництва (млрд. дол.)

Показники	1990	2005-2007*	2017
Накопичені ПП (вивіз)	2197	14487	31524
Доходи на ПП	82	1027	1581
Продажі філіалів	6755	24217	30823
Додана вартість філіалів	1264	5264	7317
Активи філіалів	5871	54791	103429
Зайняті (млн. осіб)	27,0	57,4	73,2

* в середньому передкризовий рівень

Складено: [20, с. 20].

Накопичені інвестиції материнських компаній в розвиток міжнародного виробництва зросли за останні 27 років в 14 разів і досягли рівня 31,5 трлн дол. Тільки за останні 10 років продажі філіалів БНП збільшилися на 6,6 трлн дол. і складають майже 31 трлн. дол. За цей час майже в 2 рази зріс обсяг активів іноземних підрозділів багатонаціональних фірм. Нарешті, показник зайнятих також свідчить про стрімкий розвиток глобалізації виробництва: за 1990-2017 роки їх число зросло на 46 млн осіб і оцінюється в 73 млн. осіб.

Отже, з одного боку після світової фінансової кризи ми спостерігаємо повільне зростання щорічних нових ПП, а в останні два роки навіть зменшення цього показника порівняно із попередніми роками. З другого боку міжнародне виробництво БНП стабільно збільшується, про що свідчать всі його показники. На наш погляд, це пов'язано із особливостями фінансування зарубіжної діяльності філіалів БНП та стрімким розвитком аутсорсингу мережевого виробництва.

Після світової фінансової кризи значно збільшилася питома вага реінвестованих доходів в структурі фінансування нових операцій філій БНП. В середньому в останні роки майже 50% прибутків філіалів реінвестуються в розширення бізнесу. В окремі роки ця цифра сягає 70%. Реінвестиції прибутків є матеріальною базою розширення міжнародного виробництва, але в той же час вони не відображуються статистикою платіжного балансу країн. Тобто формально, з огляду на визначення прямих іноземних інвестицій, такий капітал не перетікає через національні кордони, тобто не включається до обсягу нових щорічних ПП. Ще одним каналом фінансування нових операцій філіалів БНП є кредитування із місцевих джерел, що також не підпадає під традиційне тлумачення ПП. Ці причини пояснюють чому навіть при слабкій динаміці щорічних прямих іноземних інвестицій ми спостерігаємо значне зростання показників міжнародного виробництва БНП.

Ще одним поясненням розбіжностей в динаміці нових ПП та показників міжнародного виробництва є екстерналізація виробничих операцій БНП. Міжнародне виробництво набуває глобального мережевого характеру. Його значна частина представлена не акціонерно підконтрольними підрозділами багатонаціональних

підприємств, а їх партнерами-субконтракторами. Офшоринговий аутсорсинг охоплює все більшу частину доданої вартості глобальних ланцюжків створення вартості БНП. Інформаційна революція та інші технологічні інновації поглиблюють фрагментацію виробництва та поширюють її на нові галузі та продукти. Це обумовлює подальше розширення міжнародного виробництва та його відносно вищі темпи щодо припливу прямих інвестицій.

Хоча більшість показників міжнародного виробництва свідчить про продовження його зростання навіть у періоди відносного зменшення обсягу припливу нових щорічних ПІІ (наприклад, 2016-2017 роки), експерти ЮНКТАД відзначають уповільнення зростання глобальних ланцюжків створення вартості БНП. На їх думку, після дуже швидкого зростання ГЛСВ протягом 1990-тих років та в перше десятиріччя 2000-х років пік цього процесу був досягнутий в 2010-2012 роках.

Розрахунки ЮНКТАД засвідчили, що вперше за тридцять років відбулось зниження іноземної доданої вартості у світовій торгівлі на 1% до рівня 30% у 2017 році [20, с. XXI]. Майже у всіх регіонах світу темп зростання участі країн у глобальних ланцюжках створення вартості в останнє десятиріччя був нижчим ніж у попередньому.

Це стало доказом кореляції припливу нових щорічних прямих інвестицій та формування глобальних ланцюжків створення вартості. З іншого боку, все більш виразно стала проявлятися нова тенденція – все більший акцент ГЛСВ на створенні знань та особливих послуг. В той час як торгівля товарами або приплив ПІІ зростали в останні десять років у середньому на 1-1,5%, платежі ройалті та ліцензійні платежі збільшувались дуже високими темпами – близько 5% [20, с.21-22].

Ще одним важливим показником ступеню розвитку міжнародного виробництва є індекс міжнародності (транснаціональності) багатонаціональних фірм (індекс ТНІ). Експерти ЮНКТАД традиційно підраховують цей індекс для 100 найбільших за обсягом активів БНП. Аналіз цього показника засвідчує дві великі хвилі зростання інтернаціоналізації фірм. Перша – відбувалася із 1993 по 1997 рік, а друга – була більш тривалою (майже 8 років) і охопила 2003-2010 роки. Після чого індекс ТНІ стабілізувався і навіть трохи знизився за деякими його компонентами. Хоча за ці часи в структурі «групи 100» відбулися значні зміни (як в галузевому, секторальному плані, так і за національною приналежністю материнських компаній БНП), загальний вимір індексу міжнародності найбільших багатонаціональних фірм стабільно знаходиться на рівні 65-66%. [20, с. 27].

Висновки. Міжнародне виробництво багатонаціональних фірм охоплює практично всі країни світу і поширюється на нові галузі та сфери діяльності. БНП виступають організаторами та координаторами ланцюжків створення вартості, куди включають не тільки власні філії але й численних партнерів- субпідрядників. Поступово формуються глобальні мережеві системи виробництва, учасниками яких є сотні тисяч компаній різних країн. Теоретичні дослідження міжнародних підприємств показали, що «багатонаціональність», тобто приналежність до багатьох країн, а не «транснаціональність, тобто експансія через національні кордони, є однією із головних переваг цих підприємств над їх чисто національними конкурентами. Тому термін *багатонаціональні підприємства* дозволяє побачити та більш повно відобразити сучасні ключові переваги таких фірм.

Особливу важливість набуває дослідження теоретичних основ розвитку сучасних мереж міжнародного виробництва, зокрема його фрагментації, тобто подрібнення на невеликі фрагменти (задачі), які передаються на виконання різним учасникам ГЛСВ. Перші дослідження цієї проблеми були здійснені ще в 1990-ті роки Р. Джонсом, Г. Кежковскім, М. Портером. На сучасному етапі паралельно співіснують три течії економічного аналізу фрагментації міжнародного виробництва БНП: 1) вивчення організації та управління фрагментованим виробництвом; 2) моделювання процесів торгівлі проміжними продуктами в ГЛСВ на основі «торгівлі за завданнями»; 3)

макроекономічні дослідження впливу фрагментації на країни, що беруть участь у цьому процесі.

Динаміка розвитку міжнародного виробництва засвідчує різнопланові тенденції: з одного боку – це повільне та нестійке збільшення припливу нових ПІІ, з другого боку – стабільне зростання зарубіжних продажів філіалів, вартості зарубіжних активів БНП та кількості іноземних працівників на підприємствах цих фірм.

Список використаних джерел.

1. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. – MIT Press, 1976. – 253 p.
2. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. Ch. P. Kindleberger – New Haven and London, Yale University Press. – 1969. – 210 p.
3. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle / R. Vernon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1966. – Vol. 80. – № 2 – P. 190–207.
4. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment / R. Vernon // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. – 1979. – Vol. 41. – № 4. – P. 255–267.
5. UNCTAD. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance – Geneva, New York: United Nations, 2015. – 218 p.
6. Buckley P. J. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. J. Buckley // *International Business Review*. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224 – 235.
7. Grossman G. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // *American Economic Review*. – 2008. – Vol. 98. – № 5. – P. 1978 – 1997.
8. Jones R. The role of services in production and international trade. / In: *The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E Baldwin*, / Jones, Ronald W. and Henryk Kierzkowski (1990) ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger. 1990. – Basil Blackwell. – P. 31–48.
9. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. — New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. — New York: Free Press, 1998. — 592 p.
10. Gereffi G. Global Value Chains and Sustainable Development / G. Gereffi // *Chains for Change. Max Havellar Lectures*. – 2009. – № 3. – P. 47–61.
11. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J. // *Review of International Political Economy*. – February 2005. – Vol. 12. – 1. – P. 78–104.
12. Antràs P. Offshoring in a knowledge economy / P. Antràs, L. Garicano, E. Rossi-Hansberg // *Quarterly Journal of Economics*. – 2006. – Vol. 121. – № 1. – P. 31 – 77.
13. Grossman G. Task trade between similar countries / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // *Econometrica*. – 2012. – Vol. 80. – № 2. – P. 593 – 629.
14. Kohler W. Aspects of International Fragmentation / W. Kohler // *Review of International Economics*. – 2004. – № 12. – P. 793 – 816.
15. Egger H. The Distributional Effects of International Outsourcing in a 2×2 Model / H. Egger, J. Falkinger // *North American Journal of Economics and Finance*. – 2003. – № 14. – P. 189 – 206.
16. Baldwin R. Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // *NBER Working Paper 12991*. – 2007. – 24 p.
17. Sturgeon T. Measuring Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // *UNIDO Working Paper*. – Vienna, 2010. – 31 p.
18. De Backer K. Mapping Global Value Chains / Causes and Consequences of Globalization: Final WIOD Conference / K. De Backer, S. Miroudot // *Working paper*. –

- Groningen, 2012. – 19 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wiod.org/conferences/groningen/Paper_DeBacker_Miroudot.pdf
19. World Investment Report 2013: Global value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 235 p.
 20. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies. – Geneva and New York: United Nations, 2018. – 193 p.
 21. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. – Geneva and New York: United Nations, 2017. – 238 p.

References

1. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. – MIT Press, 1976. – 253 p.
2. American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. Ch. P. Kindleberger – New Haven and London, Yale University Press. – 1969. – 210 p
3. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle / R. Vernon // *Quarterly Journal of Economics*. – 1966. – Vol. 80. – № 2 – P. 190–207.
4. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment / R. Vernon // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. – 1979. – Vol. 41. – № 4. – P. 255–267.
5. UNCTAD. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance – Geneva, New York: United Nations, 2015. – 218 p.
6. Buckley P. J. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. J. Buckley // *International Business Review*. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224 – 235.
7. Grossman G. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // *American Economic Review*. – 2008. – Vol. 98. – № 5. – P. 1978 – 1997.
8. Jones R. The role of services in production and international trade. / In: *The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E Baldwin*, / Jones, Ronald W. and Henryk Kierzkowski (1990) ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger. 1990. – Basil Blackwell. – P. 31–48.
9. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. — New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. — New York: Free Press, 1998. — 592 p.
10. Gereffi G. Global Value Chains and Sustainable Development / G. Gereffi // *Chains for Change. Max Havellar Lectures*. – 2009. – № 3. – P. 47–61.
11. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J. // *Review of International Political Economy*. – February 2005. – Vol. 12. – 1. – P. 78–104.
12. Antràs P. Offshoring in a knowledge economy / P. Antràs, L. Garicano, E. Rossi-Hansberg // *Quarterly Journal of Economics*. – 2006. – Vol. 121. – № 1. – P. 31 – 77.
13. Grossman G. Task trade between similar countries / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // *Econometrica*. – 2012. – Vol. 80. – № 2. – P. 593 – 629.
14. Kohler W. Aspects of International Fragmentation / W. Kohler // *Review of International Economics*. – 2004. – № 12. – P. 793 – 816.
15. Egger H. The Distributional Effects of International Outsourcing in a 2×2 Model / H. Egger, J. Falkinger // *North American Journal of Economics and Finance*. – 2003. – № 14. – P. 189 – 206.
16. Baldwin R. Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // *NBER Working Paper 12991*. – 2007. – 24 p.
17. Sturgeon T. Measuring Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // *UNIDO Working Paper*. – Vienna, 2010. – 31 p.

18. De Backer K. Mapping Global Value Chains / Causes and Consequences of Globalization: Final WIOD Conference / К. De Backer, S. Miroudot // Working paper. – Groningen, 2012. – 19 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wiod.org/conferences/groningen/Paper_DeBacker_Miroudot.pdf
19. World Investment Report 2013: Global value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 235 p.
20. World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies. – Geneva and New York: United Nations, 2018. – 193 p.
21. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. – Geneva and New York: United Nations, 2017. – 238 p.