

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

СВЯТА АННА ДМИТРІВНА

Допускається до захисту:
завідувач кафедри міжнародних
економічних відносин, кандидат
економічних наук, доцент

_____Марія ШКУРАТ
« _____ » _____ 2026

Розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії

Спеціальність 292 Міжнародні економічні відносини
Освітньо-професійна програма «Цифрова бізнес-дипломатія»

Кваліфікаційна (бакалаврська) робота

Науковий керівник:
Уляна БРАТЧУК, доктор філософії,
старший викладач кафедри
міжнародних економічних відносин,

підпис

Оцінка: _____ / _____ / _____
(бали / за шкалою ЄКТС / за національною шкалою)
Голова ЕК: _____
(підпис)

АНОТАЦІЯ

Свята А. Д. Розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії. – Кваліфікаційна (бакалаврська) робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини», освітньо-професійна програма «Цифрова бізнес-дипломатія». – Донецький національний університет імені Василя Стуса, Вінниця, 2026.

Кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню теоретичних та практичних аспектів розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азійського регіону в умовах цифровізації світової економіки. У роботі визначено сутність та сучасні тренди міжнародного підприємництва в Азії, проаналізовано макроекономічні показники та інвестиційний клімат ключових країн регіону. Особливу увагу приділено трансформації бізнес-моделей під впливом цифрових технологій та інструментам сучасної бізнес-дипломатії. Обґрунтовано стратегічні напрями та перспективи інтеграції міжнародного бізнесу в регіональні та глобальні ланцюги доданої вартості.

Ключові слова: міжнародний бізнес, країни Азії, цифрова бізнес-дипломатія, цифровізація, транснаціональні корпорації, прями іноземні інвестиції, регіональна інтеграція.

118 с., 12 табл., 8 рис., бібліограф.: 56 найм.

ABSTRACT

Sviata A. D. International Business Development in Asian Countries – Qualification (Bachelor's) thesis in Speciality 292 "International Economic Relations", Educational and Professional Program "Digital Business Diplomacy". – Vasyl' Stus Donetsk National University, Vinnytsia, 2026.

The bachelor's thesis is devoted to the study of theoretical and practical aspects of international business development in the Asian region under the conditions of global economy digitalization. The study defines the essence and contemporary trends of international entrepreneurship in Asia, analyzes macroeconomic indicators and the investment climate of key countries in the region. Special attention is paid to the transformation of business models under the influence of digital technologies and the tools of modern business diplomacy. Strategic directions and prospects for the integration of international business into regional and global value chains are substantiated.

Keywords: international business, Asian countries, digital business diplomacy, digitalization, transnational corporations, foreign direct investment, regional integration.

118 p., 12 tabl., 8 fig., bibliography: 56 items.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ АЗІЇ	7
1.1 Сутність та еволюція міжнародного бізнесу в системі міжнародних економічних відносин.....	7
1.2 Теоретичні концепції та моделі розвитку міжнародного бізнесу	14
1.3 Методичні підходи до оцінки розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії.....	23
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ	37
2.1 Динаміка та структура міжнародної торгівлі й інвестиційних потоків у країнах Азії	37
2.2 Регіональні особливості розвитку міжнародного бізнесу (Східна, Південно-Східна, Південна Азія)	54
2.3 Проблеми, виклики та фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу в азійському регіоні	77
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ АЗІЇ	91
3.1 Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності азійських компаній в умовах цифрової економіки.....	91
3.2 Роль регіональної економічної інтеграції у стимулюванні міжнародного бізнесу	95
3.3 Інноваційні механізми розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії.....	99
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	113

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Країни Азії відіграють дедалі вагомішу роль у світовій економіці, демонструючи високі темпи економічного розвитку, зростання обсягів міжнародної торгівлі, інвестиційної активності та інноваційної діяльності. Такі держави, як Китай, Японія, Південна Корея, Сінгапур, Індія, В'єтнам та інші, перетворилися на ключових учасників міжнародного бізнесу, формуючи нову архітектуру глобальних виробничо-збутових ланцюгів.

Азійський регіон сьогодні є одним із найбільших реципієнтів та експортерів прямих іноземних інвестицій, провідним центром розвитку цифрової економіки, інноваційних технологій та міжнародної підприємницької активності. Формування регіональних інтеграційних об'єднань (ASEAN, RCEP, АРЕС), активна участь у глобальних ланцюгах доданої вартості та реалізація масштабних інфраструктурних ініціатив (зокрема «Один пояс - один шлях») суттєво впливають на трансформацію міжнародного бізнес-середовища.

Водночас розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії супроводжується низкою викликів: геополітична нестабільність, торговельні війни, посилення протекціоністських тенденцій, технологічна конкуренція, екологічні обмеження та наслідки глобальних криз. Це зумовлює необхідність комплексного дослідження тенденцій, факторів і перспектив розвитку міжнародного бізнесу в азійському регіоні з урахуванням сучасних трансформацій світової економіки.

Актуальність обраної теми визначається зростаючим значенням країн Азії у формуванні глобального економічного порядку, необхідністю систематизації теоретичних підходів до аналізу міжнародного бізнесу та потребою розробки практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності міжнародної підприємницької діяльності в умовах нових глобальних викликів.

Розробкою даної проблеми займалося багато науковців, представники різних галузей науки: С. Робокк з К. Сіммондсом та Р. Гріффіна з М. Пастеем.

Серед вітчизняних вчених розробкою даної категорії займалися такі професори як Вергун В.А., Юхименко П.І., Мочерний С., Чернега О.Б..

Але, незважаючи на це, сьогодні існує потреба у дослідженні, яке б узагальнило, систематизувало існуючі відомості з даної проблеми.

Враховуючи все вищесказане, нами і була обрана тема дипломної роботи: "Розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії".

Об'єктом дослідження є процес розвитку міжнародного бізнесу в системі міжнародних економічних відносин.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних та прикладних аспектів розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, а також економічні механізми, тенденції та фактори, що визначають його функціонування та трансформацію.

Метою роботи є комплексне дослідження теоретичних засад, сучасного стану та тенденцій розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, а також розробка практичних рекомендацій щодо підвищення його ефективності та конкурентоспроможності в умовах глобальних трансформацій.

Відповідно до мети були визначені наступні **завдання**:

- 1) Розкрити економічну сутність та еволюцію міжнародного бізнесу в системі міжнародних економічних відносин;
- 2) проаналізувати динаміку та структуру міжнародної торгівлі й інвестиційних потоків у країнах Азії;
- 3) обґрунтувати стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності суб'єктів міжнародного бізнесу країн Азії.

Для розв'язання поставлених завдань нами були використані такі **методи дослідження**: методи теоретичного узагальнення та систематизації; історичний метод; аналіз і синтез; статистичний та порівняльний аналіз; економіко-математичні методи; графічний метод; системний підхід.

Наукова новизна. Наукова новизна отриманих результатів полягає в поглибленні теоретико-методичних засад дослідження розвитку міжнародного

бізнесу в країнах Азії та обґрунтуванні комплексного підходу до оцінки його сучасного стану в умовах глобальних трансформацій.

Практичне значення. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості використання розроблених рекомендацій органами державної влади, суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, міжнародними компаніями та аналітичними центрами при формуванні стратегій виходу на азійські ринки та розвитку міжнародної підприємницької діяльності.

Матеріали дослідження можуть бути використані у навчальному процесі закладів вищої освіти при викладанні дисциплін «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародний бізнес», «Світова економіка», «Міжнародна торгівля».

Структура кваліфікаційної (бакалаврської) роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 56 найменувань. Робота містить 12 таблиць та 8 рисунків. Загальний обсяг становить 118 сторінок.

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ АЗІЇ

1.1 Сутність та еволюція міжнародного бізнесу в системі міжнародних економічних відносин

Міжнародний бізнес трактується дослідниками як сукупність господарських взаємодій, що відбуваються між суб'єктами різних держав. Зокрема, Р. Гріффін і М. Пастей підкреслюють, що йдеться про будь-які ділові процеси, у яких беруть участь контрагенти щонайменше з двох країн. О. Лааш і Р. Конвей конкретизують це поняття, зазначаючи, що воно охоплює весь спектр комерційних дій - від реалізації продукції та інвестування до транспортних операцій - за умови їх здійснення в міжнародному середовищі.

У межах світового господарства міжнародний бізнес виконує низку стратегічно важливих завдань. Він сприяє формуванню глобальних ланцюгів створення вартості, стимулює інноваційні процеси, забезпечує обмін знаннями й технологіями, підтримує розвиток транснаціональних мереж співпраці. Крім того, через нього реалізується рух товарів, послуг, фінансових ресурсів, інформації та робочої сили між країнами. Важливою його функцією є також інтеграція наукового потенціалу різних держав і концентрація інтелектуальних ресурсів на світовому рівні [34, с. 54].

Причини виходу підприємств на зовнішні ринки визначають конфігурацію міжнародного бізнесу як системи взаємопов'язаних форм, методів і інструментів здійснення транскордонної економічної діяльності. Така система функціонує в площині міжнародної торгівлі, глобального переміщення капіталу та ефективного використання фінансових і трудових ресурсів, включаючи інтелектуальний капітал. Сучасний етап розвитку характеризується трансформацією структури міжнародного бізнесу під впливом нових викликів глобалізації та поглиблення міжнародної виробничої кооперації.

По суті, міжнародний бізнес охоплює всі види економічної активності, що реалізуються між суб'єктами двох або більше країн. Учасниками таких

відносин можуть бути як приватні підприємства, так і державні організації. Зовнішньоекономічні операції мають специфіку, яка відрізняє їх від внутрішньонаціональної діяльності, а вибір конкретної форми виходу на зовнішній ринок значною мірою зумовлюється впливом зовнішнього середовища.

У науковій літературі подаються різні підходи до тлумачення цього поняття. Наприклад, Чарльз Гіл визначає міжнародний бізнес як діяльність компанії, що бере участь у світовій торгівлі та/або здійснює закордонні інвестиції. С. Робокк і К. Сіммондс розглядають його як комплекс операцій, пов'язаних із перетином державних кордонів, переміщенням товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також із передачею технологій, інформаційних ресурсів і управлінських функцій. У свою чергу, Р. Гріффін і М. Пастей наголошують на багатонаціональному характері учасників таких процесів, якими можуть виступати фізичні особи, окремі фірми, корпоративні об'єднання чи державні структури. Загалом міжнародний бізнес виникає тоді, коли підприємницька діяльність виходить за межі однієї країни та реалізується в міждержавному економічному просторі [13, с. 78].

У навчальній літературі поняття міжнародного бізнесу трактується по-різному залежно від наукового підходу. Так, П. І. Юхименко визначає його як економічну взаємодію підприємств різних форм власності або їх структурних одиниць, що функціонують у різних державах і прагнуть отримати фінансовий результат завдяки використанню переваг міжнародних операцій. На його думку, до цієї сфери належать будь-які господарські дії, що здійснюються між щонайменше двома країнами. Учасниками можуть бути як приватні компанії, орієнтовані переважно на прибутковість, так і державні структури, діяльність яких не завжди має комерційний характер.

С. Мочерний розглядає міжнародний бізнес як зовнішньоекономічну активність суб'єктів господарювання - підприємств, банківських установ, компаній та державних інституцій - спрямовану на досягнення економічного ефекту. Натомість О. Б. Чернега акцентує увагу на підприємницькому аспекті,

підкреслюючи, що йдеться про діяльність економічних агентів у двох і більше країнах. Вона також наголошує на системному характері цього явища, яке охоплює виробничі, розподільчі та обмінні процеси, пов'язані з рухом товарів, послуг, капіталу й трудових ресурсів у міжнародному масштабі.

В. І. Кокоріна підкреслює, що підґрунтям міжнародного бізнесу є використання міждержавних конкурентних переваг - економічних або технологічних. Йдеться, зокрема, про реалізацію продукції на закордонних ринках, перенесення виробництва до іншої країни чи кооперацію підприємств різних держав для спільного надання послуг третім сторонам. Такий формат діяльності створює для учасників додаткові можливості, які були б недосяжними в межах виключно національної економіки [24, с. 56].

Аналіз наукових підходів свідчить про відсутність єдиного тлумачення цього поняття. Використовуючи методологічний підхід А. О. Старостіної, що передбачає трьохкомпонентну структуру категорії, можна систематизувати наявні визначення. Узагальнення показує, що більшість авторів інтерпретують міжнародний бізнес передусім як сукупність ділових операцій. Інша частина науковців трактує його як різновид економічної діяльності суб'єктів господарювання. Окремі дослідники розглядають його як систему взаємозв'язків між економічними агентами в процесі здійснення міжнародних операцій.

Попри відмінності у формулюваннях, спільною рисою всіх підходів є визнання транскордонного характеру цього явища - воно реалізується за участю щонайменше двох країн. Щодо цільової спрямованості, то не всі автори прямо акцентують на кінцевому результаті, однак у тих визначеннях, де він зазначений, йдеться про отримання прибутку як ключову мету міжнародної підприємницької активності.

Детальне вивчення авторських позицій дозволяє виокремити фундаментальні погляди на природу міжнародного бізнесу. Так, представники функціонального підходу, зокрема John B. Cullen, наголошують на операційній складовій. Згідно з його баченням, міжнародний бізнес виникає безпосередньо

в момент проведення операцій та виконання підприємницьких функцій компанією за межами її національних кордонів. Цю думку логічно доповнює Charles W.L. Hill, який переносить акцент на інституційний рівень. Він ідентифікує міжнародний бізнес через діяльність будь-якої фірми, яка активно залучена до процесів міжнародної торгівлі або здійснює пряме міжнародне інвестування, що підкреслює активну роль суб'єкта у світогосподарських зв'язках.

Більш детальне та багатокomпонентне трактування пропонують Robock S.H. та Simmonds K. Вони розглядають дану категорію як цілісну сукупність ділових операцій, обов'язковою умовою яких є перетинання національних кордонів. Важливо, що їхній підхід не обмежується лише комерцією; він охоплює рух товарів і послуг, міграцію капіталів, трансфер інноваційних технологій та обмін великими масивами інформації. Особливу увагу автори приділяють управлінському аспекту, включаючи у структуру поняття навіть процес керівництва виконавцями на міжнародному рівні. У межах цього ж вектору Гриффін Р. та Пастей М. деталізують суб'єктний склад взаємовідносин. Вони зазначають, що учасниками операцій можуть виступати не лише класичні фірми, а й фізичні особи, групи компаній або навіть структури державного сектора, що значно розширює рамки розуміння бізнес-середовища.

Окремий пласт наукової думки розглядає міжнародний бізнес крізь призму капіталізації та підприємництва. Наприклад, у Великому економічному словнику під редакцією А.Н. Азріліяна підкреслюється, що це передусім підприємницька діяльність, яка базується на стратегічному використанні капіталу в його різноманітних формах. Головною перевагою тут постає можливість отримання вигоди від підвищеної ділової активності на зовнішніх ринках. Цю тезу підтримує Філіппова І.А., акцентуючи на тому, що сутність явища полягає у здійсненні бізнес-операцій партнерами, які представляють більше ніж одну державу. Доповнюючи цей перелік, Вергун В.А. пропонує універсальне визначення, де міжнародний бізнес постає як будь-які

господарські операції та транзакції (оборудки), що проводяться фізичними особами чи організаціями різних форм власності (приватними, суспільними, некомерційними) поза межами юрисдикції однієї країни.

Сучасна економічна думка також схиляється до системного підходу. Міжнародний бізнес у цьому контексті - це не просто набір угод, а цілісна система господарських зв'язків. Така система базується на принципах синергії партнерства, міжнародному поділі праці та оптимальному розміщенні факторів виробництва. Дослідниця Кокоріна В.І. поглиблює це розуміння, вказуючи, що фундаментом такого бізнесу є пошук економічних або технологічних переваг. Це може реалізовуватися через різні стратегії: від експорту товарів до створення закордонних виробничих філій або спільного надання послуг компаніями з різних регіонів світу.

Аналіз вітчизняної наукової школи дозволяє виділити підходи Мочерного С., який розглядає міжнародний бізнес як масштабну діяльність широкого кола суб'єктів - від приватних підприємців до банківських установ та державних інституцій. Чернега О.Б. пропонує розглядати категорію у двох площинах: як індивідуальну підприємницьку діяльність компанії у двох і більше країнах, і одночасно як глобальну систему зв'язків у процесах виробництва, розподілу та обміну не лише товарами, а й капіталом та трудовими ресурсами. Завершує цю логічну лінію підхід Юхименко П.І., який визначає міжнародний бізнес як ділову взаємодію фірм та їхніх підрозділів, що мають різну територіальну приналежність та функціонують у різних правових полях.

Опрацювавши наукові підходи різних дослідників і узагальнивши їхні позиції, а також спираючись на власне бачення сутності цієї категорії, доцільно запропонувати авторську інтерпретацію поняття «міжнародний бізнес». Під цим терміном пропонується розуміти сукупність транскордонних ділових операцій, що здійснюються фізичними особами, підприємствами, а також приватними чи публічними організаціями різних країн поза межами однієї національної економіки з метою отримання прибутку. На мою думку, запропоноване формулювання може бути ефективно застосоване у практичній

площині. Насамперед воно чітко фіксує кінцеву мету такої діяльності - отримання прибутку суб'єктом господарювання, що є принципово важливим для розуміння економічної природи міжнародного бізнесу. Крім того, авторська дефініція узгоджується з найбільш розповсюдженим підходом до тлумачення цієї категорії, який підтримує переважна більшість сучасних українських науковців.

Міжнародний бізнес доцільно розглядати як систему взаємопов'язаних національних підприємницьких структур, що взаємодіють між собою у світовому економічному просторі. Національний бізнес функціонує на основі капіталу певної держави та перебуває під контролем її власників, об'єднуючи суб'єктів господарювання конкретної країни. Іноземний бізнес, відповідно, належить іноземним інвесторам і управляється ними. Окрему категорію становлять змішані форми, що виникають у результаті поєднання внутрішнього та зовнішнього капіталу [12, с. 47].

Поняття міжнародного бізнесу може інтерпретуватися у двох площинах. У вузькому розумінні воно стосується здійснення підприємницької діяльності за межами власної держави або створення спільних підприємств з іноземними партнерами. У ширшому трактуванні це комплекс компаній, що працюють поза національними кордонами, а також різноманітні форми економічної співпраці між суб'єктами різних країн.

Порівняно з внутрішньою господарською діяльністю, міжнародний бізнес має низку специфічних рис. По-перше, операції часто здійснюються з використанням різних валют, що потребує обміну та управління валютними ризиками. По-друге, підприємствам доводиться враховувати відмінності правових систем, адаптуючи свою діяльність до вимог місцевого законодавства. У світі співіснують різні моделі права: система загального права, поширена у країнах англосаксонської традиції; континентальна (цивільна) система, характерна для більшості європейських держав; а також релігійні правові моделі, притаманні окремим країнам Близького Сходу.

Не менш важливим чинником є культурні відмінності, що зумовлюють необхідність розроблення окремих стратегій для різних регіонів. Крім того, країни суттєво різняться за ресурсним потенціалом: дефіцит одних ресурсів і надлишок інших впливають на структуру виробництва, собівартість і кінцеву ціну продукції. Технології виготовлення та асортимент товарів також формуються з урахуванням локальних умов [7, с. 46].

Еволюцію міжнародного бізнесу Р. Робінсон поділяє на кілька історичних періодів. Комерційна доба (1500–1850 рр.) характеризувалася розвитком колоніальної торгівлі та формуванням первинної фінансової й інвестиційної інфраструктури. Епоха експансії (1850–1914 рр.) ознаменувалася активним освоєнням сировинних ресурсів, розширенням плантаційного господарства в колоніях, відкриттям закордонних філій і зростанням ролі фінансових інститутів. Період концесій (1914–1945 рр.) супроводжувався посиленням впливу компаній у колоніях, розвитком соціальної інфраструктури та формуванням міграційних потоків робочої сили. У середині ХХ століття, в добу становлення незалежних держав, розпочався активний процес глобалізації, інформатизації виробництва й формування світового ринку капіталів. Із 1970-х років бере початок сучасний етап глобалізації, для якого характерні стрімкий розвиток інновацій, телекомунікацій та зростаюча взаємозалежність національних економік.

Сьогодні міжнародний бізнес є визначальним чинником світових економічних процесів, впливає на траєкторію розвитку держав та темпи їхнього економічного зростання.

Аналіз наукових джерел свідчить, що попри різноманітність підходів до визначення цієї категорії, дослідники погоджуються щодо її сутнісних характеристик і кінцевої мети. У межах авторського підходу міжнародний бізнес можна визначити як сукупність транскордонних ділових операцій, що здійснюються фізичними особами, підприємствами, а також приватними чи публічними організаціями різних країн поза межами однієї національної економіки з метою отримання прибутку.

1.2 Теоретичні концепції та моделі розвитку міжнародного бізнесу

Виділення підприємництва як окремої сфери суспільної діяльності та посилення впливу зовнішньоекономічних відносин на внутрішній розвиток країн закономірно зумовили потребу в їх ґрунтовному науковому осмисленні. Починаючи з XVI століття розрізнені уявлення про функціонування господарства, зокрема про міжнародну торгівлю, кредитування й банківську справу, поступово трансформуються у більш цілісні теоретичні побудови. Упродовж XVI–XVIII століть активно формуються економічні школи та концепції, в яких поряд із внутрішніми проблемами розвитку національних економік аналізуються й питання транскордонної підприємницької діяльності. Оскільки провідною формою міжнародної економічної взаємодії в той час залишалася торгівля між країнами, саме вона стала центральним об'єктом перших теоретичних узагальнень [24, с. 78].

Еволюцію наукових підходів до розуміння підприємництва та міжнародного бізнесу умовно можна поділити на три великі періоди:

1. ранні класичні описові концепції (XVI–XIX ст.);
2. теорії регулятивного характеру, що пояснювали розвиток міжнародного бізнесу (XIX ст. – 70-ті роки XX ст.);
3. новітні підходи до міжнародного підприємництва (кінець XX – початок XXI ст.).

Перші системні ідеї щодо зовнішньої торгівлі, платіжного балансу, грошового обігу та співвідношення експорту й імпорту були сформульовані представниками меркантилізму - Ф. фон Хорніком, Т. Маном, Дж. Ло, Дж. Стюартом та іншими. Вони відстоювали активну роль держави у стимулюванні експорту та обмеженні імпорту з метою накопичення дорогоцінних металів і зміцнення економічної могутності країни. Разом із тим у працях меркантилістів простежуються ідеї раціональної організації зовнішньоекономічної діяльності, управління нею та необхідності аналізу ринкової кон'юнктури. Попри історичну віддаленість, окремі елементи цих поглядів збереглися у сучасній

політиці неопротекціонізму, що реалізується через тарифні й нетарифні інструменти регулювання торгівлі.

Подальший розвиток економічної думки пов'язаний із класичною школою, яка прийшла на зміну меркантилізму. Її представники обґрунтовували принципи економічного лібералізму, саморегулювання ринку та домінування раціональної «економічної людини». Це сприяло глибшому дослідженню природи підприємництва й міжнародної торгівлі, що й надалі залишалася ключовим напрямом міжнародного бізнесу [43, с. 67].

Одним із перших, хто надав теоретичного обґрунтування феномену підприємництва, був Річард Кантільон. У праці «Нарис про природу торгівлі взагалі» він описав підприємця як суб'єкта, який купує ресурси за визначеною ціною та реалізує продукцію за ціною невизначеною, діючи в умовах ринкової невизначеності. Кантільон розмежував соціальні групи за типом отримуваного доходу та підкреслив, що підприємницька діяльність пов'язана з ризиком, передбаченням і відповідальністю. Водночас він зазначав, що підприємець може бути успішним організатором виробництва, навіть не будучи власником капіталу.

Ці ідеї розвинули Й.-Г. фон Тюнен та Ф. Найт. Тюнен трактував підприємницький прибуток як винагороду за прийняття ризику, який неможливо повністю застрахувати. Найт, у свою чергу, запропонував розмежування між вимірюваним ризиком і невизначеністю, яку неможливо кількісно оцінити. На його думку, саме здатність діяти в умовах невизначеності формує сутність підприємництва, а прибуток є різницею між очікуваними та фактичними результатами діяльності. Підприємець постає як особистість із особливими якостями - схильністю до ризику, умінням приймати нестандартні рішення та нести відповідальність за їх наслідки.

Помітний вплив на подальше формування теорії підприємництва здійснив французький економіст Жан-Батіст Сей. У своїй праці початку XIX століття він трактував підприємництво як процес поєднання та ефективного використання трьох базових чинників виробництва - землі, праці та капіталу. При цьому Сей

чітко розмежовував постать підприємця і власника капіталу: якщо капіталіст лише надає ресурси, то підприємець виступає активним організатором виробництва й розподілу, спрямовуючи економічну діяльність у більш продуктивне русло. За його логікою, саме підприємець забезпечує переміщення ресурсів із менш результативних сфер у ті, де вони здатні принести більшу віддачу.

Основною місією підприємця Сей вважав координацію факторів виробництва. Людський компонент, на його думку, охоплює не тільки фізичну працю, а й знання та управлінські здібності, необхідні для організації виробничого процесу. Дохід підприємця, за Сеєм, формується із кількох складових: винагороди за управління, прибутку на вкладений капітал і компенсації за прийнятий ризик. У такому баченні підприємець більше нагадує менеджера-організатора, ніж пасивного власника фінансових ресурсів.

Представники класичної політичної економії - Адам Сміт і Давід Рікардо - розглядали підприємницьку діяльність крізь призму ринкового саморегулювання. Сміт описував підприємця як власника капіталу, який, прагнучи прибутку, бере на себе ризики, планує виробництво, організовує працю та користується перевагами поділу праці. Його поведінка визначається механізмом конкуренції, що виступає ключовим регулятором ринку. Рікардо ж фактично ототожнював підприємця з інвестором, вбачаючи в ньому носія капіталу, необхідного для функціонування господарської системи [23, с.70].

У сфері міжнародної торгівлі Сміт сформулював концепцію абсолютних переваг, відповідно до якої країни отримують вигоду від обміну, спеціалізуючись на виробництві тих товарів, де вони мають беззаперечну ефективність. Рікардо розвинув цю ідею, запропонувавши теорію порівняльних переваг: навіть якщо держава не має абсолютної переваги, їй доцільно спеціалізуватися на тих видах продукції, де її відносна ефективність є вищою.

Інше, більш глибоке бачення ролі підприємця запропонував Карл Маркс. Він аналізував підприємництво через призму відносин власності в капіталістичній системі. Досліджуючи функціонування позичкового капіталу,

Маркс підкреслював розмежування між власністю на капітал і його використанням у процесі виробництва. Власник грошового капіталу отримує дохід у формі відсотка, тоді як підприємець, який безпосередньо організовує виробничу діяльність, привласнює підприємницький прибуток. Ідея відокремлення капіталу-власності від капіталу-функції набула особливої ваги з розвитком кредитної системи та поширенням корпоративних форм господарювання, що є актуальним і для сучасних трансформаційних економік.

Наприкінці XIX - на початку XX століття вагоме місце в економічній думці посіли концепції, що підкреслювали інноваційну природу підприємництва. Представники цього напрямку - А. Маршалл, Дж.Б. Кларк і Й.А. Шумпетер - переосмислили традиційний образ підприємця, звернувши увагу на його творчу роль у забезпеченні економічної динаміки. Розвиток кредитної системи та фінансових інститутів остаточно розмежував функції власника капіталу й організатора виробництва, що стало характерною ознакою індустріальної доби [31, с. 67].

Маршалл розширив класичну модель факторів виробництва, доповнивши землю, працю та капітал четвертим елементом - організаційною здатністю, або підприємницьким талантом. Він акцентував на активності підприємця, його схильності до впровадження нових технічних рішень і вдосконалення виробничих процесів. Схожі підходи простежуються і в працях Кларка, який у дослідженні розподілу доходів виділяв координацію ресурсів як ключову функцію підприємця.

Найбільш цілісну концепцію інноваційного підприємництва запропонував Йозеф Шумпетер у праці «Теорія економічного розвитку». Він розглядав підприємця як рушійну силу змін, що здійснює «творче руйнування» усталених структур. На його думку, підприємницька діяльність ґрунтується на внутрішній мотивації до новаторства, прагненні до перемоги, ініціативності, інтелекті та здатності діяти в умовах невизначеності.

Шумпетер пов'язував розвиток економіки з упровадженням нових поєднань ресурсів, технологічних рішень і організаційних форм. Інновація, у

його трактуванні, означає практичне застосування наукових відкриттів і технічних винаходів у господарській діяльності. Такі нововведення сприяють зростанню продуктивності та формуванню додаткового прибутку. Бути підприємцем, за цією логікою, - означає діяти інакше, ніж більшість, створювати нові продукти, освоювати нові ринки й змінювати способи виробництва [24, с. 80].

Важливою є також думка Шумпетера про те, що підприємництво не зводиться до права власності. Воно є загальноекономічною функцією, яка може реалізовуватися в різних сферах - управлінні, маркетингу, науково-дослідній діяльності. Основний імпульс розвитку ринкової системи він убачав не стільки у цінній конкуренції, скільки у змаганні за впровадження нових товарів, технологій, джерел постачання та організаційних моделей. Саме конкуренція інновацій, на його переконання, визначає поступ економічної системи.

Однією з впливових регулятивних теорій підприємництва початку ХХ століття стала концепція, запропонована американським економістом і соціологом Торстейном Вебленом, відома як ідея протиставлення «індустрії» та «бізнесу». У своїх працях, зокрема в дослідженнях інститутів суспільства та природи ділового підприємства, він аналізував механізми формування економічних структур і звертав увагу на феномен так званого «дозвільного класу». Веблен розмежовував виробничу діяльність і споживацьке неробство, підкреслюючи суперечність між технологічною раціональністю індустріального виробництва та фінансовими інтересами бізнесу.

На його думку, велике машинне виробництво потребує професійних знань, технічної компетентності й логічного підходу до управління. Однак орієнтація бізнесу виключно на прибуток порушує цю раціональність, оскільки прагнення до грошового збагачення здатне спотворювати функціонування виробничої системи та провокувати економічні дисбаланси, включно з кризами надлишкового або недостатнього виробництва. Веблен критично оцінював діяльність великих корпорацій, вважаючи, що вони можуть свідомо обмежувати випуск продукції для підтримання вигідного рівня цін. Він припускав, що з

розвитком індустріального суспільства управлінці поступово переберуть реальний контроль над корпораціями, відтіснивши власників капіталу, і забезпечать більш раціональну модель розвитку, альтернативну як фінансовій олігархії, так і крайнім формам соціалістичної централізації [19 ,с. 65].

Подальший розвиток ці ідеї отримали в межах неоінституціоналізму та сучасних підходів до системного управління міжнародним бізнесом. Значну роль у цьому відіграли концепції «нового індустріального суспільства» Джона Кеннета Гелбрейта та «постіндустріального суспільства» Деніела Белла. У другій половині XX століття в теоріях міжнародного бізнесу утвердилася думка про домінування техноструктури - широкого кола менеджерів, інженерів, науковців і фахівців з маркетингу, які фактично визначають стратегічний курс великих компаній.

Гелбрейт розглядав корпорацію як основну організаційну форму сучасного виробництва, що орієнтується не стільки на максимізацію прибутку, скільки на стабільність і зростання. На його переконання, перехід влади до управлінської еліти змінює цілі діяльності фірм: пріоритетом стає розвиток самої організації. У такій моделі корпоративний сектор постає як своєрідна «плануюча система», яка формує нові ринки, стимулює попит і визначає напрями технологічного прогресу, тоді як право власності відокремлюється від управлінських функцій.

Серед сучасних концепцій міжнародного бізнесу вагоме місце посідають теорія поведінки фірми (Г. Саймон, Р. Сайерт, Дж. Марч), що трактує компанію як коаліцію різних груп інтересів; підхід транзакційних витрат Р. Коуза, який акцентує на витратах пошуку інформації, укладання контрактів і захисту прав власності; теорія суспільного вибору; концепція інституціональної еволюції Д. Норта; підхід економічного імперіалізму; а також теорія людського капіталу Г. Беккера. У сукупності ці напрями формують сучасне багатовимірне бачення міжнародного бізнесу як складної системи економічних, інституційних і управлінських взаємодій [23 ,с. 67].

Сучасні наукові підходи до аналізу міжнародного бізнесу охоплюють широкий спектр проблем, пов'язаних із трансформацією світової торгівлі та міжнародних інвестиційних потоків. Дослідники зосереджують увагу на змінах у масштабах, просторовій структурі та галузевій спеціалізації експорту й імпорту, а також на динаміці прямих і портфельних закордонних вкладень. У цьому контексті розвиваються такі теоретичні напрями, як модель Хекшера–Оліна, парадокс Леонтьєва, положення Столпера–Самуельсона, концепції технологічного розриву, життєвого циклу товару та інші підходи, що пояснюють міжнародну спеціалізацію і рух капіталу.

Окремий блок досліджень стосується еволюції транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації та науково-технічного прогресу. Тут значне місце посідають теорії інтернаціоналізації, еклектична парадигма Дж. Даннінга, а також концепція конкурентних переваг М. Портера. Паралельно розвиваються підходи до міжнародного менеджменту й маркетингу, зважаючи на появу нових організаційних форм ведення бізнесу на світових ринках. Центральною темою більшості сучасних концепцій є забезпечення та зміцнення глобальної конкурентоспроможності компаній.

Американські дослідники Г. Хамел і К. Прахалад наголошують, що ключем до лідерства у світовому бізнесі є розвиток «базових компетенцій» і стратегічне використання функціональних можливостей продукту. Під цим вони розуміють здатність компанії трансформувати знання, навички та досвід персоналу у нові напрями діяльності, особливо в ситуації зміни попиту. На їхню думку, ХХІ століття характеризується не поступовими еволюційними змінами, а радикальними зрушеннями. Конкурентна боротьба більше не обмежується суперництвом між окремими товарами чи рівнями ефективності - вона переходить у площину інноваційних проривів, причому перевагу отримують ті, хто здатний до нелінійного мислення та створення принципово нових бізнес-моделей.

Для максимізації вигоди від нововведень компанія повинна діяти з випередженням у глобальному масштабі. Хамел і Прахалад вводять поняття

«глобального випередження», яке включає доступ до стратегічно важливих ринків, формування позитивного ставлення споживачів у різних країнах та ефективне використання міжнародних каналів збуту. Важливо не лише виводити інноваційний продукт на світовий ринок, а й забезпечувати його просування, аналізувати результати та оперативно коригувати стратегію.

Британські науковці Дж. Тідд, Дж. Вессант і К. Павітт підкреслюють необхідність одночасного управління двома типами інноваційних процесів: удосконаленням уже існуючих продуктів і технологій та розробкою радикально нових рішень. Вони вказують на тісний взаємозв'язок між інноваційною активністю та ринковими позиціями фірми, адже нові продукти і технології сприяють розширенню частки ринку та підвищенню прибутковості.

Важливою характеристикою сучасного етапу розвитку світової економіки є стрімке впровадження інформаційних технологій. Цифрові рішення активно інтегруються у виробничі, фінансові та управлінські процеси, а корпоративні інформаційні системи стають інструментом підвищення ефективності, якості управління та конкурентних переваг компаній у глобальному середовищі [40 ,с .65].

У праці, присвяченій особливостям функціонування компаній у цифровому середовищі, Р. Кантер наголошує, що становлення електронної культури суттєво трансформує конкурентне поле. На її думку, цифровізація не лише розширює інноваційний потенціал підприємств, а й формує атмосферу постійних змін, стимулюючи ініціативність і креативність персоналу. Таким чином, технологічне середовище стає каталізатором внутрішніх перетворень і джерелом додаткових переваг.

Американський дослідник менеджменту А. Сливоцький підкреслює іншу важливу тенденцію: самі по собі технологічні нововведення не гарантують зростання вартості компанії. Вирішальне значення має здатність фірми вибудувати результативну бізнес-модель. Інноваційна технологія може приносити прибуток лише за умови її унікальності, однак у глобалізованій економіці, де інформація швидко поширюється, а капітал мобільний,

довготривала ексклюзивність практично недосяжна. Тому джерелом стійкого успіху стає не технологія як така, а спосіб організації бізнесу.

На думку Сливоцького, ефективна бізнес-модель повинна спиратися на глибоке розуміння пріоритетів клієнтів, які виходять за межі простих споживчих потреб. Бізнес-модель він трактує як цілісну систему створення цінності для споживача з одночасним отриманням прибутку. При цьому масштаби компанії не є визначальними для її успіху - ключову роль відіграє здатність моделі генерувати й примножувати капітал [23, с. 67].

Проблематика міжнародного бізнесу активно розробляється і в дослідженнях нобелівських лауреатів з економіки. Зокрема, Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стигліц і Д. Канеман зробили суттєвий внесок у теорію асиметричної інформації та аналіз прийняття рішень за умов невизначеності й ризику. П. Кругман зосередився на вивченні закономірностей світової торгівлі та просторового розміщення економічної активності. Подальший розвиток ідей щодо трансакційних витрат, функціонування корпорацій і природи колективної власності пов'язаний з роботами Е. Остром та О. Вільямсона.

Окремий напрям досліджень стосується пошуку оптимальних механізмів взаємодії економічних агентів. Використання інструментарію теорії ігор і математичного моделювання дозволило Е. Роту та Л. Шеплі обґрунтувати принципи ефективного розподілу ресурсів і формування стабільних ринкових відповідностей. У контексті міжнародного бізнесу ці напрацювання відомі завдяки поняттю «значення Шеплі», що відображає справедливий розподіл виграшу між учасниками взаємодії, а також алгоритму стабільного поєднання Гейла–Шеплі.

Таким чином, сучасні теорії міжнародного бізнесу, пройшовши тривалий шлях еволюції, узагальнюють ключові виклики та тенденції глобального підприємництва. Вони не лише пояснюють трансформаційні процеси у світовій економіці, а й формують теоретичну основу для практичних управлінських рішень у діяльності компаній.

1.3 Методичні підходи до оцінки розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії

Перші спроби створити комплексні прогностичні моделі, спрямовані на пояснення глобальної економічної еволюції, були здійснені у 1970-х роках Дж. Форестером за підтримки Римського клубу. Згодом питання довгострокових макроекономічних перспектив світового розвитку стали предметом досліджень міжнародних інституцій та аналітичних центрів, серед яких структури ООН, група Світового банку, Goldman Sachs, а також провідні наукові інститути країн Азійсько-Тихоокеанського регіону.

У моделях Форестера основна увага приділялася взаємозв'язку між демографічним зростанням, обсягами виробництва, вичерпністю природних ресурсів і наростанням екологічного навантаження. Імітаційні розрахунки засвідчили крихкість світової економічної системи та окреслили ризики масштабної кризи у першій половині XXI століття. Таким чином, було акцентовано на проблемі фізичних обмежень економічного зростання, передусім через поступове виснаження ресурсної бази [32, с. 67].

Подальший розвиток глобального прогнозування зумовив необхідність удосконалення аналітичного інструментарію. Для побудови макроекономічних сценаріїв почали активно застосовувати спеціалізовані діагностичні методики, що ґрунтуються на системі релевантних економічних показників. Однією з базових стала американська модель економічних індикаторів, яка охоплює кілька ключових напрямів:

- передбачення масштабних світових макроекономічних потрясінь;
- дослідження специфіки кризових явищ у розрізі окремих держав;
- аналіз і моделювання міжнародної торгівлі та структури глобальних економічних зв'язків із використанням матричних підходів;
- оцінювання та прогнозування інфляційних процесів, що мають транснаціональний характер.

У межах системи міжнародних економічних відносин для здійснення прогнозів застосовується розгалужена ієрархія методів, які дозволяють

оцінювати тенденції розвитку, виявляти потенційні дисбаланси та формувати сценарії подальшої динаміки світового господарства. Відповідно до методологічної класифікації, весь інструментарій прогнозування можна розділити на три великі групи: інтуїтивні, комбіновані та формалізовані методи.

Група інтуїтивних методів базується на експертних оцінках та досвіді фахівців. Вона поділяється на індивідуальні підходи, такі як проведення інтерв'ю, аналітичні доповіді та безпосередня побудова сценаріїв окремим дослідником, а також колективні експертні оцінки. Останні вважаються більш об'єктивними і включають метод «комісій», колективну генерацію ідей («мозковий штурм»), а також багатокроковий метод Дельфі та матричний підхід до оцінки думок.

Комбіновані методи прогнозування займають проміжне місце, поєднуючи експертне бачення з математичною обробкою даних. Ключовим тут є метод прогнозу екстраполяції, який може реалізовуватися через аналіз основних трендів (зокрема, із застосуванням методу найменших квадратів для визначення параметрів), використання експоненційного згладжування або розрахунків ковзних середніх для нівелювання випадкових коливань.

Найбільш математично обґрунтованою є група формалізованих методів, що спирається на методи моделювання. Вони дозволяють створювати складні структурні та мережеві моделі світових процесів. Окрему роль у цьому контексті відіграють матричні та імітаційні моделі, які дають змогу відтворити поведінку економічної системи за різних умов, що є критично важливим для розуміння сучасних міжнародних економічних процесів.

У межах дослідження міжнародних економічних процесів застосовується низка ключових аналітичних підходів, що доповнюють зазначену класифікацію. Серед них особливе значення мають інструменти, що базуються на екстраполяції наявних тенденцій у майбутнє, а також системно-структурні підходи, спрямовані на вивчення взаємозв'язків і побудову цілісної картини економічної системи. Додатково використовуються асоціативні методики, які дозволяють встановлювати кореляції та виявляти приховані залежності між

показниками. Важливим елементом сучасної прогностики є підходи, що використовують випереджальні індикатори та інформацію раннього сигналу для передбачення докорінних змін у глобальній кон'юктурі. [48 ,с .57] Розвиваючи цю думку, варто детальніше зупинитися на конкретному інструментарії, який формує базис сучасної системи міжнародних економічних відносин. Систематизація методів аналізу дозволяє згрупувати їх за функціональним призначенням, виокремивши чотири домінантні вектори: прогнозу екстраполяцію, системно-структурне моделювання, асоціативні методики та роботу з випереджальною інформацією.

Перша група, що базується на методах прогновної екстраполяції, є незамінною для короткострокового планування на основі історичних даних. Вона включає як просту екстраполяцію, так і більш складні статистичні прийоми, зокрема метод ковзних середніх та метод експоненціального згладжування, які дозволяють нівелювати випадкові шуми в показниках. Для виявлення довгострокових векторів розвитку застосовується екстраполяція трендів, а побудова авторегресійних моделей дає змогу врахувати внутрішню залежність значень показника від його попередніх станів.

Значно ширший аналітичний потенціал мають системно-структурні методи та моделі, які розглядають міжнародні відносини як цілісний організм. У межах цього підходу ключову роль відіграє морфологічний аналіз, що допомагає структурувати проблему на окремі компоненти, та системний аналіз, спрямований на вивчення ієрархічних зв'язків. Матричні методи та регресійні моделі дозволяють кількісно оцінити вплив факторів один на одного, тоді як економетричні методи та мережеве моделювання створюють математичну основу для відтворення складних багаторівневих процесів глобального ринку.

Доповнюють загальну картину асоціативні методи, серед яких особливе місце посідає імітаційне моделювання. Воно дозволяє проводити експерименти в цифровому середовищі, програвати різні сценарії розвитку подій. Важливим елементом тут також є історико-логічний аналіз, який забезпечує розуміння

генезису економічних явищ та дозволяє проводити паралелі між минулими кризами та сучасним станом ринку.

Окремий рівень аналізу формують методи випереджальної інформації, які орієнтовані на раннє детектування змін. Цей інструментарій включає аналіз потоків публікацій у профільних виданнях, оцінку значущості нових винаходів та глибокий моніторинг патентної інформації. Саме ці методи дозволяють бізнесу та державам ідентифікувати зародження нових технологічних трендів ще до того, як вони стануть очевидними для широкого загалу.

Застосування окреслених аналітичних інструментів відіграє ключову роль у регулюванні науково-технічного прогресу. Оцінювання інновацій та прогнозування наслідків їх впровадження неможливе без якісної й достовірної інформаційної бази, необхідної для ухвалення управлінських рішень - як на рівні державної політики, так і на рівні окремих підприємств [24, с. 88].

Зокрема, великі міжнародні корпорації, спираючись на методи аналізу й прогнозування, визначають пріоритети науково-дослідної діяльності, планують створення нових продуктів і формують стратегії щодо ліцензування технологій або заснування спільних підприємств. Водночас навіть невеликі регіональні компанії суттєво залежать від впровадження сучасних технічних і технологічних рішень, що впливають на їхню конкурентоспроможність.

У провідних країнах Східної Азії, які демонструють технологічне лідерство, довгострокові прогнози розвитку науки й технологій на національному рівні часто здійснюються із використанням підходу Форсайт (Foresight). На відміну від традиційного прогнозування, яке зазвичай реалізується вузьким колом експертів, методологія Форсайт передбачає залучення широкого спектра учасників: представників наукової спільноти, бізнесу, органів влади та громадськості. Яскравим прикладом реалізації такого підходу є Японія, де Національний інститут науково-технологічної політики (NISTEP) кожні п'ять років проводить масштабні Форсайт-дослідження для визначення стратегічних орієнтирів розвитку робототехніки та штучного інтелекту. Аналогічно, у Південній Кореї Корецький інститут оцінювання та

планування науки і технологій (KISTER) використовує Форсайт для координації цифрових інновацій південнокорейських чеболів (ТНК на зразок Samsung та LG) із державними пріоритетами. Такий підхід орієнтований не лише на передбачення майбутніх тенденцій, а й на формування бажаних сценаріїв розвитку.

Вагомий вплив на оцінку перспектив економічного розвитку мають міжнародні рейтингові інституції, чії висновки та прогнози здатні суттєво визначати рівень фінансової стабільності окремих держав і регіонів. Особливо помітною їхня роль стає у періоди економічних потрясінь, коли питання державного боргу або бюджетного дефіциту набувають критичного значення для транскордонного капіталу. Навіть заяви про можливе зниження кредитного рейтингу суверена можуть послабити ефект антикризових заходів уряду або змінити траєкторію потоків іноземних інвестицій. У межах фінансової системи Східної Азії домінантне значення мають власні авторитетні рейтингові агентства, чії аналітичні оцінки є базовими для діяльності регіональних суб'єктів міжнародного бізнесу. Зокрема, у Китаї провідне національне агентство Dagong Global Credit Rating пропонує самостійні підходи до оцінювання суверенних ризиків, акцентуючи увагу на реальному виробничому потенціалі та матеріальних активах країн, що контрастує з класичними західними моделями. Водночас у Японії провідну роль відіграє Japan Credit Rating Agency (JCR), рейтинги та макроекономічні прогнози якого мають визначальне значення для стабільного залучення капіталу й управління фінансовими ризиками азійських транснаціональних корпорацій.

У підсумку варто зазначити, що довгострокові прогнози, розраховані на десятиліття вперед, зазвичай мають імовірнісний характер і не претендують на точне відтворення майбутнього. Їхнє основне призначення полягає у виявленні можливих сценаріїв розвитку, потенційних ризиків і стратегічних можливостей. Використання сучасних методів аналізу та прогнозування у вирішенні складних соціально-економічних завдань - як на національному, так і на глобальному рівнях - сприяє формуванню стратегічного мислення та допомагає своєчасно

реагувати на виклики. В умовах динамічних змін у міжнародних економічних відносинах такі підходи дозволяють ідентифікувати чинники, здатні визначити перебіг геополітичних процесів і раптово змінити траєкторію розвитку подій [31, с. 57].

Варто підкреслити, що під час аналізу зовнішньоекономічної діяльності суттєве значення мають специфічні риси галузі, адже саме вони визначають підхід до вибору аналітичних інструментів. Методика оцінювання повинна узгоджуватися зі стратегічними орієнтирами підприємства та сприяти зміцненню його конкурентних позицій і довгостроковій стійкості на світових ринках. Іншими словами, інструментарій аналізу має працювати на досягнення визначених цілей розвитку компанії.

Отже, розроблення системи аналізу зовнішньоекономічної активності потребує індивідуалізованого підходу, що враховує різноманітні впливи зовнішнього середовища й забезпечує відповідність стратегічним пріоритетам суб'єкта господарювання.

Серед найпоширеніших засобів стратегічної діагностики, які застосовуються для оцінки як зовнішніх умов функціонування підприємства, так і його внутрішнього потенціалу, виділяють SWOT-, SPACE-, STEP-аналізи та матрицю GE/McKinsey. Кожен із цих інструментів може бути використаний для визначення позиції компанії на міжнародному ринку та формування напрямів її подальшого розвитку.

Зокрема, STEP-аналіз (соціальний, технологічний, економічний і політичний виміри) дає змогу системно оцінити вплив макросередовища. У сфері зовнішньоекономічних операцій цей підхід дозволяє врахувати культурні відмінності, економічні умови, технологічні тренди та нормативно-правові бар'єри, які можуть впливати на результативність міжнародної діяльності. У контексті Східної Азії застосування STEP-аналізу вимагає врахування унікальних регіональних чинників: у політико-правовому вимірі — це домінантна регуляторна роль держави та специфіка взаємодії влади і великого бізнесу (наприклад, діяльність Комісії з контролю та управління державним

майном SASAC у Китаї); в економічному вимірі — це масштаби залучення цифрових технологій у межах ініціатив на кшталт "Зроблено в Китаї 2025"; у соціокультурному вимірі — високий рівень колективізму та ділова етика, заснована на принципах конфуціанства, а також гостра демографічна проблема старіння нації, що є найбільш вираженою в Японії та Південній Кореї.

SWOT-аналіз, у свою чергу, спрямований на виявлення внутрішніх переваг і недоліків підприємства, а також можливостей і ризиків, що формуються в зовнішньому середовищі. У міжнародному контексті він допомагає оцінити конкурентні сильні сторони компанії, визначити проблемні аспекти її діяльності та окреслити перспективні напрями зростання поряд із потенційними загрозами [43, с. 78]. Для східноазійських ТНК (наприклад, автомобільних брендів Toyota чи Hyundai) SWOT-аналіз дає змогу збалансувати їхні технологічні сильні сторони у сфері "зелених" інновацій із ризиками посилення глобального торговельного протекціонізму.

SPACE-аналіз використовується для встановлення стратегічного становища підприємства в умовах конкуренції та вибору відповідної поведінкової моделі. У зовнішньоекономічній площині він дає змогу визначити реальний статус компанії на глобальному ринку та сформувавши заходи для посилення її позицій.

Матриця GE/McKinsey застосовується для обґрунтування стратегічних рішень з урахуванням привабливості галузі та рівня конкурентоспроможності підприємства. У міжнародній діяльності вона допомагає визначити найбільш перспективні країни чи ринкові сегменти для розширення бізнесу та сформувавши оптимальну стратегію виходу й закріплення на них. Для суб'єктів міжнародного бізнесу, які планують експансію на ринки Східної Азії, матриця GE/McKinsey виступає інструментом оцінювання місткості високотехнологічних секторів Китаю чи Південної Кореї у співвідношенні з власним адаптаційним потенціалом.

Перелічені аналітичні підходи доцільно застосовувати у взаємозв'язку, що дає змогу здійснити комплексну оцінку зовнішньоекономічної активності

підприємства та сформувані обґрунтовану стратегію його розвитку на міжнародних ринках. Їх використання сприяє виявленню перспектив і ризиків у глобальному середовищі та допомагає приймати зважені управлінські рішення щодо подальшої зовнішньоекономічної діяльності. Загалом сучасні методики аналізу можна систематизувати за рівнем охоплення та послідовністю застосування, що дозволяє виокремити три ключові етапи дослідження бізнес-середовища.

Першим фундаментальним етапом є дослідження макросередовища, яке проводиться на глобальному макроекономічному рівні. Традиційно для цього використовується інструментарій PEST-аналізу, що дозволяє оцінити політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники впливу. Проте для отримання більш релевантних результатів у сучасних умовах доцільно застосовувати інноваційні моделі, зокрема підхід Л. Фахі та В. Нарайяна, який забезпечує глибшу діагностику макроіндикаторів.

Другий етап зосереджений на визначенні ключових параметрів галузі, що відповідає галузевому рівню аналізу. Тут основна увага приділяється вивченню поточної ситуації на ринку на основі статистичних даних. Такий аналіз дозволяє ідентифікувати темпи зростання ринку, рівень конкурентної концентрації та бар'єри входу, що є критично важливим для компанії при виході на нові географічні сегменти, зокрема на висококонкурентні ринки Східної Азії.

Заключним етапом у цій послідовності є оцінка позицій підприємства відносно конкурентів, що реалізується безпосередньо в межах конкурентного середовища. Поряд із класичним SWOT-аналізом, фахівці активно залучають методику SPACE-аналізу та детальний аудит конкурентного оточення. Окреме місце серед сучасних інструментів посідає визначення рушійних сил конкуренції, що дозволяє не просто констатувати поточний стан, а й прогнозувати зміну розстановки сил у майбутньому.

Одним із центральних етапів дослідження зовнішньоекономічної діяльності є встановлення рівня її результативності. Це дає можливість оцінити,

наскільки ефективно підприємство функціонує на міжнародних ринках і чи відповідають отримані результати його стратегічним орієнтирам. Аналіз сильних і проблемних аспектів діяльності дозволяє виявити резерви підвищення продуктивності, зниження витрат і вдосконалення бізнес-процесів.

Крім того, визначення ефективності створює підґрунтя для порівняння із конкурентами, що сприяє більш точному розумінню ринкової позиції підприємства. Такий підхід дає змогу ідентифікувати конкурентні переваги та слабкі місця, зокрема за допомогою інструментів SWOT-аналізу, і на цій основі розробити заходи, спрямовані на посилення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання у міжнародному середовищі [32 ,с. 67].

З іншого боку, результативність зовнішньоекономічної активності прямо відображається на фінансовому стані підприємства - зокрема на обсягах реалізації продукції, рівні прибутку, показниках рентабельності та інших ключових параметрах. Саме тому виявлення чинників, які формують ці показники, та їх системне врахування дає можливість розробити управлінські рішення, спрямовані на зростання доходності й підтримання фінансової стійкості. Отже, оцінювання ефективності міжнародної діяльності є визначальним етапом аналітичного процесу, оскільки дозволяє з'ясувати конкурентне становище підприємства, перевірити відповідність обраної стратегії поставленим цілям і сформулювати практично орієнтовані рішення щодо подальшого розвитку.

У практичній площині для вимірювання ефективності застосовується сукупність взаємопов'язаних показників, що забезпечують багатовимірний аналіз функціонування компанії на зовнішніх ринках. До них належать фінансові, економічні, стратегічні та інші індикатори, які відображають якість взаємодії суб'єкта господарювання з міжнародним середовищем. Комплексний характер такої системи показників дає змогу не лише оцінити поточні результати, а й виявити слабкі місця, потенційні резерви зростання та перспективні напрями розвитку [20 ,с .78].

Зокрема, інтегральний економічний ефект узагальнює вплив експортно-імпортних операцій на загальні результати діяльності підприємства. Його визначення передбачає аналіз показників зовнішньоторговельного балансу, обсягів експорту та імпорту, а також загального товарообігу. Таким чином, цей індикатор відображає не лише кількісні параметри міжнародних операцій, а й їхній системний вплив на фінансово-економічне становище компанії. Урахування як експортної, так і імпортної складових дозволяє отримати цілісне уявлення про роль зовнішньоекономічних зв'язків у розвитку підприємства та забезпечує більш обґрунтовані висновки за результатами аналізу.

Підсумовуючи, слід зазначити, що методологія оцінювання зовнішньоекономічної діяльності має бути комплексною й охоплювати економічні, технологічні та інші чинники, які впливають на функціонування бізнесу. Водночас вирішальне значення має якісне інформаційне забезпечення, що гарантує доступ до актуальних даних і створює основу для їх глибокого аналізу. Використання адекватних методичних підходів у поєднанні з належною інформаційною підтримкою дозволяє підприємствам ефективно реагувати на зміни глобального середовища, знижувати ризики та реалізовувати наявні можливості для зміцнення своїх позицій у міжнародному бізнесі. Центральне місце у цьому процесі посідає розгалужена система індикаторів, яка дозволяє кількісно та якісно оцінити результативність кожного аспекту діяльності.

Системний підхід до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності передбачає деталізацію показників за трьома основними векторами: експортним, імпортним та загальним інтегральним рівнем. В основі цієї моделі лежить аналіз співвідношення між витратами підприємства на виробництво та збут експортної продукції та отриманою валютною виручкою. Зокрема, показники ефективності експорту включають оцінку валютної та економічної ефективності, а також розрахунок загального економічного ефекту від реалізації товарів за кордон. Це дозволяє визначити, наскільки вигідним є вихід на зовнішні ринки порівняно з внутрішніми операціями.

Паралельно з цим, критично важливим є моніторинг показників ефективності імпорту, де враховуються валютні витрати та інші супутні видатки. До цієї групи індикаторів належать валютна та економічна ефективність імпортерських закупівель, рентабельність імпорту, а також показник абсолютної ефективності, який відображає доцільність залучення іноземних ресурсів або товарів у господарський обіг підприємства.

Синтез цих двох напрямів дозволяє сформулювати узагальнені показники ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Саме на цьому рівні визначається інтегральний економічний ефект, ефект від здійснення конкретних міжнародних операцій та загальна економічна ефективність зовнішньоторговельної активності компанії. Такий комплексний аудит забезпечує цілісне бачення того, як міжнародні транзакції впливають на загальний фінансовий стан та стратегічну стійкість суб'єкта господарювання, що є вкрай важливим для ТНК, які оперують у динамічному середовищі Східної Азії.

З практичної точки зору вибір інструментарію оцінювання зовнішньоекономічної активності залежить від масштабу та глибини дослідження. Для всебічного аналізу доцільно застосовувати такі стратегічні підходи, як STEP-, SWOT-, SPACE-аналіз або матрицю GE/McKinsey. Використання цих методик дає можливість достатньо об'єктивно визначити тенденції розвитку підприємства на міжнародних ринках і оцінити його позиції в конкурентному середовищі [32, с. 67].

При цьому узагальнена оцінка результативності формується на основі інтегрованого показника ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Такий показник охоплює як параметри, що характеризують віддачу від експортних операцій, так і індикатори, які відображають результативність імпортерської складової. Сукупний аналіз цих елементів забезпечує комплексне бачення впливу міжнародних операцій на загальні економічні результати підприємства.

Висновки до розділу 1

Проведений аналіз показав, що у першому розділі кваліфікаційної роботи сформовано цілісний теоретико-методологічний базис для подальшого дослідження особливостей і закономірностей функціонування сучасного міжнародного бізнесу. Комплексний аналіз наукової літератури дозволив з'ясувати, що в умовах поглиблення глобалізаційних процесів і посилення взаємозалежності національних економік транскордонна підприємницька діяльність виходить за межі простих торговельних операцій, перетворюючись на складну систему господарських, правових та інституційних взаємодій. Розуміння сутності цієї системи, її еволюційного поступу, фундаментальних теоретичних концепцій, а також володіння сучасним інструментарієм оцінювання є критично важливими для визначення стратегічних векторів розвитку суб'єктів господарювання на світовому ринку.

Виходячи з аналізу сутності та еволюції міжнародного бізнесу в системі міжнародних економічних відносин, було уточнено економічну природу цього явища та запропоновано авторське бачення цієї категорії як сукупності транскордонних ділових операцій, що здійснюються фізичними та юридичними особами поза межами однієї національної економіки з метою отримання прибутку. Історичний екскурс - від комерційної доби та епохи колоніальної експансії до сучасного етапу глобалізації - продемонстрував, як під впливом науково-технічного прогресу змінювалися форми виходу компаній на зовнішні ринки. На сучасному етапі цей вид діяльності набув низки специфічних рис, пов'язаних із функціонуванням у полі різних валютних систем, урахуванням культурних розбіжностей, ресурсного потенціалу держав та адаптацією до різних правових моделей, що суттєво відрізняє його від внутрішньонаціонального підприємництва.

Ці специфічні риси та форми транскордонної діяльності знайшли своє відображення в розмаїтті теоретичних концепцій та моделей розвитку міжнародного бізнесу, які свідчать про наявність багатовекторних підходів до осмислення ролі підприємця та фірми у світогосподарському просторі.

Пройдений науковою думкою шлях від ранніх ідей меркантилізму та класичних теорій абсолютних і порівняних переваг заклав підвалини для розуміння вигоди від міжнародного поділу праці, тоді як концепції інноваційної та ризикової природи підприємницького таланту обґрунтували координаційну роль бізнесу. Водночас сучасна ера цифрової трансформації актуалізувала новітні підходи, зокрема ідеї базових компетенцій, концепцію електронної культури та теорію результативних бізнес-моделей, які доводять, що стійкий успіх транснаціональних корпорацій у XXI столітті визначається не просто масштабами капіталу чи наявністю технологій, а здатністю створювати унікальну цінність для клієнта в умовах динамічних змін.

Для практичного впровадження цих теоретичних моделей у діяльність сучасних компаній необхідна детальна діагностика середовища, що зумовлює важливість систематизації методичних підходів до оцінки розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, яка дозволяє сформувати багаторівневий аналітичний інструментарій. Залежно від масштабів та глибини дослідження, методологія оцінювання охоплює три ключові етапи: дослідження макросередовища на глобальному рівні за допомогою PEST-аналізу та його модифікацій, вивчення параметрів галузевого рівня на основі ринкової статистики, а також аудит конкурентного оточення фірми із залученням матричних методів, SWOT- та SPACE-аналізу. Особливе місце в межах цього інструментарію посідає розгалужена система кількісних індикаторів, що передбачає розрахунок валютної та економічної ефективності експортно-імпортних операцій та обчислення загального інтегрального економічного ефекту, який безпосередньо відображає вплив міжнародних транзакцій на фінансову стійкість компанії, з урахуванням прогностичного потенціалу регіональних Форсайт-досліджень та оцінок азійських рейтингових агентств.

Таким чином, узагальнення теоретико-методологічних основ підтверджує, що ефективне управління міжнародним бізнесом та його масштабування в такому специфічному та динамічному регіоні, як Східна Азія, потребує гнучкого поєднання класичних економічних теорій із новітніми

цифровими бізнес-моделями та адаптації стратегічного аналізу до унікальних нормативно-правових і соціокультурних чинників регіону. Запропонована в розділі трикомпонентна послідовність аналізу (макро-, галузевий та мікрорівень) укупі з розрахунком інтегральних показників ефективності створює надійну аналітичну базу. Саме цей сформований інструментарій та теоретичні висновки слугуватимуть основою для наступного розділу роботи, присвяченого практичному аналізу макроекономічних індикаторів, тенденцій залучення прямих іноземних інвестицій та економетричному моделюванню діяльності транснаціональних корпорацій в окреслених азійських країнах.

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ СХІДНОЇ АЗІЇ

2.1 Динаміка та структура міжнародної торгівлі й інвестиційних потоків у країнах Азії

У період 2021–2025 рр. держави Азії - зокрема Китай, КНДР, Республіка Корея, Монголія та Японія - продовжують залишатися вагомими учасниками світової економіки. Більшість із них функціонують у межах розвинених або динамічно модернізованих ринкових систем, що забезпечує активну інтеграцію у глобальні господарські процеси.

У зазначений період міжнародний бізнес став одним із ключових чинників економічної динаміки регіону. Практика східноазійських країн демонструє, що стабільне зростання національних економік значною мірою залежить від ефективної політики підтримки зовнішньоекономічної діяльності та розвитку транснаціональних корпорацій. Вихід компаній на зарубіжні ринки залишається стратегічно важливим кроком, що потребує системного аналізу чинників, які визначають умови функціонування міжнародного бізнесу в регіоні.

До базових факторів, що впливають на розвиток міжнародної підприємницької діяльності та ТНК у країнах Східної Азії у 2021–2025 рр., можна віднести:

1. поточний стан і стійкість національної економіки;
2. рівень інвестиційної привабливості в умовах глобалізації та зростання транснаціональних зв'язків;
3. регуляторні умови та загальне бізнес-середовище;
4. участь у регіональних інтеграційних об'єднаннях та економічних партнерствах.

Разом із тим перелік цих детермінант не є вичерпним. Суттєвий вплив також мають часові та комунікаційні аспекти, просторово-логістичні чинники, процеси цифрової трансформації та глобалізації, інституційна якість

управління, рівень розвитку національної економіки, а також міжнародні угоди й участь у багатосторонніх інтеграційних структурах [43, с. 67].

Таким чином, Східна Азія у 2021–2025 рр. зберігає статус одного з найбільш привабливих регіонів світу з точки зору масштабів ринку та інвестиційного потенціалу. Проведена у межах дослідження оцінка макроекономічної динаміки, що відображена у таблиці 2.1, дозволяє детально охарактеризувати особливості розвитку ключових країн цього субрегіону. [24, с. 78].

Таблиця 2.1 - Динаміка зміни ВВП та ВПП на душу населення країн Східної Азії, 2021-2025 рр.

Країни Східної Азії	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Китай					
ВВП (трлн дол. США)	17,82	17,96	17,79	18,53	19,34
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	12,62	12,74	12,64	13,2	13,81
Японія					
ВВП (трлн дол. США)	5,01	4,26	4,21	4,11	4,31
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	40,02	34,13	33,85	33,12	34,8
Республіка Корея					
ВВП (трлн дол. США)	1,81	1,67	1,71	1,76	1,83
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	35,12	32,41	33,14	34,15	35,55
Монголія					
ВВП (млрд дол. США)	15,29	17,15	19,87	21,94	23,85
ВВП на душу населення (тис. дол. США)	4,56	5,045	5,765	6,29	6,75

Джерело: побудовано автором на основі даних [6, 7].

Слідуючи аналізу в таблиці 2.1, перейдемо до детального розгляду макроекономічних показників кожної окремої країни субрегіону. Китайська Народна Республіка, яка протягом попередніх десятиліть демонструвала безпрецедентні темпи зростання, у 2021–2025 рр. продовжує залишатися другою економікою світу за обсягом ВВП, водночас проходячи етап структурної трансформації — переходу від експортно-орієнтованої моделі до моделі, що спирається на внутрішнє споживання, інновації та високі технології. Економічна політика країни спрямована на посилення позицій у глобальних ланцюгах доданої вартості та розвиток власних технологічних екосистем. Як свідчать дані таблиці 2.1, абсолютний обсяг ВВП Китаю демонструє стабільну висхідну траєкторію, збільшившись із \$17,82 трлн у 2021 році до \$19,34 трлн у 2025 році. Паралельно спостерігається якісне покращення рівня життя населення: показник ВВП на душу населення зріс із \$12,62 тис. до \$13,81 тис., що підтверджує успішність формування місткого внутрішнього ринку.

Японія у 2021–2025 рр. залишається однією з провідних економік світу, хоча її частка у світовому ВВП поступово скорочується на тлі швидкого зростання інших азійських держав. Економічна стратегія країни орієнтована на цифровізацію, «зелену» трансформацію та підтримку інноваційних секторів, що дозволяє їй зберігати конкурентоспроможність у високотехнологічних галузях. Аналіз статистичних індикаторів вказує на те, що номінальний ВВП Японії у доларовому еквіваленті зазнав певного зниження у 2022–2024 роках (із \$5,01 трлн до \$4,11 трлн), що було зумовлене передусім суттєвою девальвацією національної валюти (єни) відносно долара США, а не реальним спадом виробництва. Уже у 2025 році прогнозується відновлення показника до \$4,31 трлн, при цьому ВВП на душу населення стабільно утримується на високому рівні (понад \$34 тис.), забезпечуючи країні статус високорозвиненої індустріальної держави.

Республіка Корея у 2021–2025 рр. продовжує входити до числа найдинамічніших економік серед країн ОЕСР. Вона активно розвиває галузі

напівпровідників, автомобілебудування, ІТ та біотехнологій. Водночас актуальними залишаються структурні виклики, зокрема питання диверсифікації економіки, підтримки малого й середнього бізнесу та зменшення залежності від окремих експортних ринків. Стратегія розвитку країни базується на інноваційній моделі з орієнтацією на створення й експорт продукції з високою доданою вартістю, що виробляється великими національними корпораціями глобального масштабу. Розрахунки показують помірне та збалансоване зростання корейської економіки: загальний ВВП збільшився з \$1,81 трлн (2021 р.) до \$1,83 трлн (2025 р.), а ВВП на душу населення досяг позначки \$35,55 тис., що дозволило Республіці Корея за цим індикатором випереджати Японію наприкінці досліджуваного періоду.

Таким чином, у 2021–2025 рр. ключові країни Східної Азії залишаються важливими центрами міжнародного бізнесу, а їхній економічний стан і стратегічні пріоритети безпосередньо визначають характер та інтенсивність інтеграції регіону у світову економіку. Водночас у регіоні Східної Азії функціонує економіка, що продовжує перебувати на етапі активного становлення, - це Монголія. У 2021–2025 рр. вона розглядається як одна з найбільш перспективних держав регіону з огляду на значний ресурсний потенціал та можливості для розширення зовнішньоекономічних зв'язків. У зазначений період обсяг її валового внутрішнього продукту коливався під впливом кон'юнктури світових сировинних ринків та внутрішніх структурних чинників, демонструючи як періоди зростання, так і тимчасові уповільнення. Емпіричні дані підтверджують високу динаміку наздоганяючого розвитку Монголії: її ВВП зріс з \$15,29 млрд у 2021 році до \$23,85 млрд у 2025 році. Це безпосередньо відобразилося на добробуті громадян, оскільки ВВП на душу населення продемонстрував стрімке піднесення - з \$4,56 тис. до \$6,75 тис. за період 2021–2025 рр., роблячи країну вкрай привабливим та перспективним майданчиком для розгортання міжнародних інвестиційних проєктів. [34, с. 67].

Поряд із дослідженням абсолютних макроекономічних показників та обсягів національного виробництва, особливе аналітичне значення для суб'єктів

міжнародного бізнесу має вивчення безпосередніх темпів щорічного приросту досліджуваних економік. Саме відносні індикатори річної динаміки дозволяють оцінити реальну швидкість адаптації ринків Східної Азії до глобальних викликів, виявити періоди перегріву чи рецесії, а також визначити циклічність розвитку бізнес-середовища у кожній окремо взятій державі. Для детальної візуалізації та порівняння зазначених процесів доцільно простежити, як змінювалися відсоткові показники економічного зростання субрегіону впродовж усього досліджуваного п'ятирічного циклу (див. рис. 2.1).

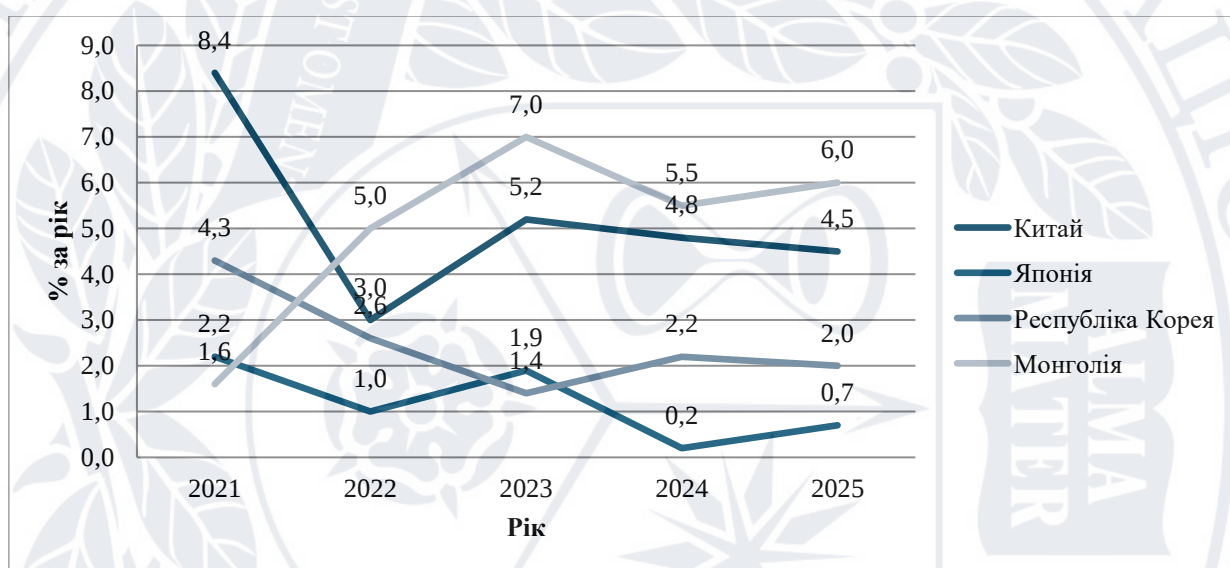


Рис. 2.1. - Економічне зростання країн Східної Азії у 2021-2025 рр.,(% за рік)

Джерело: побудовано автором на основі даних [45, с. 88].

Проаналізувавши темпи економічного розвитку держав Східної Азії у 2021–2025 рр., можна відзначити суттєву диференціацію показників між країнами регіону. Найбільш динамічне зростання в окремі роки демонструвала Монголія, де темпи приросту ВВП у пікові періоди перевищували двозначні значення. Водночас у наступні роки спостерігалось певне уповільнення, зумовлене коливаннями цін на сировинні ресурси та змінами інвестиційної активності.

Якщо уважно подивитися на дані, які зображені на рисунку 2.1, то можна чітко побачити, що країни Східної Азії розвивалися дуже по-різному і кожна з них мала свою унікальну траєкторію. Найбільш динамічні зміни та класичний приклад наздоганяючого розвитку продемонструвала Монголія. На самому початку цього періоду, у 2021 році, країна мала досить скромні показники - її ВВП зріс лише на 1,6%. Проте вже наступного року ситуація кардинально змінилася, і ми бачимо стрімкий стрибок до 5,0%. Свого максимального піднесення монгольська економіка досягла у 2023 році, коли темпи приросту злетіли до 7,0%. Такий серйозний успіх пояснюється насамперед тим, що країна почала активно продавати за кордон свої сировинні ресурси, а іноземні інвестори почали масово вкладати гроші в гірничодобувну галузь Монголії. Щоправда, втримати таку високу планку надовго не вдалося: у 2024 році темпи трохи притормозили до 5,5%, а у 2025 році зафіксувалися на позначці 6,0%. Це ще раз доводить, що економіка цієї країни дуже сильно залежить від світових цін на метали та мінерали, і будь-які коливання на глобальному ринку одразу позначаються на внутрішній ситуації.

Зовсім іншу, набагато масштабнішу та більш виважену модель розвитку ми спостерігаємо в Китайській Народній Республіці. Для Китаю цей п'ятирічний цикл розпочався з дуже потужного результату - у 2021 році економіка виросла аж на 8,4%. Це був справжній рекорд, викликаний тим, що китайські заводи та фабрики почали стрімко відновлювати роботу після пандемійного затишшя і наздоганяти втрачені обсяги експорту. Після такого бурхливого сплеску ситуація цілком закономірно стабілізувалася. Уже у 2022 році приріст ВВП опустився до 3,0%, а у 2023 році скоригувався до 5,2%. У фінальній частині досліджуваного періоду, тобто протягом 2024 та 2025 років, Китай демонстрував стабільне і плавне зростання на рівні 4,8% та 4,5% відповідно. Такі цифри говорять про те, що китайський уряд зараз свідомо перебудовує всю свою систему. Вони поступово відмовляються від старої моделі, коли країна росла суто за рахунок масового та дешевого експорту, і

намагаються зробити ставку на власні високі технології, інновації та розширення внутрішнього ринку споживання.

Якщо ж аналізувати показники Японії, то тут ситуація виглядає найбільш тривожною, адже країна ніяк не може подолати затяжні внутрішні проблеми та дуже гостро реагує на будь-які зовнішні шоки. У 2021 році японська економіка показала невеликий приріст у 2,2%, але вже у 2022 році цей показник сповільнився до 1,0%. Головною причиною такого падіння стало різке подорожчання енергоносіїв на світовому ринку, без яких японська промисловість просто не може нормально функціонувати. У 2023 році за рахунок тимчасового поживлення міжнародної торгівлі країні вдалося піднятися до 1,9%, проте 2024 рік став справжнім провалом - економіка практично зупинилася, показавши критичний приріст лише на 0,2%. У 2025 році ситуація покращилася зовсім трохи - до 0,7%. Усе це свідчить про те, що великий японський бізнес сьогодні стикається з серйозними бар'єрами, серед яких дефляція, старіння населення та висока вартість ресурсів, що змушує місцеві корпорації шукати кращої долі за кордоном.

На тлі Японії Республіка Корея виглядає значно впевненіше, демонструючи високу гнучкість та вміння адаптуватися до складних умов. У 2021 році корейська економіка стартувала з хорошого показника зростання у 4,3%. Проте світова нестабільність зачепила і її, тому в 2022 році темпи впали до 2,6%, а в 2023 році досягли свого мінімуму - 1,4%. Цей спад був цілком очікуваним, оскільки у світі в цей час суттєво впав попит на мікросхеми, напівпровідники та комп'ютерну техніку, а це, як відомо, головна експортна зброя Сеула. Але південнокорейські чеболі (великі корпорації типу Samsung чи LG) змогли дуже швидко зорієнтуватися, переналаштувати свої логістичні ланцюжки та знайти нові ринки збуту. Завдяки цьому країна оперативно повернулася до зростання: у 2024 році показник піднявся до 2,2%, а у 2025 році зафіксувався на рівні 2,0%. Це підтверджує, що корейська модель міжнародного бізнесу є дуже життєздатною та стійкою в довгостроковій перспективі [45, с. 88].

Звичайно, аналізуючи всі ці макроекономічні коливання, не можна оминати увагою такий важливий елемент, як загальна інвестиційна привабливість кожної з країн. У сучасних умовах глобалізації саме прямі іноземні інвестиції є тим паливом, яке штовхає вперед національні економіки, допомагає модернізувати заводи, впроваджувати цифрові технології та ще сильніше вплітати країни Східної Азії у світові ланцюги створення доданої вартості. Щоб детальніше розібратися в цих процесах і зрозуміти, наскільки стабільним був цей рух капіталу, доцільно окремо розглянути, як саме змінювалася динаміка щорічного приросту інвестицій у країнах Східної Азії протягом усього досліджуваного періоду з 2021 по 2025 роки (див. рис. 2.2).

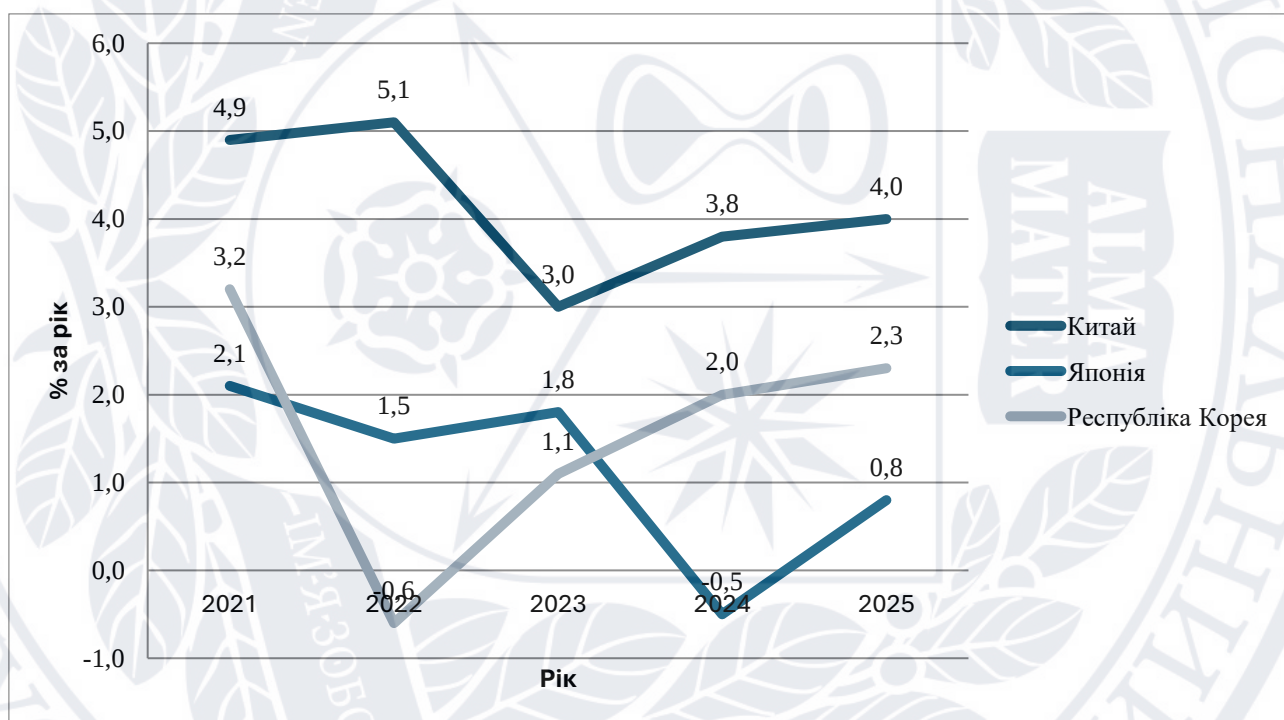


Рис. 2.2.- Щорічний приріст інвестицій у країни Східної Азії за період 2021-2025 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних [9, с. 14].

Аналізуючи статистичні дані на рисунку 2.2, можна помітити, що рух інвестицій у країнах Східної Азії відбувався вкрай нерівномірно. У Китаї чітко простежується тренд на поступове охолодження ринку: якщо у 2021 році на хвилі післяковідного відновлення приріст інвестицій становив 4,9%, то далі

показник плавно знижувався - до 2,3% у 2022 році та локального мінімуму в 1,2% у 2023 році. Незначне коливання до 1,5% у 2024 році змінилося новим сповільненням до 0,6% наприкінці п'ятирічки у 2025 році. Це наочно підтверджує, що інвестори стали набагато обережнішими через масштабну трансформацію китайської економіки, яка зараз переорієнтовується з капіталомісткого будівництва та важкої промисловості на сектор високих технологій.

Ще більш нестабільною та стрибкоподібною виглядає ситуація в Японії та Південній Кореї. Японський інвестиційний ринок після помірного приросту у 2021 році (2,1%) та падіння до 0,4% у 2022 році продемонстрував сплеск до 3,4% у 2023 році, який, проте, змінився глибоким спадом і виходом у мінусову зону на рівні -0,7% у 2024 році, звідки країна ледве вибралася до 0,5% у 2025 році. Водночас Республіка Корея після справжнього інвестиційного буму у 2021 році, коли приріст злетів до 9,1%, пережила жорстке падіння у негативну зону - до -0,8% та -0,5% у 2022–2023 роках через глобальну кризу на ринку мікросхем. Але ,швидко адаптувавшись, провідні корпоративні структури Південної Кореї повернувши інвестиції до зростання на 2,8% у 2024 році та 1,4% у 2025 році, що доводить високу життєздатність корейської моделі бізнесу.

Водночас, якщо розглядати інвестиційну картину субрегіону в цілому, то паралельно із корейським досвідом варто звернути увагу на масштабну зовнішню експансію, яку в цей самий час демонстрував капітал КНР. Зокрема, за інформацією офіційних джерел КНР, у 2025 р. китайські компанії здійснили значні обсяги прямих нефінансових інвестицій за кордон, створюючи тисячі підприємств у багатьох країнах світу. Важливою тенденцією стало активне використання механізмів злиттів і поглинань, які залишалися однією з провідних форм виходу на зовнішні ринки та розширення міжнародної присутності китайського бізнесу. Наочно оцінити, куди саме спрямовувалися ці потоки капіталу та як виглядала пріоритетність секторів для китайських

інвесторів, можна за допомогою детального розподілу капіталовкладень за основними сферами діяльності (див. рис. 2.3). [9 ,с .14].



Рис.2.3.- Галузева структура ПІІ Китайських компаній у 2025 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [9, с. 14].

Якщо уважно проаналізувати галузеву структуру прямих іноземних інвестицій китайських компаній, яка наочно представлена на рисунку 2.3, то можна чітко побачити, куди саме спрямовувалися основні потоки капіталу у 2025 році. Абсолютним лідером із величезним відривом стали обробні галузі промисловості, які згенерували рекордні 30,5% від усіх вкладень. Такий показник дуже легко пояснити логічно: китайські промислові гіганти зараз активно будують свої заводи, складальні цехи та виробничі майданчики по всьому світу. Це дозволяє їм не просто обходити жорсткі митні бар'єри чи торговельні обмеження інших країн, а й бути ближчими до кінцевих споживачів на міжнародних ринках. Друге місце впевнено посів сектор нерухомості, який зайняв вагому частку у 23,3%. Сюди зазвичай входять

масштабні капіталовкладення китайського бізнесу в комерційні об'єкти, великі логістичні центри, складські хаби та офісну інфраструктуру за кордоном, що є надійним фундаментом для довгострокової міжнародної експансії.

Наступною важливою сферою, яка залучила значну частину капіталу Китаю, став сектор фінансів та грошового обігу з показником 14,7%. Ця цифра чітко вказує на те, що китайські ТНК активно розгортають власні банківські та кредитні мережі на світовій арені, адже будь-який масштабний закордонний промисловий проєкт потребує надійної фінансової підтримки та супроводу "своїх" банків. Трохи менші, але також помітні частки на ринку зайняли оптова та роздрібна торгівля - 9,8%, а також лізинг і торговельні послуги - 6,2%. Це підтверджує стратегічне прагнення Китаю самостійно контролювати всі канали збуту та логістику постачання товарів. Усі інші сектори, серед яких наукові дослідження (3,8%), транспортні перевезення (2,5%) та готельні послуги (2,3%), залучали значно менше інвестицій, оскільки виступали скоріше допоміжними елементами. Скромні показники таких галузей, як передача інформації та комп'ютерні послуги (1,8%), сільське господарство (1,2%), будівництво чи послуги для населення (по 0,8%), культура і спорт (0,7%) та водне господарство (0,5%), наочно доводять, що китайські інвестори у 2025 році робили чітку і прагматичну ставку саме на індустріальне лідерство, фінансовий контроль та комерційну інфраструктуру за кордоном. [9, с. 14].

У свою чергу, галузева структура прямих іноземних інвестицій японських компаній у 2025 році демонструвала досить збалансований розподіл між виробничими та невиробничими секторами, що дозволяє детально оцінити стратегічні пріоритети капіталу цієї країни на міжнародній арені (див. рис. 2.4).



Рис. 2.4- Галузева структура ПІІ Японських компаній у 2025р

Джерело: побудовано автором на основі даних [16, с. 54].

Якщо детально проаналізувати статистичні дані з рисунка 2.4, то стає очевидно, що головним інвестиційним фаворитом для японського бізнесу за кордоном став сектор фінансів та страхування. Цей напрям упевнено посів перше місце, охопивши солідну частку в 28,4% від усіх капіталовкладень. Такий результат свідчить про те, що японські транснаціональні корпорації прагнуть створити потужний грошовий фундамент для своєї експансії. Великі банківські групи Японії активно фінансують міжнародні проєкти та купують іноземні фінансові активи, щоб надійно застрахувати свій бізнес від ризиків та забезпечити безперебійний рух капіталу. Другу позицію міцно утримує сфера електроніки та електричного устаткування, яка залучила 18,2% інвестицій. Японські бренди завжди славилися своїми технологіями, тому будівництво нових високотехнологічних заводів та інноваційних центрів у різних куточках світу залишається для них ключовим елементом глобальної конкуренції.

Наступні позиції у списку пріоритетів займають інші важливі промислові сектори, що підтверджує дуже глибоку диверсифікацію японських закордонних

активів. Зокрема, на виробництво транспортного обладнання, включаючи відомий на весь світ японський автопром, у 2025 році припало 12,5% прямих інвестицій. Це дозволяє компаніям збирати автомобілі безпосередньо на цільових ринках і суттєво економити на логістиці. Хімічна та фармацевтична промисловість також сформувала вагомую частку на рівні 9,8%, відображаючи інтерес Японії до глобального ринку медичних технологій та нових матеріалів. Сфера оптової та роздрібної торгівлі залучила 8,5% капіталу, що вказує на прагнення контролювати логістичні ланцюжки збуту товарів. На капіталомісткий сектор нерухомості припало 5,1% вкладень, а сфера телекомунікацій та ІТ сформувала частку в 4,2%, демонструючи поступове посилення цифрової компоненти у діяльності японських ТНК. Менші обсяги фінансування отримали харчова промисловість (2,3%), транспорт і логістика (1,8%), а також будівництво (0,9%). Усі інші специфічні галузі, які не увійшли до основного переліку, сумарно замикають цю структуру з показником 1,9%. Такий продуманий розподіл фінансів наочно доводить, що японські корпорації намагаються діяти максимально прагматично, поєднуючи капіталомістке промислове лідерство з фінансовим контролем та розвитком сервісної інфраструктури.

Взагалі, у період 2021–2025 рр. інвестиційна ситуація в Японії характеризувалася наявністю низки структурних викликів. Зокрема, зберігалася тенденція до відпливу частини капіталу за кордон, що впливало на внутрішню інвестиційну активність. Водночас основними зовнішніми інвесторами залишалися компанії азійського регіону, а також корпорації зі США, які в окремі роки суттєво нарощували обсяги вкладень у японську економіку. Помітну присутність зберігали й інвестори з країн Близького Сходу, що свідчить про географічну диверсифікацію інвестиційних потоків.

Як член Світової організації торгівлі та ОЕСР, Японія обмежена у застосуванні прямих адміністративних заходів підтримки експортерів, які могли б суперечити міжнародним зобов'язанням. У зв'язку з цим держава вибудувала багаторівневу систему непрямого стимулювання зовнішньої торгівлі. Вона

охоплює фінансові механізми, інформаційно-консультаційну підтримку, організаційно-технічні заходи та активне використання дипломатичних інструментів для просування національного бізнесу за кордоном. Синергія державних інституцій і приватного сектору виступає ключовим чинником підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності японських компаній [16, с. 54].

Важливу роль у підтримці експорту відіграє Японська організація сприяння зовнішній торгівлі (JETRO), яка функціонує як некомерційна структура, тісно пов'язана з урядом. Вона координує взаємодію між Міністерством економіки, торгівлі та промисловості й підприємницьким середовищем, особливо представниками малого та середнього бізнесу. Серед пріоритетів JETRO - розширення міжнародної діяльності МСП і стимулювання економічного розвитку регіонів.

У межах політики «економічної дипломатії» уряд Японії активно сприяє зниженню торговельних бар'єрів для національних експортерів. З огляду на обмежений прогрес у рамках багатосторонніх переговорів, країна у 2021–2025 рр. продовжувала укладати регіональні та двосторонні угоди про вільну торгівлю та економічне партнерство, що створює додаткові можливості для японського бізнесу на світових ринках.

Щодо Республіки Корея, її інвестиційна стратегія у 2021–2025 рр. зберігала експортну спрямованість прямих іноземних інвестицій. Корейські корпорації активно вкладали кошти у країни ОЕСР, держави Європи, Азії, а також у США та Австралію. Галузева структура інвестицій свідчить про орієнтацію на виробничий сектор, включно з харчовою, текстильною, хімічною та металургійною промисловістю. Значні ресурси спрямовувалися також у високотехнологічні напрями - зокрема у виробництво комп'ютерної та офісної техніки, що відображає прагнення зміцнити позиції у глобальних ланцюгах доданої вартості [32, с. 56].

У період 2021–2025 рр. ключовими інвесторами в економіку Республіки Корея залишалися держави ОЕСР, які формували основний обсяг надходжень

прямих іноземних інвестицій. Серед провідних партнерів традиційно виділялися Японія та США, що забезпечували значну частку капіталовкладень у різні сектори корейської економіки. Вагомий внесок також здійснювали інвестори з Нідерландів, Великої Британії, Франції та Канади. Окрім цього, країни азійського регіону продовжували активно нарощувати свою присутність на корейському ринку, що свідчить про зростання регіональної економічної взаємодії.

Галузевий розподіл інвестицій у 2025 р. характеризувався диверсифікованою структурою: кошти спрямовувалися як у виробничі сектори, так і у сферу послуг, фінансів, технологій та інфраструктурні проекти. Така багатовекторність відображає прагнення іноземних інвесторів інтегруватися у стратегічно важливі напрями розвитку південнокорейської економіки, а детально розглянути пропорції цього розподілу капіталу дозволяє аналіз структури надходжень за конкретними сферами діяльності (див. рис. 2.5).



Рис. 2.5 -Галузева структура ПІІ корейських компаній у 2025 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних [7, с. 56].

Якщо уважно дослідити статистику з рисунка 2.5, то стає абсолютно очевидно, що головним магнітом для іноземного капіталу в Республіці Корея є високотехнологічний промисловий сектор. Беззаперечним лідером тут виступає сфера електроніки та ІКТ, включаючи виробництво напівпровідників, яка акумулювала рекордні 32,1% від усіх прямих іноземних інвестицій. Такий результат повністю збігається з логікою розвитку країни, адже саме у Сеулі зосереджені світові цифрові гіганти, а розбудова інфраструктури для штучного інтелекту та мікросхем нового покоління потребує колосальних фінансових впливань. Друге місце впевнено посідає сектор фінансів та страхування з показником 16,5%, що вказує на високу довіру міжнародних інституцій до корейської банківської системи. Наступними за значущістю йдуть автомобілебудування та транспортне обладнання, які залучили 13,8%, а також хімічна промисловість та біотехнології з часткою в 11,2%, що підтверджує потужний індустріальний статус південнокорейської моделі бізнесу.

Інші сервісні та виробничі галузі займають менші, але досить збалансовані частки, що забезпечує стабільність усій економічній системі країни. Зокрема, у сферу оптової та роздрібної торгівлі іноземні вкладники спрямували 7,4% капіталу, а сектор нерухомості та будівництва отримав 5,9%. Важлива для інноваційного розвитку сфера науково-технічних послуг та НДДКР зафіксувала показник у 4,1%, що свідчить про постійне фінансування розробок майбутнього. Решту інвестиційного пирога розділили між собою металургія та обробка металів (3,2%), енергетика та комунальні послуги (2,0%), а також транспорт і логістика (1,5%). Усі інші дрібні галузі, які не увійшли до основного списку, сумарно охопили біля 2,3% ринку. Такий розподіл наочно доводить, що міжнародний бізнес у Південній Кореї робить чітку ставку на цифрову трансформацію, високі технології та фінансову підтримку промислового сектору [7, с. 56].

Щодо монгольської економіки, то стрімке зростання економіки у 2021–2025 рр., у поєднанні зі значними запасами природних ресурсів, підвищує її привабливість для міжнародного бізнесу. За даними національних фінансових

інституцій, обсяг накопичених іноземних інвестицій в економіку Монголії значно перевищує обсяги зовнішніх вкладень монгольських компаній за кордон. У галузевому розрізі найбільша частка інвестицій спрямовується у сферу торгівлі та громадського харчування, а також у легку промисловість і фінансовий сектор.

Важливим чинником, що впливає на активність міжнародного бізнесу, є позиція держави у світових рейтингах легкості ведення підприємницької діяльності. Такі індекси відображають якість регуляторного середовища та рівень сприятливості бізнес-клімату, що безпосередньо впливає на інвестиційні рішення.

Упродовж 2021–2025 рр. Китай демонструє поступове вдосконалення регуляторної політики, спрямованої на спрощення процедур започаткування бізнесу та зменшення адміністративних бар'єрів. Реєстрація підприємства потребує кількох процедур і займає обмежений проміжок часу, а фінансові витрати на створення компанії залишаються відносно помірними. Держава активно модернізує нормативну базу, стимулює внутрішнє споживання та прагне підвищити привабливість для іноземних інвесторів.

Японія у 2021–2025 рр. зберігає високі позиції за рівнем комфортності ведення бізнесу. Процедура відкриття підприємства є відносно швидкою та передбачає обмежену кількість формальностей, хоча витрати на реєстрацію можуть бути відчутними. Мінімальний статутний капітал не встановлюється, що спрощує входження на ринок для нових компаній.

Республіка Корея продовжує залишатися однією з найбільш сприятливих юрисдикцій для підприємницької діяльності у світі. Процес реєстрації бізнесу є максимально оптимізованим за кількістю процедур і строками виконання, що створює комфортні умови для внутрішніх і зовнішніх інвесторів [24, с. 77].

Монголія у 2021–2025 рр. також демонструє покращення умов ведення бізнесу: започаткування підприємства потребує порівняно небагато адміністративних кроків і не займає значного часу, що позитивно впливає на підприємницьку активність.

Розвиток міжнародного бізнесу визначається комплексом взаємопов'язаних чинників - часових, комунікаційних, просторових, глобалізаційних та маркетингових. Водночас вирішальним залишається стан національних економік як країн походження транснаціональних корпорацій, так і держав, що приймають інвестиції. Серед держав Східної Азії можна умовно виокремити три групи: країни з високорозвиненими ринковими системами, держави з економікою, що трансформується, та країни з обмеженим рівнем ринкових відносин. Саме держави цього регіону сьогодні виступають ключовими драйверами економічної динаміки Азії, що безпосередньо визначає масштаби й напрями розвитку міжнародного бізнесу.

2.2 Регіональні особливості розвитку міжнародного бізнесу (Східна, Південно-Східна, Південна Азія)

Зростання валової доданої вартості в азійських державах дедалі більше привертає увагу глобальних центрів впливу. Якщо раніше у Західній Європі та Північній Америці було звичним вважати, що ключові події світової економіки розгортаються саме на цих континентах, то нині така парадигма поступово змінюється. Тривалий час панувала думка, що рішення, ухвалені у Вашингтоні чи Брюсселі, мають визначальне значення для всього світу, тоді як процеси в азійських столицях сприймалися як регіональні. Однак протягом останніх півтора десятиліття відбулися суттєві трансформації, які свідчать про зміщення економічного та геополітичного центру тяжіння у бік Східної Азії, тоді як традиційні західні гравці поступово втрачають монопольне домінування.

Сигнали про стрімке посилення позицій Азіатсько-Тихоокеанського регіону стали особливо помітними в останні роки. Аналітичні звіти міжнародних консалтингових компаній засвідчили, що саме тут зосереджено найбільшу кількість осіб із високими статками, а сукупний обсяг їхніх активів перевищує аналогічні показники Північної Америки та Західної Європи. Експерти прогнозують, що за умови збереження нинішніх темпів накопичення

капіталу регіон у перспективі зможе акумулювати більше багатства, ніж низка інших частин світу разом узятих [35, с. 67].

Попри символічність новин про концентрацію мільйонерів, значно вагомішим є зростання ролі Азії у світовій торгівлі. Динамічний розвиток спостерігається не лише в Китаї, а й у таких країнах, як Малайзія, Індонезія та Філіппіни. Частка Азії у глобальному ВВП протягом останніх десятиліть істотно зростає і продовжує демонструвати тенденцію до збільшення.

Водночас у Східній Азії стрімко підвищуються доходи населення та рівень споживання. Обсяги витрат середнього класу зростають прискореними темпами, що формує потужний внутрішній ринок. Показовим є і зростання споживання енергоресурсів, яке вже перевищує аналогічні показники окремих розвинених країн. Інтенсивна індустріалізація держав Південно-Східної Азії забезпечила їм відчутний економічний прорив, хоча між ними зберігаються відмінності у ресурсному забезпеченні, технологічному рівні та структурі господарства.

Оцінка індустріального поступу держав Південно-Східної Азії у 2021–2025 рр. демонструє, що їхні досягнення базуються на поєднанні кількох ключових складових: орієнтації на експортно-індустріальну модель розвитку, активному залученні іноземних інвестицій, продуманому державному регулюванні та формуванні потужних національних корпорацій, здатних конкурувати на світових ринках. Саме синергія цих чинників забезпечила регіону стабільну економічну динаміку [43, с. 68].

Нинішня інвестиційна привабливість Південно-Східної Азії є результатом тривалих структурних трансформацій, що відбувалися протягом десятиліть. Дослідники економічного розвитку регіону наголошують на важливості послідовної промислової політики, підтримки внутрішнього підприємництва та інтеграції у глобальні виробничі ланцюги. У межах цього аналізу увага зосереджується на актуальних тенденціях, підтверджених відкритими статистичними даними та експертними оцінками.

1. Економічна вага АСЕАН. У 2021–2025 рр. сукупна економіка десяти держав АСЕАН входить до числа найбільших у світі та демонструє випереджальні темпи зростання порівняно з багатьма іншими регіонами. Фундаментом цього поступу є розширення ринку праці та підвищення продуктивності. За чисельністю економічно активного населення регіон поступається лише найбільшим азійським країнам. Водночас спостерігається макроекономічна стабільність і зростання ефективності господарських систем. У країнах АСЕАН розташовані штаб-квартири сотень великих компаній, що стимулює приплив ПІІ. Доходи населення поступово збільшуються, а рівень бідності має тенденцію до скорочення.

2. Геостратегічне розташування. Південно-Східна Азія займає ключове місце на перетині світових торговельних маршрутів. Через регіон проходять важливі морські й повітряні шляхи, що з'єднують Європу, Близький Схід, Східну Азію та Австралію. Порти та аеропорти Сінгапура, Бангкока й інших великих центрів відіграють стратегічну роль у глобальних логістичних мережах. Попри культурну й мовну різноманітність, країни АСЕАН об'єднані прагненням до економічного розвитку, що підсилює їхню інвестиційну привабливість.

3. Демографічний потенціал. Населення регіону становить близько шістсот мільйонів осіб і характеризується помірними темпами приросту. Порівняно молодий вік населення, відносно високий рівень освіти та підтримка технологічної інфраструктури з боку урядів окремих держав створюють сприятливі умови для розвитку інноваційних секторів [51, с. 66].

4. Диверсифікована економічна структура. На відміну від багатьох сировинно-орієнтованих країн, економіки більшості держав регіону мають різноманітну галузеву структуру. Видобувна промисловість, переробний сектор і сфера послуг розвиваються паралельно, що зменшує залежність від коливань світових цін на ресурси.

5. Активна участь у світовій торгівлі. У 2021–2025 рр. країни АСЕАН залишаються важливими учасниками глобального експорту. Кожна держава

спеціалізується на певних товарних групах: одні - на текстильній продукції, інші - на електроніці, автомобільних комплектуючих або сільськогосподарській і мінеральній сировині. Така спеціалізація дозволяє регіону інтегруватися у міжнародні виробничі ланцюги.

6. Неоднорідність розвитку. Ринок АСЕАН є внутрішньо різноманітним. Деякі країни демонструють високий рівень економічної зрілості та входять до провідних світових форматів співпраці, тоді як інші лише завершують етап структурних реформ. Рівень доходів на душу населення суттєво відрізняється між державами регіону, що відображає різну швидкість їхнього економічного розвитку.

Таким чином, у 2021–2025 рр. Південно-Східна Азія зміцнює позиції як один із найдинамічніших економічних центрів світу, поєднуючи демографічний потенціал, вигідне географічне розташування та диверсифіковану структуру господарства [34, с. 67].

Країни Південно-Східної Азії суттєво різняться між собою не лише економічно, а й культурно та релігійно. Наприклад, на Філіппінах переважає католицьке населення, в Індонезії домінує іслам, а в Таїланді більшість громадян сповідує буддизм. Окрім релігійних відмінностей, кожна держава має власні соціальні, історичні та поведінкові особливості, що формують специфіку ведення бізнесу. Саме тому універсальна інвестиційна стратегія для всього регіону у 2021–2025 рр. є малоефективною - підхід потребує адаптації до

У 2021–2025 рр. держави АСЕАН поступово перетворюються на один із найдинамічніших центрів глобального споживання. Розширення середнього класу стимулює внутрішній ринок, зокрема сектор електронної комерції. Регіон перебуває на різних етапах споживчого піднесення: від початкової фази формування ринку в окремих країнах до високого рівня платоспроможного попиту в економічно розвинених державах, таких як Сінгапур. Кількість домогосподарств, що належать до споживчого класу, невпинно зростає і має потенціал до подальшого збільшення у найближчі роки.

Хоча складно окреслити єдиний портрет регіонального споживача, уже можна виділити певні тенденції: підвищений інтерес до розважальних продуктів, зростання популярності сучасних форматів торгівлі та висока чутливість до брендів. У деяких країнах спостерігається особлива лояльність покупців до конкретних торгових марок.

Паралельно зі зростанням споживання відбувається активна урбанізація. Значна частина населення проживає у містах із чисельністю понад 200 тисяч осіб, і ця частка продовжує збільшуватися. Урбанізаційні процеси сприяють розвитку сервісного сектору та інфраструктури.

Окрему роль відіграє цифровізація: рівень проникнення мобільного зв'язку перевищує чисельність населення, а частка користувачів інтернету постійно зростає. Це створює сприятливі умови для розвитку онлайн-бізнесу та фінансових технологій.

Водночас економіки країн регіону залишаються тісно пов'язаними з Китаєм. У 2021–2025 рр. економічна кон'юнктура КНР безпосередньо впливає на Південно-Східну Азію через торговельні зв'язки, інвестиційні потоки та діяльність китайських діаспор. Обсяги китайського попиту та пропозиції мають визначальний ефект для регіональних ринків, тому стан китайської економіки є одним із ключових зовнішніх факторів для АСЕАН.

Попри активне просування ідей регіональної інтеграції та співпраці, реальні інтеграційні процеси розвиваються поступово. Хоча країни укладають рамкові угоди та декларують стратегічне партнерство, історичні суперечності й відмінності інтересів уповільнюють глибоку економічну інтеграцію. Тому в 2021–2025 рр. регіональне об'єднання функціонує радше як платформа координації, ніж як повністю інтегрований економічний простір [40, с. 67].

У нинішній економічній реальності поширені змішані моделі господарювання, у яких держава одночасно взаємодіє з приватним сектором як партнер і як конкурент. Поряд із цим на неї покладається відповідальність за стабільність ринкової системи, дотримання правил гри та підтримання економічного правопорядку. Тобто функції держави давно не зводяться до ролі

пасивного «нічного сторожа» - її участь охоплює значно ширший спектр завдань.

Державне регулювання в умовах ринкової економіки можна визначити як цілеспрямоване втручання влади в процеси на мікро- та макрорівнях з метою збереження стійкості економіки або корекції її розвитку відповідно до суспільних потреб. У цьому явищі зазвичай розрізняють практичну і науково-теоретичну складові. Практичний вимір полягає у наборі конкретних інструментів і заходів, які реалізуються державними інститутами. Теоретичний аспект - це системне дослідження причин, мотивів та наслідків такого впливу, а також пошук оптимальних механізмів для забезпечення ефективного зростання національної економіки. Відповідно до розуміння сутності регулювання формуються і його цілі.

Вивчаючи високі темпи розвитку країн Східної Азії, експерти Світового банку детально аналізували підходи урядів регіону до економічної політики та масштаби державного впливу на господарські процеси. Узагальнені висновки цих досліджень зводилися до того, що певні форми державного втручання можуть бути ефективнішими для стимулювання економічного піднесення, ніж жорстко ортодоксальні рецепти класичної моделі «вільного ринку» [24, с.58].

Так звана «східноазійська модель» часто описується через кілька характерних рис. По-перше, багато країн регіону стартували з економічних реформ в умовах авторитарних або жорстко централізованих політичних режимів. По-друге, їхній розвиток значною мірою спирався на експортно орієнтовану промисловість. По-третє, економічні перетворення з часом створювали передумови для поступової демократизації. По-четверте, важливе місце посідала розбудова економічної свободи. У такому контексті виникла формула «спочатку зростання - потім демократія». Зокрема, Лі Куан Ю, оцінюючи досвід Китаю, підкреслював, що спершу там було здійснено економічну трансформацію, і лише згодом розширився простір публічності, на відміну від сценарію, який у його інтерпретації виявився невдалим в інших країнах.

Водночас державна економічна політика в азійських країнах не залишалася незмінною: пріоритети та інструменти управління неодноразово переглядалися відповідно до нових викликів і умов. Так, на ранніх етапах Індонезія, Малайзія та Таїланд робили акцент на імпортозаміщенні - тобто на заміні ввезених товарів продукцією власного виробництва. Для прискорення розвитку уряди застосовували комплексні заходи, спрямовані на накопичення людського та фізичного капіталу.

Хоча обсяги державних витрат на освіту в багатьох країнах Східної Азії не обов'язково перевищували аналогічні показники інших держав, важливим стало те, як саме ці ресурси розподілялися. Значна частина фінансування спрямовувалася на базову та середню освіту з метою формування кваліфікованої робочої сили для адміністративного й технологічного секторів. Вища освіта також розвивалася, зокрема у технічних спеціальностях, що відображало потребу економіки в інженерах та фахівцях для індустріального зростання.

Окремо варто зазначити, що упродовж тривалого часу в країнах Східної Азії спостерігалася висока інвестиційна активність приватного сектору - істотно більша, ніж у багатьох інших економіках, що розвиваються. Держава при цьому застосовувала різні стимули: податкові преференції, субсидування, доступні кредитні ресурси. Найпомітніших результатів державне втручання досягало насамперед у двох напрямках: підтримці експорту та використанні цільового кредитування як інструменту структурної модернізації [32, с. 58].

Більшість держав регіону активно заохочували експорт, застосовуючи широкий набір стимулюючих інструментів - від бюджетних дотацій до створення привабливих умов для залучення зовнішнього фінансування, включно з іноземними інвестиціями та кредитами. Орієнтація на зовнішні ринки стала потужним драйвером зростання продуктивності в промисловості та сприяла розвитку приватного сектору.

Вагому роль у цій політиці відігравало регулювання вартості капіталу. Уряди втручалися у функціонування фінансово-кредитної системи, впливаючи

на розподіл ресурсів і рівень процентних ставок, аби здешевити позикові кошти для національних підприємств. Пріоритетні галузі отримували доступ до пільгового фінансування, що дозволяло прискорити їх модернізацію. Для мінімізації ризиків і неефективності такого втручання створювалися спеціальні інституції контролю, покликані відстежувати використання державної підтримки у стратегічних секторах.

За оцінками фахівців Світового банку, досвід Східної Азії дав міжнародній спільноті кілька важливих уроків. Серед ключових чинників успіху виокремлюються:

- макроекономічна стабільність і передбачуваність політики;
- системні інвестиції в людський капітал;
- відкритість до міжнародної торгівлі;
- ринкові ціни, які відображають реальні економічні дисбаланси та стимулюють ефективність.

Разом із тим аналіз азійської моделі управління ринковою економікою неможливий без урахування культурних та ідеологічних особливостей. Традиції, морально-етичні норми та специфічні світоглядні концепції - зокрема ідеї, які іноді описують як «конфуціанський капіталізм», або політичні доктрини окремих лідерів регіону - істотно впливали на формування економічної політики. Їхня роль у розвитку держав і суспільств була неоднозначною та потребує глибокого осмислення [15, с. 78].

Попри значні досягнення, економічні системи багатьох країн регіону мали й структурні вади. Значна частина компаній перебувала під контролем родин, що відповідало традиційним уявленням про збереження влади в межах сім'ї. Навіть у разі публічного розміщення акцій права міноритарних акціонерів нерідко ігнорувалися. Для фінансування розширення бізнесу підприємства частіше обирали банківські позики, ніж розширення контролю через залучення нового капіталу.

Водночас державні органи використовували кредитні ресурси як інструмент економічної політики, а інколи - і для підтримки пов'язаних

структур. Це сприяло формуванню тісних, подекуди непрозорих зв'язків між бізнесом і владою. У результаті рівень боргового навантаження компаній істотно перевищував оптимальні межі, а фінансовий сектор втрачав стабільність і прозорість. Розрахунок на те, що банківське кредитування стане механізмом дисциплінування корпоративного управління, на практиці не виправдався.

До слабких сторін так званої «азійської моделі» відносять низку системних проблем: недосконалість банківських механізмів, специфічну структуру власності підприємств, тісне переплетення бізнес-інтересів із політичними колами, а також обмежену прозорість управлінських процесів і брак політичної рішучості для проведення реформ. Водночас ці вади проявлялися нерівномірно - вони були характерні для частини держав, але не однаково для всіх. Наприклад, Гонконг значною мірою уникнув більшості зазначених проблем; у Японії та на Тайвані функціонують політичні інститути з високим рівнем свобод; великі японські корпорації не мають суто родинного характеру власності; а в Сінгапурі сформовано стійку та ефективну банківську систему.

Попри наявні недоліки, модель розвитку, що склалася у Східній Азії, тривалий час демонструвала виняткову результативність і здобула значне визнання у світових ділових колах. Вона забезпечила істотне підвищення добробуту населення та стабільне зростання сукупного доходу, яке протягом тривалого періоду перевищувало показники більшості інших економік, що розвиваються [24, с. 88].

Політичні лідери регіону - зокрема керівники Сінгапуру, Індонезії та Малайзії - публічно наголошували на перевагах азійських цінностей, навіть у періоди економічної турбулентності. Деякі з них відкрито критикували західні демократичні моделі, ставили під сумнів універсальність міжнародних стандартів прав людини та виступали з різкими заявами щодо колоніальної спадщини. Водночас рішення АСЕАН про прийняття М'янми до складу

організації наприкінці 1990-х років стало сигналом про прагнення регіону проводити власну політичну лінію, незалежну від позиції західних держав.

За оцінками аналітиків UNCTAD, на сучасному етапі розвитку світового господарства спостерігається стрімке масштабування міжнародного виробництва, де ключовим драйвером виступає саме азійський регіон. Кількість транснаціональних структур тут постійно збільшується, що безпосередньо впливає на економічні тренди, технологічне оновлення та фінансові потоки в усьому світі, зокрема й у країнах Східної Азії. Найбільші азійські корпорації сьогодні впевнено посідають провідні місця у глобальному рейтингу 500 найпотужніших компаній планети, генеруючи трильйонні доходи та створюючи десятки мільйонів робочих місць у різних куточках земної кулі. Це ще раз чітко підтверджує, що східноазійський субрегіон перетворився на один із найважливіших центрів прийняття рішень у сучасному міжнародному бізнесі. Для того щоб наочно простежити історичні масштаби цього процесу та оцінити реальну швидкість транснаціоналізації економіки регіону, доцільно детальніше розглянути динаміку зростання кількості азійських материнських компаній та їхніх закордонних структурних підрозділів (див. табл. 2.2). [33, с. 61].

Таблиця 2.2. – Динаміка розвитку транснаціональних корпорацій країн Азії у 1995-2025 рр.

Роки	Кількість материнських ТНК, зареєстрованих в Азії (од.)	Кількість закордонних філій азійських ТНК (од.)
1995	3 820	24 150
2000	7 940	58 900
2005	12 400	112 300
2010	19 150	185 400
2015	26 800	242 100
2020	32 450	291 500
2025	38 540	344 700

Джерело: побудовано автором на основі даних [33, с. 61].

Статистичні дані, наведені у таблиці 2.2, наочно демонструють колосальний кількісний стрибок у розвитку азійських бізнес-мереж за останні

тридцять років. Якщо у 1995 році в усьому регіоні налічувалося лише 3 820 материнських корпорацій, то до 2025 року їхня чисельність зростає у десять разів, досягнувши вражаючої позначки у 38 540 компаній. Паралельно з цим відбувалося ще більш стрімке розгортання закордонної інфраструктури: кількість іноземних філій, підконтрольних азійському капіталу, злетіла з 24 150 підрозділів до понад 344,7 тисяч. Найбільш бурхлива хвиля реєстрації нових суб'єктів припала на період 2000-2010 років, що відображає масовий вихід на світову арену китайських та південнокорейських гігантів після їхньої глибокої цифрової та індустріальної модернізації. Наведений рух показників переконливо доводить, що ТНК країн Азії перетворилися на фундаментальну рушійну силу глобальної економіки, а їхня розгалужена мережа філій дозволяє ефективно контролювати міжнародні канали збуту та диктувати власні правила гри на світовому ринку [33, с. 61].

У глобальному корпоративному рейтингу Японія представлена п'ятьма десятками компаній. Найпотужнішою серед них є Toyota Motor, яка входить до першої десятки світових лідерів за обсягами діяльності, демонструючи значні показники виручки, прибутковості та вартості активів.

Фактори зумовлюють активну експансію японського бізнесу на зовнішні ринки та стимулюють інвестиційну діяльність поза межами країни. Згідно з даними міжнародного рейтингу Forbes Global 2000, у 2015 році до сотні найбільших публічних компаній світу увійшли сім корпорацій з Японії. Серед них особливо вирізняються:

1. Toyota Motor, що посіла одну з провідних позицій у світовому списку завдяки значним обсягам продажів, високому рівню прибутку, суттєвим активам і значній ринковій капіталізації;

2. Mitsubishi UFJ Financial, яка також продемонструвала вагомі фінансові результати, зокрема у сфері банківських активів і чистого прибутку.

Японські транснаціональні корпорації активно вкладають кошти як у закордонні проєкти, так і в розвиток внутрішнього ринку. Проте внутрішні інвестиційні процеси стикаються з низкою обмежень соціально-економічного

характеру. Одним із ключових викликів є демографічна тенденція до старіння населення: значна частка громадян країни перебуває у віці понад 65 років. Додатковим фактором виступає високий рівень витрат на оплату праці, що зменшує рентабельність виробництва всередині країни та спонукає компанії переносити частину виробничих потужностей за кордон у пошуках більш конкурентних умов. Для того щоб детально структурувати всі ці передумови та комплексно оцінити рушійні сили зовнішньої експансії японського капіталу, доцільно згрупувати їх за ключовими напрямками та специфікою цільових ринків (див. табл. 2.3) [24, с. 67].

Таблиця 2.3. - Фактори транснаціоналізації японських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють японським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	Перенасичення внутрішнього ринку; - макроекономічні фактори розвитку економіки Японії (ревальвація єни); - нагромадження значних фінансових ресурсів	- Високий попит на японську продукцію; - високий потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	- Значний потенціал зростання ринків; - значний потенційний обсяг ринків збуту; - активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – доступ до ринків ресурсів; – високі темпи економічного зростання
Витрати виробництва	- Висока вартість робочої сили; – дефіцит людських ресурсів через старіння нації; - дефіцит природних ресурсів	- Добре розвинута інфраструктура; - скорочення транзакційних та логістичних витрат	- Відносно дешева робоча сила; – високий природно-ресурсний потенціал; - інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення бізнесу та державна політика	- Висока внутрішня конкуренція; - зростання конкуренції на зовнішніх ринках через зниження глобального попиту; – державна політика стимулювання здійснення зовнішніх інвестицій та ведення бізнесу за кордоном	- Отримання іміджевих бенефіцій; - відсутність торговельних і валютних бар'єрів; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	- Відсутність соціокультурних бар'єрів; - довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – можливість налагодити коопер ацію з місцевими підприємствами; - досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної полі-тики на залучення інвестицій

Джерело: побудовано автором на основі даних [24, с. 67].

Аналіз представлених у таблиці 2.3 факторів дозволяє чітко зрозуміти, що вихід японського бізнесу на міжнародну арену зумовлений жорстким переплетенням внутрішніх проблем та вигідних зовнішніх можливостей. З одного боку, компанії змушені тікати з Японії через перенасичення домашнього ринку, високу вартість робочої сили, дефіцит кадрів через старіння нації та серйозний тиск внутрішньої конкуренції. З іншого боку, напрям руху інвестицій чітко диференціюється залежно від типу країни-реципієнта. Інвестуючи у розвинені країни, японські ТНК шукають насамперед високий платоспроможний попит на свою високотехнологічну продукцію, розвинену інфраструктуру та стабільні правові системи для захисту активів. Водночас, обираючи азійські країни, що розвиваються, японський капітал орієнтується на зовсім інші переваги - відносно дешеву робочу силу, величезний потенціал зростання нових ринків збуту, доступ до багатих природних ресурсів та відсутність жорстких соціокультурних бар'єрів завдяки давнім економічним зв'язкам у регіоні.

Варто підкреслити, що японські компанії також стабільно представлені у переліку 100 найбільших нефінансових транснаціональних корпорацій світу, який щороку оприлюднює ЮНКТАД. З метою врахування масштабів діяльності підприємств запроваджується показник розміру компанії в межах національної економіки, який визначається як співвідношення внутрішніх активів компанії до сукупних активів найбільших резидентних корпорацій країни. На основі цього індикатора формується інтегральний коефіцієнт транснаціоналізації інвестиційної діяльності, що відображає ступінь залучення компаній до міжнародного бізнесу з поправкою на їхню вагу в економіці [43, с. 57].

Розрахунки свідчать, що для Японії цей показник у 2014 році становив близько 0,58, що характеризує досить високий рівень інвестиційної присутності японських корпорацій за кордоном. Отримані результати емпірично підтверджують активну експансію японського бізнесу на світові ринки.

Аналогічним способом можуть бути визначені індекси транснаціоналізації за обсягами продажів і зайнятості, скориговані з урахуванням розміру компаній, які беруть участь у міжнародній діяльності.

Що стосується китайських корпорацій, то вони займають одні з провідних позицій у світових рейтингах. У списку Fortune 500 представлено 98 компаній з Китаю, що становить близько п'ятої частини загальної кількості учасників рейтингу. За рівнем представництва Китай поступається лише Сполученим Штатам. Показовим є і динамічне зростання китайського бізнесу: якщо на початку 2000-х років кількість компаній у глобальних рейтингах була незначною, то згодом вона зросла у кілька разів.

Стрімке розширення присутності китайських транснаціональних корпорацій на світових ринках значною мірою зумовлене масштабною державною підтримкою. Дванадцять найбільших компаній перебувають у державній власності, серед них - провідні банки та енергетичні гіганти. Управління цими структурами здійснюється через спеціальний орган державного контролю за активами (SASAC), який визначає стратегічні напрями їхнього розвитку, призначає керівництво та координує міжнародну інвестиційну політику [32 ,с. 56].

Таким чином, із 98 найбільших китайських корпорацій лише близько двох десятків є приватними. Решта функціонують за активної фінансової та інституційної підтримки держави, що сприяє їхньому масштабному виходу на зовнішні ринки та посиленню ролі Китаю у глобальному економічному просторі. Для того щоб наочно оцінити фінансову потужність цих державних гігантів та зрозуміти реальні обсяги ресурсів, якими вони оперують, доцільно детально проаналізувати показники їхньої чистої прибутковості (див. рис. 2.6).

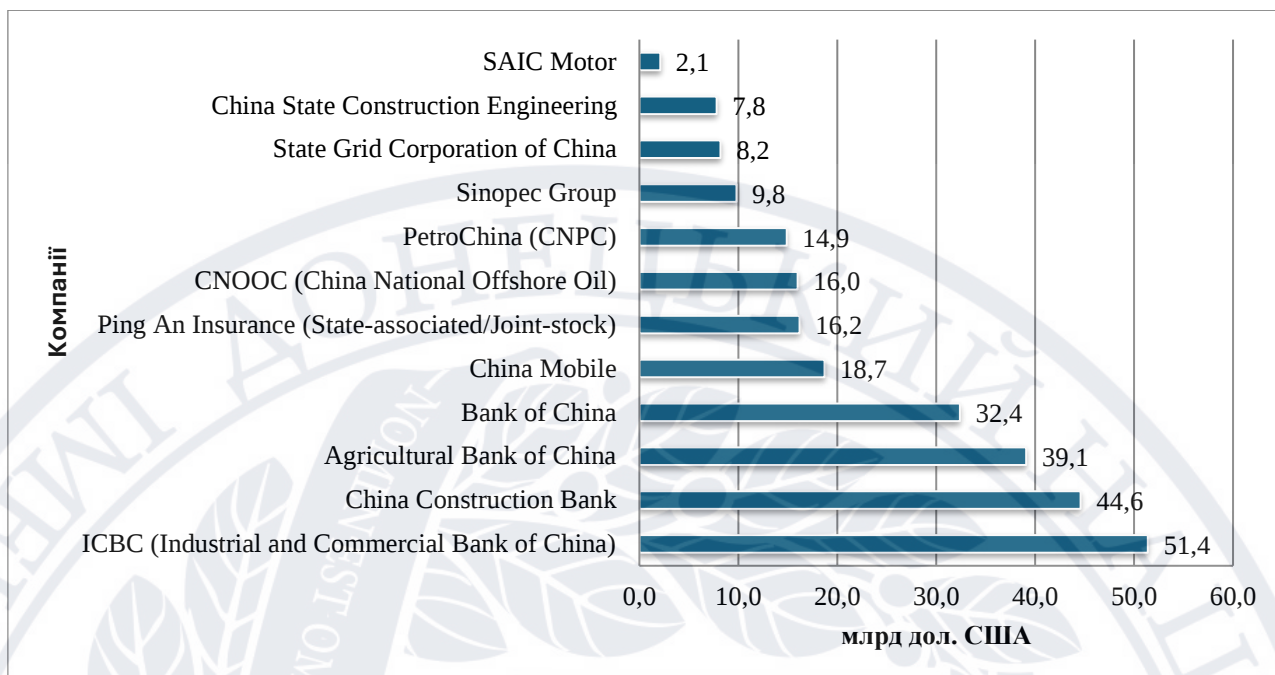


Рисунок 2.6 - Рівень прибутку найбільших китайських державних компаній

Джерело: побудовано автором на основі даних [32, с. 56].

Візуалізовані на рисунку 2.6 статистичні дані чітко демонструють, що фінансове ядро китайської державної експансії формує банківський сектор, чий прибуток виглядають просто колосальними порівняно з іншими галузями. Абсолютним лідером є Промислово-комерційний банк Китаю (Industrial and Commercial Bank of China), чий чистий прибуток досяг вражаючих 51,4 млрд дол. Слідом за ним з мінімальним відривом ідуть інші гіганти «великої четвірки» держбанків: Будівельний банк Китаю (China Construction Bank) з показником 48,2 млрд дол., Сільськогосподарський банк Китаю (Agricultural Bank of China), який згенерував 35,3 млрд дол., та Банк Китаю (Bank of China) з результатом 31,1 млрд дол. Така концентрація капіталу в банківській сфері наочно доводить, що Пекін створив потужний фінансовий таран для кредитування своїх закордонних індустріальних проєктів. Водночас промислові та енергетичні гіганти, хоча й оперують трильйонними оборотами, мають значно нижчу чисту рентабельність через величезні капітальні витрати. Зокрема, нафтохімічна корпорація Sinopec зафіксувала прибуток на рівні 9,8

млрд дол., а найбільша у світі електромережева компанія State Grid отримала 8,5 млрд дол. чистих доходів. Інші енергетичні та будівельні структури, такі як China National Petroleum (CNPC) з 7,4 млрд дол., China State Construction Engineering з 7,1 млрд дол. та логістичний гігант та імпортер сировини Sinochem (2,3 млрд дол.), замикають цей перелік, демонструючи стабільну, але помірнішу фінансову віддачу.

Варто підкреслити, у переліку ЮНКТАД, який охоплює 100 провідних нефінансових транснаціональних корпорацій світу, Китай, разом із Гонконгом і Тайванем, представлений лише п'ятьма компаніями. Це свідчить про те, що, попри значну кількість китайських корпорацій у глобальних бізнес-рейтингах, їх присутність саме серед найбільших нефінансових ТНК залишається відносно обмеженою.

Водночас держава здійснює доволі суворий контроль за зовнішньоінвестиційною активністю підприємств. Процеси виходу компаній на міжнародні ринки та реалізації інвестиційних проєктів за кордоном перебувають під регуляторним наглядом і потребують погодження з відповідними органами влади. Для того щоб детально структурувати всі передумови такої експансії та комплексно оцінити ключові рушійні сили китайського бізнесу, доцільно згрупувати їх за основними факторами та специфікою цільових ринків (див. табл. 2.4).

Таблиця 2.4. - Фактори транснаціоналізації китайських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють китайським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових Ринків	– Недостатній розвиток внутрішнього попиту; – наявність значних акумульованих фінансових ресурсів; – наявність передових технологій; – матеріально-технічна база	– Стабільний попит на продукцію; – значний потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	– Значний потенціал зростання ринків; – значний потенційний обсяг ринків збуту; – активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – високі темпи економічного зростання

Продовження табл. 2.4

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють китайським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Витрати виробництва	– Невисокі витрати на робочу силу; – низька кваліфікація робочої сили	– Добре розвинута інфраструктура; – скорочення транзакційних і логістичних витрат	– Інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення бізнесу та державна політика	– Державне управління великими інвестиціями за кордоном; – становлення китайських брендів; – необхідність отримання додаткових прибутків та ресурсів	– Отримання іміджевих бенефіцій; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	– Довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної політики на залучення інвестицій

Джерело: побудовано автором на основі даних [24, с. 67].

Аналіз представлених у таблиці 2.4 факторів дозволяє зробити висновок, що зовнішня експансія капіталу КНР спирається на унікальне поєднання потужної державної підтримки та прагматичного пошуку нових ринків. Серед головних внутрішніх стимулів виокремлюються недостатній розвиток внутрішнього попиту всередині Китаю, наявність колосальних акумульованих фінансових ресурсів у держбанках та пряме державне управління великими інвестиційними проектами за кордоном з метою становлення глобальних брендів. При цьому стратегічні орієнтири китайських ТНК чітко розмежовуються залежно від регіону експансії. У розвинених країнах китайський бізнес шукає насамперед стабільний попит на свою готову продукцію, а також прагне отримати іміджеві бенефіції та захист інвестицій завдяки стійким правовим системам. Водночас, у країнах Азії, що розвиваються, ключовими факторами виступають значний потенціал зростання ринків збуту, активні інтеграційні процеси, прямий доступ до стратегічних природних ресурсів та глибокі довготривалі економічні зв'язки у субрегіоні.

Ключовими інституціями, що здійснюють регулювання інвестиційної діяльності в КНР, виступають Державний комітет з розвитку і реформ (зокрема

його підрозділ, відповідальний за іноземні інвестиції) та Міністерство комерції Китаю, в структурі якого функціонує департамент, що координує економічне співробітництво з іншими державами. Ці органи контролюють як діяльність іноземних компаній на китайському ринку, так і реалізацію зарубіжних проєктів китайськими інвесторами [24, с. 67].

Як зазначалося раніше, у переліку ЮНКТАД серед 100 найбільших нефінансових транснаціональних корпорацій представлено п'ять китайських компаній. Використовуючи відповідні формули для розрахунку індексу розміру компанії та інтегрального показника транснаціоналізації, можна визначити рівень міжнародної активності як окремих корпорацій, так і китайського бізнесу загалом.

Результати розрахунків демонструють наявність певних структурних особливостей у діяльності китайських нефінансових ТНК. Насамперед значна частка їхніх активів зосереджена всередині країни, тоді як на закордонні підрозділи припадає приблизно п'ята частина активів. Це пов'язано з тим, що виробничі потужності переважно розміщені на території Китаю завдяки доступним трудовим ресурсам і розвиненій матеріально-технічній базі. Іноземні ж активи здебільшого представлені торговельними структурами, сервісними офісами та центрами досліджень і проєктування [35, с. 67].

Крім того, Китай поки що не сформував достатньо потужних глобальних брендів, які могли б повноцінно конкурувати з провідними європейськими чи американськими компаніями. Саме цим частково пояснюється відносно невисока частка доходів великих корпорацій від реалізації продукції на зовнішніх ринках - у середньому близько третини загального обсягу виручки.

Щодо південнокорейських компаній, то вони демонструють стрімку динаміку капіталізації на світовій арені. Відповідно до актуальних даних рейтингу Forbes Global 2000 за період 2015-2025 років, провідні корейські корпорації впевнено закріпилися у перших сотнях світового списку найбільших публічних компаній (див. табл. 2.5), що чітко свідчить про їхню стратегічну та вагомую роль у сучасному міжнародному бізнес-середовищі.

Таблиця 2.5. - Сім найбільших корейських транснаціональних корпорацій за версією рейтингу Forbes

Місце в рейтингу	Міжнародна назва компанії	Обсяги продажів, млрд дол.	прибуток, млрд дол.	Активи, млрд дол.	Ринкова вартість, млрд дол.
18	Samsung Electronics	234,1	34,5	365,2	382,4
117	Hyundai Motor	115,4	9,2	210,8	48,5
71	Korea Electric Power	68,5	3,1	175,4	31,2
279	Shinhan Financial Group	38,2	4,2	520,1	24,6
298	Hyundai Mobis	42,6	3,8	48,9	26,3
300	Samsung Life Insurance	29,4	1,8	245	19,8
310	KIA Motors	74,3	6,4	62,5	30,7

Джерело: побудовано автором на основі даних [43, с. 65].

Аналіз оновлених показників рейтингу Forbes, що представлені в таблиці 2.5, наочно ілюструє колосальну фінансову та виробничу потужність південнокорейського капіталу на світовій арені в період 2015-2025 років. Абсолютним і беззаперечним флагманом національної економіки залишається технологічний гігант Samsung Electronics, який демонструє астрономічні обсяги продажів у 234,1 млрд дол. та ринкову капіталізацію на рівні 382,4 млрд дол., що робить його ключовим гравцем на глобальному ринку мікросхем та цифрових технологій. Другий потужний індустріальний полюс формує автомобільний кластер в особі Hyundai Motor (продажі 115,4 млрд дол.) та її суміжних структур, таких як KIA Motors (74,3 млрд дол.) і виробник компонентів Hyundai Mobis (42,6 млрд дол.). Разом із фінансовими холдингами типу Shinhan Financial Group, чії сукупні активи досягли вражаючих 520,1 млрд дол., ці конгломерати формують залізобетонний каркас закордонної експансії Сеула, доводячи високу стійкість корейських чеболей у сучасній глобальній економіці.

Південнокорейські корпорації, насамперед Samsung Electronics, активно нарощують закордонні активи, обсяг яких на сучасному етапі досяг 95,8 млрд дол. (близько 26% їхньої сукупної вартості). Попри недомінуючу частку зовнішніх інвестицій у структурі капіталу, рівень інтернаціоналізації продажів чеболей є надзвичайно високим - за межами країни реалізується близько 90% продукції. Така експортна орієнтація зумовлює й специфіку кадрової структури, адже приблизно 60% усього персоналу конгломератів задіяні в іноземних філіях. Для комплексного аналізу передумов такої динаміки та оцінки рушійних сил південнокорейського капіталу доцільно згрупувати їх за ключовими факторами та типами цільових ринків (див. табл. 2.6).

Таблиця 2.6. - Фактори транснаціоналізації корейських компаній

Зовнішні умови	Стимулюючі фактори для виходу на зовнішні ринки	Фактори, що сприяють корейським інвестиціям	
		Розвинені країни	Азійські країни, що розвиваються
Кон'юнктура світових товарних і фінансових ринків	– Переростання компаніями внутрішнього ринку; – недостатній попит з боку національних покупців через перенасичення ринку; – наявність у компаній вільної ліквідності	– Високий попит на корейську продукцію; – значний потенціал ринку; – значна глибина та широта ринків	– Значний потенціал зростання ринків; – значний потенційний обсяг ринків збуту; – активний інтеграційний процес країн, що розвиваються; – високі темпи економічного зростання
Витрати виробництва	– Високі витрати на робочу силу; – обмеженість природних ресурсів	– Добре розвинута інфраструктура; – скорочення транзакційних і логістичних витрат	– Інфраструктура, що активно розвивається
Умови ведення та державна політика	– Зростання конкуренції всередині країни; – державна підтримка іноземного інвестування	– Отримання іміджевих бенефіцій; – стійка правова система щодо захисту інвестицій	– Відсутність соціальнокультурних відмінностей; – довготривалі економічні зв'язки з країнами регіону; – досить низька конкуренція; – наявність інформації щодо ведення бізнесу в країні; – спрямованість державної політики на залучення інвестицій

Джерело: побудовано автором на основі даних [43, с. 65].

Аналіз представлених у таблиці 2.6 факторів дозволяє чітко простежити особливості південнокорейської моделі інтернаціоналізації бізнесу. Головними внутрішніми стимуляторами для експансії виступають переростання великими компаніями масштабів досить обмеженого домашнього ринку, наявність у конгломератів значних обсягів вільної ліквідності для закордонних операцій, а також цілеспрямована державна підтримка іноземного інвестування. Як і в ситуації з іншими азійськими гравцями, географічні вектори руху капіталу Сеула мають чітку прагматичну диференціацію. На розвинених ринках корейські ТНК орієнтуються на високий платоспроможний попит на свою технологічну продукцію, розвинену інфраструктуру та стабільний правовий захист інвестицій. Водночас, у країнах Азії, що розвиваються, корейський капітал шукає можливості для мінімізації витрат за рахунок дешевшої робочої сили, швидких темпів економічного зростання цих держав та глибоких соціокультурних і довготривалих економічних зв'язків у субрегіоні [43, с. 65].

Південна Корея виступає нетто-експортером капіталу, що підтверджується офіційними статистичними показниками зовнішніх інвестиційних потоків [43, с. 67].

Аналіз зазначених передумов дає підстави стверджувати, що мотиваційна база виходу південнокорейських компаній на глобальні ринки багато в чому перегукується з аналогічними драйверами, характерними для японського та китайського бізнесу. Водночас, за умови спільності макроекономічних стимулів, інституційні моделі та цифрові інструменти реалізації бізнес-дипломатії цих трьох азійських гігантів мають глибоку національну специфіку.

Оскільки макроекономічні показники росту ВВП не завжди здатні повною мірою розкрити мікроекономічну специфіку регіону, для глибшого розуміння ситуації доцільно порівняти безпосередні моделі розвитку бізнесу ключових гравців. Систематизація корпоративних ознак Китаю, Японії, Південної Кореї, а також Індії, яка демонструє стрімку експансію, дозволить наочно оцінити галузеві та цифрові відмінності між цими країнами (див. табл. 2.7).

Таблиця - 2.7 Порівняльна характеристика розвитку міжнародного бізнесу в провідних країнах Азії

Країна	Провідні галузі міжнародного бізнесу	Провідні ТНК	Рівень цифровізації	Основні конкурентні переваги
Китай	Електронна промисловість, транскордонна електронна комерція (e-commerce), інформаційно-комунікаційні технології, відновлювана енергетика та зелений транспорт	Alibaba Group, Huawei Technologies, Tencent Holdings, BYD Company	Дуже високий	Колосальний масштаб промислового виробництва, низька собівартість випуску продукції, розвинена логістична інфраструктура
Японія	Автомобілебудування, прецизійне машинобудування, робототехніка, фінансовий сектор та страхування, високотехнологічні матеріали	Toyota Motor, Sony Group, Mitsubishi Financial, Panasonic	Високий	Глибока інноваційність, бездоганна репутація та якість продукції, наявність унікальних патентів та технологій
Південна Корея	Мікроелектроніка, виробництво напівпровідників нового покоління, телекомунікації, цифрові екосистеми, автомобільна індустрія	Samsung Electronics, Hyundai Motor, SK Hynix, LG Corporation	Дуже високий	Висока технологічність бізнес-процесів, значні витрати на НДДКР, швидка адаптація великих конгломератів (чеболей) до криз
Індія	Інформаційні технології та ІТ-послуги, програмне забезпечення, міжнародний аутсорсинг, фармацевтика, цифрові фінансові сервіси	Tata Consultancy Services (TCS), Infosys, Wipro, Reliance Industries	Швидко зростає	Потужний людський капітал, величезна кількість англомовних ІТ-фахівців, низька вартість інтелектуальної праці

Джерело: побудовано автором на основі даних [53].

Зведені в таблиці дані чітко показують, що кожна з аналізованих країн сформувала свою унікальну і дуже ефективну модель виходу на світові ринки. Якщо Китай бере масштабами виробництва, а Японія та Південна Корея роблять головну ставку на високу інноваційність та миттєве цифрове оновлення своїх корпорацій, то Індія впевнено виграє за рахунок колосального і відносно дешевого людського капіталу в ІТ-сфері. При цьому спільним трендом для всіх чотирьох держав залишається стрімка цифровізація бізнес-процесів, яка

допомагає їхнім найбільшим компаніям оперативно підлаштовуватися під будь-які глобальні кризи, контролювати міжнародні канали збуту та впевнено конкурувати з європейськими та американськими транснаціональними гігантами [53].

У ході проведеного дослідження встановлено, що країни Східної та Південно-Східної Азії посідають ключове місце у формуванні сучасної архітектури міжнародного бізнесу. Їхній економічний розвиток характеризується високими темпами зростання, активною інтеграцією у світову господарську систему та значним впливом на глобальні виробничі й фінансові процеси.

Виявлено, що успіхи регіону зумовлені поєднанням експортно-орієнтованої моделі розвитку, активного залучення іноземних інвестицій, цілеспрямованої державної політики та формування потужних національних корпорацій. Державне регулювання в країнах Східної Азії відіграло системоутворюючу роль: воно забезпечувало макроекономічну стабільність, підтримку стратегічних галузей, розвиток людського капіталу та стимулювання експорту.

Аналіз транснаціоналізації бізнесу провідних країн регіону показав наявність різних моделей інтернаціоналізації. Японські корпорації демонструють високий рівень інвестиційної експансії та значну присутність у глобальних рейтингах. Китайські компанії характеризуються масштабною державною підтримкою та поступовим нарощуванням міжнародної активності, хоча їхні активи переважно зосереджені всередині країни. Південнокорейські корпорації відзначаються високим рівнем інтернаціоналізації продажів і зайнятості, що свідчить про глибоку інтеграцію у світові ринки.

Водночас регіон не є однорідним: між країнами існують істотні відмінності у рівні економічного розвитку, структурі господарства, демографічних характеристиках і культурних особливостях. Це обумовлює необхідність диференційованого підходу до ведення бізнесу та формування інвестиційних стратегій [35, с. 66].

Загалом можна зробити висновок, що країни Східної та Південно-Східної Азії виступають одним із провідних драйверів світового економічного зростання. Їхній досвід поєднання державного регулювання, ринкових механізмів та активної міжнародної експансії може бути використаний як орієнтир для інших держав, що прагнуть посилити свої позиції у глобальному економічному просторі.

2.3 Проблеми, виклики та фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу в азійському регіоні

Комплексне вивчення міжнародного досвіду функціонування провідних транснаціональних корпорацій, особливостей трансформації їхніх організаційних моделей, стратегічних підходів та механізмів їх упровадження, а також здатності оперативно реагувати на виклики глобальної конкуренції є важливою практичною передумовою ефективної інтеграції до світової економічної системи в умовах сучасних структурних змін.

У процесі дослідження з'ясовано, що інтернаціоналізація бізнесу формується під впливом комплексу взаємопов'язаних чинників, які визначають напрями та темпи виходу компаній на зовнішні ринки. До внутрішніх (ендогенних) належать умови підприємницької діяльності в країні базування, характер державної політики, інституційне середовище та політична система, що можуть виступати як стимулом до експансії за кордон, так і фактором привабливості для іноземних інвесторів. Зовнішні (екзогенні) чинники пов'язані з параметрами глобального середовища й характеризуються складністю вимірювання, оскільки рішення про транснаціоналізацію залежить від галузевої специфіки компанії, її фінансово-економічного потенціалу та низки неекономічних детермінант.

У межах роботи запропоновано науково-методичний підхід до оцінювання ступеня транснаціоналізації підприємницької діяльності в країнах Східної Азії, який базується на розрахунку індикаторів інтернаціоналізації

інвестицій, зовнішньої торгівлі та зайнятості з урахуванням коригування на індекс масштабу компаній. Такий підхід дає змогу визначити вплив уже наявного міжнародного бізнесу на подальше розгортання транснаціональних процесів у національній економіці в умовах трансформації світового господарського простору [41 ,с. 55].

Для систематизації чинників, що впливають на інтернаціоналізацію східноазійських компаній, із використанням концепції П. Гемавата було вдосконалено методичний інструментарій шляхом побудови модифікованої CAGE-моделі, яка враховує як кількісні показники, так і якісні параметри культурної, адміністративної, географічної та економічної дистанції між країнами:

$$DMS = 1 - \frac{\sum DEAN}{\sum M}$$

де,

DMS - субіндекс у межах CAGE-моделі;

$\sum M$ - максимально можливе значення балів, що відображає повну подібність країн за відповідним критерієм;

$\sum DEAN$ - фактична сума оцінок, яка характеризує ступінь «віддаленості» держав за визначеним субіндексом.

Застосування запропонованого методичного підходу дозволило здійснити парний порівняльний аналіз ступеня близькості або дистанції між країнами - ключовими партнерами для бізнесу Східної Азії, а також окреслити найбільш перспективні напрями розширення діяльності міжнародних компаній у глобальному економічному середовищі.(див. рис. 2.7) .

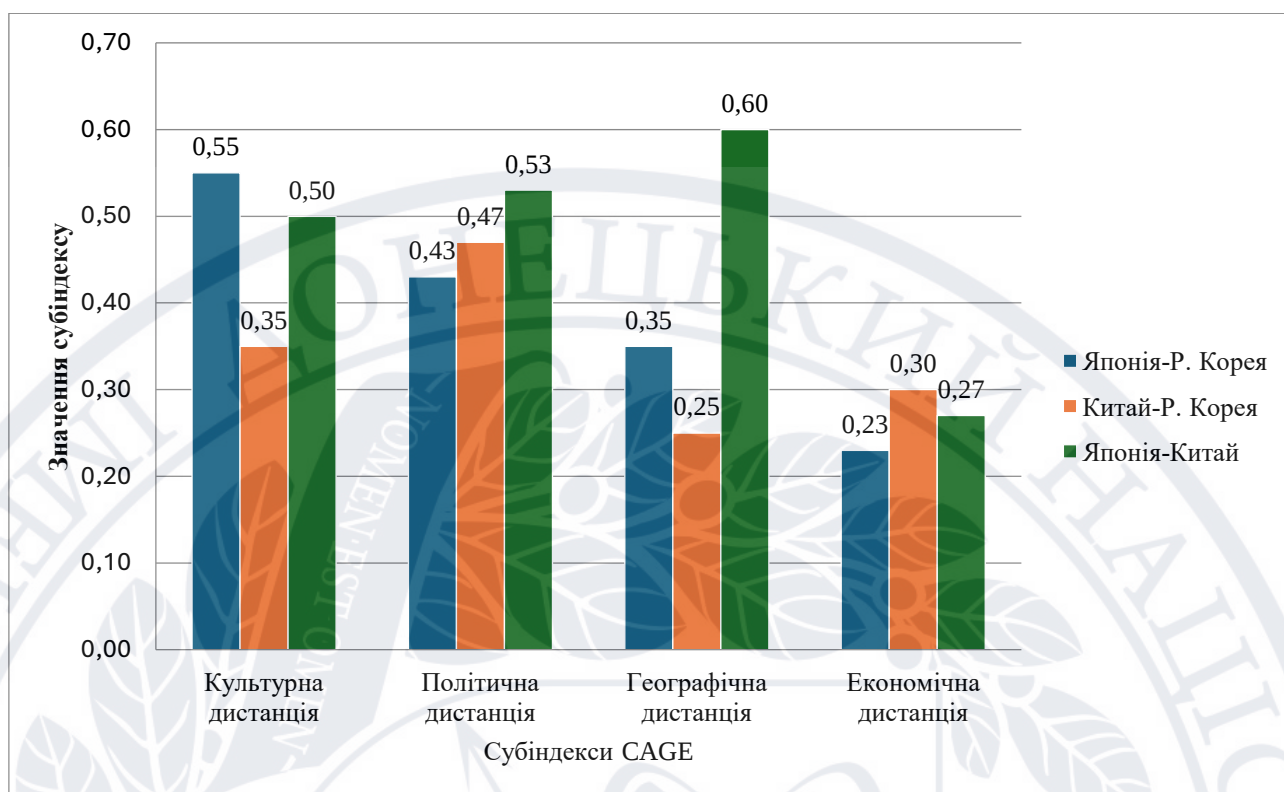


Рисунок 2.7- Узагальнені значення субіндексів CAGE-моделі для країн Східної Азії

Джерело: побудовано автором на основі даних [41, с. 55].

Детальний аналіз показників рисунка 2.7 свідчить, що найменші значення по всьому субрегіону фіксуються за субіндексом економічної дистанції, що повністю підтверджує першорядну роль економічної спорідненості як головного драйвера транснаціоналізації. Найбільш інтегрованими в економічному плані виявилися Японія та Південна Корея з мінімальним бар'єром 0,23, тоді як пара Японія - Китай має коефіцієнт 0,27, а Китай - Республіка Корея - 0,30. Така економічна взаємодоповнюваність нівелює інші розбіжності. Натомість субіндекс географічної дистанції демонструє найбільшу полярність через територіальні масштаби Китаю. Так, географічний бар'єр у парі Японія - Китай є максимальним і сягає 0,60, що пов'язано з великою віддаленістю основних промислових центрів та логістичних вузлів, тоді як між Китаєм та Південною Кореєю цей показник є найнижчим і становить лише 0,25 завдяки наявності спільного морського кордону та близькості ключових економічних зон.

У сферах соціокультурної та політичної взаємодії також спостерігаються помітні розбіжності, які ТНК змушені враховувати у своїй бізнес-дипломатії. За субіндексом політичної дистанції найбільший бар'єр зафіксовано між Японією та Китаєм (0,53), а також між Китаєм та Південною Кореєю (0,47), що легко пояснюється принциповими відмінностями в їхніх державно-політичних системах та ідеологічних підходах до регулювання ринків, тоді як між Японією та Кореєю політична дистанція є дещо меншою і становить 0,43. Натомість у межах культурної дистанції саме пара Японія - Республіка Корея демонструє найвищий рівень розбіжностей з показником 0,55, що відображає історичні особливості та мовні бар'єри, у той час як між Китаєм та Південною Кореєю культурна дистанція оцінюється у помірні 0,35. Загалом, рух показників SAGE-моделі доводить, що попри наявність серйозних географічних, політичних та культурних бар'єрів, які подекуди перевищують 0,50-0,60 пунктів, прагматичний інтерес та низька економічна дистанція залишаються вирішальними факторами для успішної інтеграції азійського міжнародного бізнесу.

Окрім цього, для оцінювання специфіки підприємницького середовища в країнах Східної Азії у межах дослідження було здійснено PEST-аналіз із застосуванням авторського алгоритму, що дозволило системно проаналізувати політичні, економічні, соціальні та технологічні чинники впливу на розвиток міжнародного бізнесу в регіоні [24, с. 78]. Кількісне вираження цих макроекономічних факторів та їхній результуючий інтегральний вплив на діяльність сучасних транснаціональних корпорацій наочно відображено на узагальненій діаграмі (див. рис. 2.8).

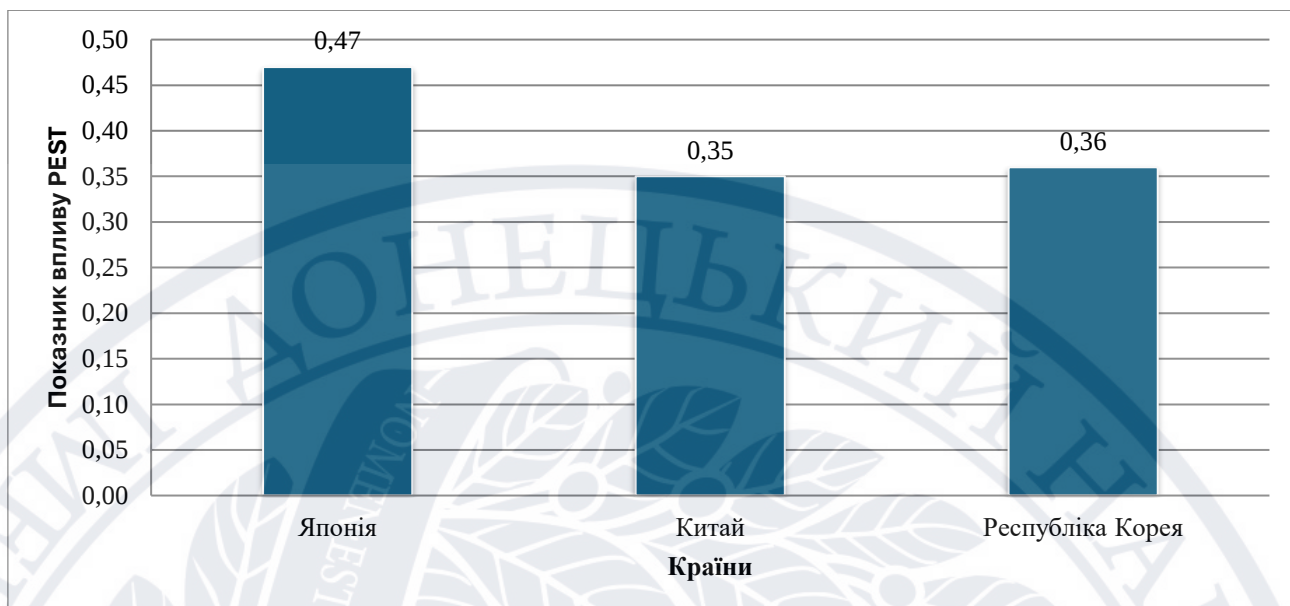


Рисунок 2.8- Аналіз PEST-показника впливу на транснаціональний бізнес для країн Східної Азії

Джерело: побудовано автором на основі даних [24, с. 78].

Результати розрахунку інтегрального PEST-показника, що представлені на рисунку 2.8, дозволяють чітко ранжувати країни субрегіону за рівнем привабливості та стабільності їхнього бізнес-середовища для транснаціональних корпорацій. Беззаперечним лідером виявилася економіка Японії з найвищим сумарним балом 0,47, що зумовлено високою зрілістю інституційного середовища, капіталомісткістю та значним технологічним потенціалом ринку. Другу позицію впевнено посідає Республіка Корея з показником 0,36 балів, демонструючи високу стійкість до зовнішніх шоків завдяки тотальній цифровізації та інноваційній гнучкості чеболей. Китайська Народна Республіка зафіксувала інтегральний результат на рівні 0,35 балів, що лише мінімально поступається корейському показнику і свідчить про колосальний масштаб внутрішнього ринку, який успішно компенсує наявні регуляторні та політичні ризики в країні.

Переход від описового аналізу до узагальненого інтегрального показника PEST дав можливість більш комплексно оцінити сукупність економічних, соціальних, політичних і технологічних взаємозв'язків, що сформувалися у

країнах регіону. Отже, здійснений у межах дослідження PEST-аналіз засвідчив, що найбільш сприятливе середовище для розвитку транснаціонального підприємництва серед розглянутих країн формує економіка Японії. Побудова відповідних PEST-матриць дала змогу впорядкувати вплив макрочинників на інтернаціоналізацію бізнесу та виокремити конкурентні переваги й обмеження економік Східної Азії з позиції їх привабливості для ТНК.

Зокрема, для Китаю серед ключових ризиків визначено можливе уповільнення темпів економічного зростання та інфляційний тиск, що супроводжує фазу активного розвитку. З метою стабілізації фінансової системи монетарні органи країни застосували інструменти жорсткішого регулювання, зокрема підвищили нормативи обов'язкового резервування для банків, що мало обмежити надмірне кредитування та знизити перегрів на ринку нерухомості. Для Японії, поряд із диспропорціями у зовнішній торгівлі, проблемними аспектами залишаються низькі темпи економічної динаміки та дефляційні тенденції [35, с. 66].

Перехід від описового аналізу до узагальненого інтегрального показника PEST дав можливість більш комплексно оцінити сукупність економічних, соціальних, політичних і технологічних взаємозв'язків, що сформувалися у країнах регіону.

За результатами системного дослідження чинників транснаціоналізації зроблено висновок, що в умовах трансформації глобального господарського простору міжнародні корпорації країн Східної Азії активно розширюють географію своєї діяльності та посилюють економічний вплив. Це зумовлює потребу у формуванні ефективних механізмів підтримки та вдосконаленні організаційно-економічних засад інтеграції східноазійських ТНК до світового бізнес-середовища.

З метою визначення перспектив позиціонування компаній регіону у глобальному економічному просторі в роботі застосовано кластерний і факторний аналіз за 73 показниками чотирьох міжнародних індексів (The Global Enabling Trade Index, Index of Globalization, Doing Business, World Investment

Report). Це дозволило здійснити багатопараметричну оцінку національних особливостей та пріоритетів розвитку транснаціонального бізнесу.

Отримані результати свідчать про близькість моделей транснаціонального підприємництва Японії та Республіки Корея, які мають подібні структурні характеристики та механізми функціонування. Натомість китайська модель демонструє відмінні риси, зумовлені специфікою державного регулювання та структурою власності [42, с. 67].

Кластерний аналіз компонентів індексу сприяння торгівлі виявив, що для досліджуваних держав найбільше значення мають такі елементи національної торговельної системи: рівень розвитку інфраструктури, якість електронних сервісів для бізнесу, прозорість і ефективність митних процедур, стан транспортної логістики (залізничної, автомобільної, морської), показники доступності перевезень, цифровізація транзакцій у сегменті B2C та якість електронного урядування.

Результати факторного аналізу ключових детермінант формування системи транснаціонального бізнесу в досліджуваних країнах представлені у вигляді аналітичних рівнянь:

$$F1 = 0,53467x_1 + 0,15794x_2 - 0,61967x_3 - 0,27701x_4 + 0,08712x_5 + 0,24961x_6 + \\ + 1,04973x_7 + 2,04765x_8 + 1,11265x_9 + 0,84522x_{10} - 0,31995x_{11} - 0,40898x_{12} - \\ - 0,15096x_{13} + 2,41606x_{14} + 1,30750x_{15} + 1,09445x_{16} + 0,48644x_{17} + 0,33736x_{18} + + \\ 1,09060x_{19} + 0,90611x_{20} + 0,71650x_{21} \quad (2)$$

$$F2 = 1,43190x_1 + 1,19230x_2 - 0,49908x_3 + 1,21153x_4 + 0,06893x_5 + 0,64074x_6 + \\ + 1,48453x_7 + 0,36224x_8 + 1,43078x_9 + 0,93285x_{10} + 1,55799x_{11} + 1,12279x_{12} - \\ - 0,77737x_{13} + 0,98268x_{14} + 1,32654x_{15} + 0,94042x_{16} - 0,21987x_{17} - 0,22331x_{18} + + \\ 0,80224x_{19} - 0,29585x_{20} - 0,64197x_{21} \quad (3)$$

де x_1 – тарифна ставка; x_2 – частка імпорту, що не обкладається митом у загальному імпорті; x_3 – основні тарифи; x_4 – переважаюча маржа на цільових ринках; x_5 – час, необхідний для здійснення імпорту: прикордонні процедури; x_6

– витрати при імпорті: прикордонні процедури x_7 ; x_7 – якість залізничної інфраструктури; x_8 – індекс розвитку мережі лінійного судноплавства; x_9 – індекс якості доріг; x_{10} – використання Інтернету при транзакціях «бізнес для споживача»; x_{11} – рівень культурної інтеграції; x_{12} – реєстрація власності; x_{13} – оподаткування; x_{14} – забезпечення виконання контрактів; x_{15} – щорічний приплив ПІІ; x_{16} – прямі іноземні інвестиції, загальний обсяг; x_{17} – кількість транскордонних ТНК; x_{18} – обсяг перспективних ПІІ проектів; x_{19} – кількість проектів, що є об'єктами ПІІ; x_{20} – кількість оприлюднених проектів з ПІІ; x_{21} – кількість перспективних ПІІ проектів.

Отримані результати свідчать про те, що найбільший вплив на формування системи транснаціонального бізнесу мають показники x_8 , x_{14} , x_{15} та x_7 , оскільки саме вони характеризуються найвищими коефіцієнтами факторного навантаження.

Опрацювання вагових параметрів побудованої функціональної моделі засвідчило, що для успішної інтеграції східноазійських транснаціональних корпорацій у світовий бізнес-простір першочергового значення набуває покращення інвестиційного середовища, а також модернізація інфраструктури, включаючи її цифрову та комунікаційну складові.

У процесі дослідження встановлено, що серед ключових детермінант розвитку системи транснаціонального підприємництва в Японії, Республіці Корея та Китаї особливо важливими є такі показники: рівень митного навантаження; частка безмитного імпорту у загальній структурі ввезення; базові тарифні ставки; середній рівень маржі на цільових ринках; тривалість та вартість проходження прикордонних процедур при імпорті; якість залізничної мережі; індекс розвитку лінійного судноплавства; стан автомобільної інфраструктури; використання цифрових каналів у сегменті B2C; ступінь культурної взаємодії; процедури реєстрації прав власності; податкове середовище; ефективність виконання контрактів; річний приплив прямих іноземних інвестицій; їх загальний обсяг; кількість транснаціональних корпорацій, що здійснюють транскордонну діяльність; масштаб і кількість

перспективних інвестиційних проєктів, зокрема оголошених і реалізованих у форматі ПІІ. [24 ,с. 67]. Для того щоб визначити реальну силу та ступінь впливу кожної з цих детермінант на формування інтегральної моделі східноазійського капіталу, було застосовано інструментарій багатофакторного математичного оцінювання та побудовано матрицю парних порівнянь за методом аналізу ієрархій (див. табл. 2.7).

Таблиця 2.8 - Фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії

Фактори розвитку транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії	Показники впливу
1. Розвиток торгівельної системи (тарифи, витрати часу та оформлення імпорتنних потоків ,тощо)	Фактор впливу 0,819372
2. Розвиток дорожньої інфраструктури (якість доріг)	Фактор впливу, 0,946126
3. Інвестиційний клімат (загальний обсяг інвестування , кількість проєктів інвестування, кількість ТНК)	Фактор впливу 0,962903
4. Інформаційно-технологічний розвиток (використання складових електронної комерції)	Фактор впливу 0,89162
5. Культурна інтеграція (узгодження національних традицій та загальної системи цінності з умовами глобального бізнес-середовища)	Фактор впливу 0,7869
6. Розвиток національної бізнес-системи (оподаткування, використання контрактів ,реєстрація власності)	Фактор впливу 0,845602

Джерело: побудовано автором на основі даних [24, с. 67].

Проведена багатофакторна оцінка в таблиці 2.8 дала змогу визначити пріоритетні чинники, які формують систему транснаціонального бізнесу в досліджуваних країнах. Найвищу вагомість має інвестиційний клімат (коефіцієнт впливу - 0,96). Далі за значущістю розташовуються розвиток транспортної інфраструктури (0,94), рівень інформаційно-технологічного

прогресу (0,89), стан національної бізнес-екосистеми (0,84), ефективність торговельної системи (0,81) та ступінь культурної інтегрованості (0,78).

Комплексний аналіз бізнес-середовища держав Східної Азії дав змогу виявити, що транснаціональний сектор цих країн характеризується поєднанням рис, які з позицій європейської моделі управління можуть виглядати суперечливими. Йдеться, зокрема, про високу швидкість прийняття управлінських рішень; поєднання глибокої галузевої спеціалізації та сильної конкурентної позиції у ключових сегментах із водночас диверсифікованою структурою бізнесу, побудованою на принципах вертикальної інтеграції; а також про ефективне синтезування елементів американської та японської систем менеджменту, які раніше вважалися несумісними [42, с. 67].

Для визначення стратегічних орієнтирів розвитку транснаціонального підприємництва в умовах глобальних трансформацій розроблено концептуальну модель інтеграції східноазійських ТНК у світове бізнес-середовище. Вона охоплює економічні та технологічні механізми формування стійких переваг компаній регіону. Ключовою особливістю азійських корпорацій є конвергентна синергія — системне об'єднання споріднених структур задля досягнення масштабного ефекту. Високий ступінь диференціації та вертикальна інтеграція забезпечують їм чітку перевагу над вузькоспеціалізованими глобальними конкурентами.

У межах дослідження запропоновано два сценарії міжнародної експансії азійських ТНК. Перший - китайський - передбачає активну роль держави у підтримці зовнішніх інвестицій, розширення присутності в ключових регіонах та формування внутрішньокорпоративного поділу праці на основі холдингів. Цей підхід супроводжується інструментами регулювання внутрішнього ринку для обмеження надмірної конкуренції [38, с. 65]. Другий - японсько-корейський - базується на ринкових механізмах за мінімального втручання держави. Він орієнтований на оперативне оновлення асортименту, концентрацію ресурсів у висококонкурентних сегментах, створення інноваційних продуктів та значні інвестиції в НДДКР за інституційної підтримки уряду.

Для того щоб комплексно структурувати виявлені особливості двох моделей експансії, а також системно узагальнити всі внутрішні переваги, вразливості та зовнішні чинники розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, доцільно провести SWOT-аналіз досліджуваного регіону (див. табл. 2.9).

Таблиця 2.9- Матриця SWOT-аналізу розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії

Сильні сторони (Strengths - S)	Слабкі сторони (Weaknesses - W)
- Наявність потужної фінансової та інституційної підтримки з боку держави (особливо для ТНК Китаю).	- Висока залежність корпоративного сектору від внутрішнього державного регулювання та політичних рішень (КНР).
- Колосальний рівень інноваційності та цифровізації бізнес-процесів (чеболі Південної Кореї та ТНК Японії).	- Гострі демографічні проблеми, зокрема стрімке старіння нації та дефіцит кадрів (Японія).
- Ефект масштабу виробництва та доступ до відносно дешевої (Індія) або високомобільної робочої сили.	- Надмірна концентрація капіталу всередині країни у порівнянні з обсягами нефінансових закордонних активів.
- Висока гнучкість менеджменту та використання моделей конвергентної синергії у великих конгломератах.	- Схильність до утворення монопольних структур, що може стримувати розвиток малого та середнього бізнесу.
Можливості (Opportunities - O)	Загрози (Threats - T)
- Розширення присутності на нових ринках через активну участь у регіональних мегаугодах (RCEP, ASEAN).	- Посилення торговельних війн, санкційного тиску та тарифних обмежень з боку США та країн ЄС.
- Лідерство у формуванні глобальних стандартів для інфраструктури штучного інтелекту та «зеленої» енергетики.	- Ризики уповільнення темпів зростання світового господарства та нестабільність фінансових ринків.
- Посилення бізнес-дипломатії через розгортання транскордонних цифрових екосистем та e-commerce.	- Зростання геополітичної напруженості в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, що загрожує логістичним ланцюгам.
- Перенесення складальних потужностей у країни з нижчими витратами виробництва для обходу митних бар'єрів.	- Посилення інфляційного тиску та коливання валютних курсів (зокрема ревальвація національних валют).

Джерело: побудовано автором на основі даних [35; 38; 42].

Зведені в таблиці 2.9 результати SWOT-аналізу наочно демонструють, що подальша траєкторія міжнародного бізнесу азійських країн визначається їхньою здатністю конвертувати внутрішню технологічну та фінансову міць у захист від зростаючих геополітичних ризиків. Висока адаптивність східноазійських

конгломератів до цифрових трансформацій відкриває перед ними унікальні можливості для лідерства на нових ринках, проте ТНК регіону змушені постійно модернізувати свої інвестиційні стратегії, щоб мінімізувати вплив жорстких тарифних обмежень Заходу та внутрішніх демографічних обмежень.

Отже, системна оцінка чинників, що визначають формування транснаціонального бізнесу в країнах Східної Азії, а також аналіз національних пріоритетів у контексті глобальних трансформацій дозволили сформуванню науково обґрунтованих висновків щодо умов ведення бізнесу в регіоні та запропонувати концептуальну модель інтеграції східноазійських ТНК у глобальне економічне середовище.

Висновки до розділу 2

Проведений аналіз показав, що східноазійський регіон сформував унікальну, висококонкурентну модель виходу національного капіталу на глобальні ринки, яка базується на синергії державного стимулювання, фінансової міцності корпоративного сектору та випереджаючого технологічного розвитку. Результати дослідження дозволили здійснити комплексне оцінювання чинників транснаціоналізації бізнесу країн Східної Азії та виявити ключові детермінанти їхньої міжнародної експансії. Доведено, що трансформація макроекономічного середовища та загострення геополітичного суперництва змушують транснаціональні корпорації (ТНК) регіону гнучко модернізувати свої стратегічні пріоритети, переходячи від традиційного експорту товарів до розгортання складних міжнародних виробничих та цифрових екосистем.

Оцінювання динаміки та структури прямих іноземних інвестицій (ПІІ) засвідчило стійку тенденцію трансформації провідних східноазійських держав із реципієнтів капіталу на потужних нетто-експортерів фінансових ресурсів. З'ясовано, що географічна структура вихідних інвестиційних потоків Китаю, Японії та Республіки Корея чітко прагматично диференційована: капітал

орієнтується на диверсифікацію ризиків, де дешевша робоча сила та місткі ринки країн АСЕАН поєднуються з купівлею високотехнологічних активів та доступом до платоспроможного попиту в розвинених країнах Заходу. Масштабне нарощування закордонних інвестицій підтверджує, що для бізнес-структур регіону інтернаціоналізація операцій стала головним інструментом подолання обмеженості внутрішніх ринків та забезпечення довгострокової економічної безпеки.

У межах дослідження корпоративних стратегій ТНК встановлено, що лідери азійського бізнесу, насамперед такі гіганти, як Samsung Electronics, демонструють надзвичайно високі показники інтернаціоналізації продажів (до 90% продукції) та глибоку диверсифікацію кадрового потенціалу за кордоном. Вивчення специфіки їхнього функціонування дозволило довести ефективність використання конвергентної синергії, яка полягає у системному об'єднанні холдингових або мережевих структур для мінімізації транзакційних витрат та досягнення ефекту масштабу. Аналіз організаційних моделей підтвердив наявність двох ключових сценаріїв експансії: китайського, що спирається на пряму інституційну та фінансову підтримку уряду, та японсько-кореїського, який базується на суто ринкових механізмах, операційній гнучкості чеболей і дзайбацу та масштабному інвестуванні в НДДКР.

Комплексне аналітичне оцінювання бізнес-середовища країн Східної Азії за допомогою інструментарію моделей PEST та CAGE підтвердило першорядну роль економічної спорідненості та взаємодоповнюваності як ключових драйверів транснаціоналізації, що успішно нівелюють соціокультурні та політичні бар'єри в регіоні. Результати розрахунку інтегрального PEST-показника дозволили визначити Японію як державу з найбільш стабільним та сприятливим підприємницьким середовищем для ТНК (0,47 балів), у той час як показники Республіки Корея (0,36) та Китаю (0,35) відображають високий рівень цифрового потенціалу, але супроводжуються жорсткішим внутрішнім регуляторним навантаженням. Побудована за методом аналізу ієрархій матриця парних порівнянь детермінант математично довела, що найвищу вагомість для

стабільного розвитку східноазійського транснаціонального сектору має інвестиційний клімат (коефіцієнт впливу - 0,96) та розвиток транспортно-логістичної інфраструктури (0,94).

Узагальнюючий стратегічний аналіз, проведений за допомогою розробленої SWOT-матриці розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, показав, що подальші перспективи зміцнення позицій ТНК регіону у глобальному просторі залежать від ефективності їхньої бізнес-дипломатії в умовах макроекономічних трансформацій. Виявлено, що унікальні сильні сторони азійських корпорацій - колосальний рівень цифровізації, інноваційність та фінансова міць - на сучасному етапі стримуються серйозними слабкостями, пов'язаними із гострими демографічними кризами та надмірною залежністю від регуляторних рішень держав. Зроблено висновок, що успішне використання можливостей розширення присутності через мегаугоди типу RCEP вимагає від ТНК формування гнучких механізмів підтримки та модернізації інвестиційних стратегій задля захисту від ключових зовнішніх загроз - посилення західного протекціонізму, торговельних війн та геополітичної нестабільності.

РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В КРАЇНАХ АЗІЇ

3.1 Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності азійських компаній в умовах цифрової економіки

Підвищення конкурентоспроможності азієських компаній у глобальному економічному просторі є ключовою передумовою сталого розвитку міжнародного бізнесу в регіоні. У сучасних умовах трансформації світового господарства, цифровізації, геоекономічної фрагментації та посилення конкуренції з боку транснаціональних корпорацій США та ЄС, компанії країн Азії змушені адаптувати свої стратегії розвитку, посилювати інноваційну складову, модернізувати виробничі процеси та вдосконалювати механізми інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості.

Азійський регіон є неоднорідним за рівнем економічного розвитку, структурою виробництва та ступенем інтеграції у світову економіку. Японія та Республіка Корея представляють високотехнологічні індустриальні економіки, Китай поєднує індустриальний масштаб із цифровою експансією, країни АСЕАН демонструють експортно-орієнтовану модель з поступовим переходом до більш високотехнологічних сегментів. Незважаючи на відмінності, для більшості азійських компаній характерні спільні стратегічні орієнтири: інноваційність, інфраструктурна модернізація, цифрова трансформація, диверсифікація ринків збуту та активне залучення інвестицій.

Одним із ключових стратегічних напрямів є інноваційна модернізація виробництва. Азійські компанії дедалі більше інвестують у дослідження та розробки, штучний інтелект, автоматизацію та роботизацію виробничих процесів. Для Японії характерна концентрація на високоточному машинобудуванні, робототехніці та автомобільній промисловості. Південна Корея розвиває електроніку, телекомунікаційні технології та напівпровідники. Китай активно інвестує в цифрові платформи, фінтех та електронну комерцію.

Підвищення частки витрат на R&D у ВВП стає системним чинником довгострокової конкурентоспроможності.

Другим стратегічним напрямом виступає інтеграція у глобальні ланцюги створення вартості. Азійські компанії переходять від ролі виробничих підрядників до позицій власників брендів та технологій. Формування регіональних виробничих хабів у межах АСЕАН, розширення участі в угодах про вільну торгівлю (RCEP, CPTPP), а також розвиток логістичних коридорів сприяють посиленню позицій компаній на світових ринках [40, с.65].

Важливу роль відіграє цифровізація бізнес-процесів. Активне впровадження електронної комерції, цифрових платформ, big data, блокчейн-технологій та хмарних сервісів дозволяє азійським компаніям скорочувати транзакційні витрати та підвищувати ефективність управління. У Китаї цифрові екосистеми (Alibaba, Tencent, JD.com) формують нові моделі міжнародної торгівлі. Південнокорейські компанії активно впроваджують smart-factory концепції, а японські – концепцію Society 5.0.

Наступним напрямом є диверсифікація ринків збуту та інвестиційної активності. У відповідь на геополітичні ризики та торговельні обмеження компанії регіону розширюють присутність у країнах Південної Азії, Африки, Латинської Америки та Близького Сходу. Така стратегія зменшує залежність від окремих ринків та підвищує стійкість до зовнішніх шоків.

Суттєве значення має розвиток людського капіталу. Азійські країни інвестують у технічну освіту, цифрові навички та професійну підготовку кадрів. Республіка Корея та Японія демонструють високий рівень STEM-освіти, Китай активно розвиває інженерні спеціальності. Це забезпечує кадрову базу для інноваційних галузей.

Для систематизації стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності азійських компаній доцільно узагальнити їх у таблиці (див. табл. 3.1).

Таблиця 3.1 - Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності азійських компаній на світових ринках

Стратегічний напрям	Ключові інструменти реалізації	Очікуваний ефект	Країни-лідери впровадження
Інноваційна модернізація	Збільшення витрат на R&D, створення технопарків	Зростання технологічної автономії	Японія, Корея
Цифровізація бізнесу	Платформи e-commerce, big data	Підвищення продуктивності	Китай
Розвиток логістики	Інфраструктурні інвестиції, порти, залізниці	Зниження витрат експорту	Сінгапур
Диверсифікація ринків	Угоди про вільну торгівлю	Мінімізація ризиків	Китай, В'єтнам
Брендинг	Розвиток глобальних марок	Зростання доданої вартості	Японія
Інвестиційна експансія	Прямі іноземні інвестиції	Розширення виробничих мереж	Корея
Підтримка держави	Податкові стимули, субсидії	Стимулювання експорту	Китай
Розвиток людського капіталу	STEM-освіта	Інноваційна спроможність	Корея
Зелені технології	ESG-стандарти	Доступ до ринків ЄС	Японія
Локалізація виробництва	Регіональні хаби	Гнучкість постачання	АСЕАН
Фінансова інтеграція	Розвиток фондових ринків	Доступ до капіталу	Гонконг

Джерело: побудовано автором на основі даних [24; 40].

Систематизовані у таблиці 3.1 стратегічні орієнтири наочно ілюструють, що сучасна конкурентоспроможність азійських корпорацій будується на глибокій диверсифікації інструментів розвитку. У той час як інноваційні лідери в особі Японії та Південної Кореї фокусуються на капіталомістких заходах брендингу, нарощуванні витрат на НДДКР та підготовці кадрів через STEM-освіту, китайська модель робить ставку на цифровізацію торговельних платформ та пряму фінансову підтримку експорту державою. Водночас логістичний менеджмент Сінгапуру та інтеграційний потенціал країн АСЕАН забезпечують цим стратегіям необхідну інфраструктурну гнучкість, дозволяючи оптимізувати ланцюги постачання за допомогою локалізації виробничих хабів та диверсифікації фінансових інструментів у регіональних центрах типу Гонконгу [24; 40].

Особливу увагу слід приділити екологічній трансформації. В умовах посилення кліматичних вимог та введення механізмів вуглецевого регулювання азійські компанії активізують впровадження ESG-стандартів. Японські корпорації інвестують у водневі технології, південнокорейські – у відновлювану енергетику, китайські – у виробництво електромобілів та сонячних панелей. Екологізація стає не лише вимогою, а й джерелом конкурентних переваг [24 ,с. 67].

Важливим стратегічним вектором є фінансова експансія та розвиток регіональних фінансових центрів. Гонконг, Сінгапур та Шанхай виступають платформами для акумулювання капіталу та фінансування міжнародної діяльності компаній. Розвиток внутрішніх фондових ринків дозволяє азійським корпораціям залучати ресурси для міжнародних проектів.

У контексті глобальної нестабільності компанії регіону формують стратегії гнучкого управління ризиками. Вони диверсифікують постачальників, розширюють регіональні виробничі мережі, впроваджують цифрові системи моніторингу ризиків. Це підвищує стійкість до порушень у ланцюгах постачання.

Аналіз показує, що підвищення конкурентоспроможності азійських компаній ґрунтується на поєднанні державної підтримки та ринкових механізмів. Китайська модель передбачає активну роль держави, тоді як японська та корейська – орієнтовані на інноваційний приватний сектор за підтримки державних програм.

Узагальнюючи результати аналізу, можна зазначити, що стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності азійських компаній мають комплексний характер та включають технологічні, інституційні, фінансові й соціальні складові. Їх реалізація дозволяє компаніям регіону зміцнювати позиції у глобальному бізнес-середовищі, нарощувати додану вартість та формувати довгострокові конкурентні переваги.

3.2 Роль регіональної економічної інтеграції у стимулюванні міжнародного бізнесу

Регіональна економічна інтеграція в Азії стала одним із ключових чинників трансформації міжнародного бізнесу в регіоні. Упродовж останніх десятиліть азійські країни активно розвивають інтеграційні формати співробітництва, які спрямовані на лібералізацію торгівлі, гармонізацію регуляторних норм, формування спільних виробничих ланцюгів та стимулювання інвестиційної активності. Практичний аналіз показує, що інтеграційні процеси в Азії мають гнучкий, багаторівневий характер і суттєво впливають на конкурентні позиції компаній регіону на світових ринках.

Азійська модель інтеграції відрізняється від європейської тим, що вона не передбачає створення наднаціональних органів із широкими повноваженнями, а базується на прагматичному економічному співробітництві, орієнтованому на результат. Основними інтеграційними платформами є АСЕАН, АСЕАН+3, АСЕАН+6, RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership), CPTPP, а також низка двосторонніх угод про вільну торгівлю. Сукупний економічний потенціал цих форматів охоплює понад третину світового ВВП та значну частку глобальної торгівлі [35, с. 57].

Практичний вплив інтеграції на міжнародний бізнес проявляється передусім у зниженні тарифних і нетарифних бар'єрів. У межах RCEP більшість країн-учасниць поступово зменшують митні ставки на промислову та аграрну продукцію, що створює сприятливі умови для розширення експортної діяльності компаній. Для підприємств країн АСЕАН це означає доступ до масштабних ринків Китаю, Японії та Південної Кореї без суттєвих обмежень.

Аналіз торговельної статистики показує, що після поглиблення інтеграційних угод спостерігається зростання внутрішньорегіональної торгівлі. Частка торгівлі між країнами АСЕАН стабільно зростає, що свідчить про формування стійких виробничих ланцюгів. Зокрема, електронна промисловість та автомобілебудування демонструють високий рівень регіональної кооперації.

Компоненти можуть вироблятися в Малайзії, збиратися у Таїланді, а кінцева продукція експортується до Японії або США.

Інтеграційні процеси стимулюють також рух капіталу. Лібералізація інвестиційних режимів у межах регіональних угод сприяє активному зростанню прямих іноземних інвестицій між країнами Азії. Китайські компанії інвестують у виробничі потужності у В'єтнамі та Індонезії, японські – у Таїланді та Філіппінах, південнокорейські – у Малайзії та Індії. Таким чином, формується мережа взаємозалежних інвестиційних потоків [40, с. 56].

Окремої уваги заслуговує роль інтеграції у розвитку малого та середнього бізнесу. Спрощення митних процедур, цифровізація торговельних операцій та взаємне визнання стандартів дозволяють невеликим компаніям виходити на регіональні ринки. Це розширює базу міжнародного бізнесу та сприяє зростанню підприємницької активності.

Водночас інтеграція не усуває всіх проблем. Зберігаються відмінності у технічних регламентах, екологічних стандартах, рівні розвитку інфраструктури. Крім того, конкуренція між економіками регіону може призводити до торговельних суперечок. Проте загальний ефект інтеграції є позитивним, оскільки вона формує передбачуване середовище для довгострокового планування міжнародної діяльності.

Для систематизації основних інтеграційних механізмів та їх впливу на міжнародний бізнес доцільно узагальнити результати аналізу в таблиці (див. табл. 3.2).

Таблиця 3.2 - Інструменти регіональної економічної інтеграції та їх вплив на розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії

Інтеграційний механізм	Основні характеристики	Вплив на міжнародний бізнес	Приклад реалізації
Зони вільної торгівлі	Скасування або поетапне зниження мит	Розширення експорту товарів	RCEP
Митна гармонізація	Уніфікація процедур, електронне декларування	Зменшення транзакційних витрат	ACEAH Single Window
Лібералізація інвестицій	Спрощення режиму допуску капіталу	Активізація ПІІ	ACEAH Investment Area

Продовження табл. 3.2

Інтеграційний механізм	Основні характеристики	Вплив на міжнародний бізнес	Приклад реалізації
Транспортні коридори	Розвиток портів, залізниць, логістичних хабів	Прискорення постачання	Belt and Road Initiative
Взаємне визнання стандартів	Сертифікація продукції	Полегшення доступу на ринок	CPTPP
Фінансова співпраця	Валютні своп-угоди, стабілізаційні фонди	Зменшення валютних ризиків	Chiang Mai Initiative
Цифрова інтеграція	Розвиток e-commerce платформ	Зростання МСП	Digital ASEAN
Освітня мобільність	Спільні наукові програми	Інноваційна співпраця	ACEAH University Network
Енергетична кооперація	Регіональні енергомережі	Зниження витрат виробництва	ASEAN Power Grid
Торговельні преференції	Квоти та тарифні пільги	Диверсифікація експорту	FTA Japan-Vietnam
Інституційна координація	Спільні комітети, консультаційні органи	Підвищення передбачуваності	ASEAN Secretariat

Джерело: побудовано автором на основі даних [23, с 87].

Аналіз представлених у таблиці 3.2 інтеграційних інструментів дозволяє зробити висновок, що стимулювання міжнародної підприємницької діяльності в азійському регіоні забезпечується через багатовекторний механізм регуляторних та фінансових преференцій. Найбільш масштабний практичний ефект демонструють зони вільної торгівлі, зокрема мегаугода RCEP, яка у синергії з інфраструктурними проектами митної гармонізації (ACEAH Single Window) створює міцне інституційне підґрунтя для зниження бар'єрів і безперервного транскордонного руху капіталу. Крім того, диверсифікація інтеграційних форматів - від фінансової підтримки в межах ініціативи Чіангмай до розгортання єдиних стандартів електронної комерції Digital ASEAN - дозволяє регіональному бізнесу успішно мінімізувати валютні ризики та розширювати операційну гнучкість на зовнішніх ринках.

Аналіз показує, що найбільший ефект інтеграція має у сферах промислового виробництва, логістики та цифрової торгівлі. Створення регіональних виробничих кластерів дозволяє оптимізувати витрати та підвищувати ефективність. Наприклад, електронний сектор Південно-Східної

Азії формує цілісний виробничий ланцюг, у межах якого країни спеціалізуються на окремих етапах виробництва [23, с. 87].

Інтеграція сприяє також зміцненню переговорних позицій азійських країн у глобальній торговельній системі. Об'єднані ринки мають більшу вагу в переговорах із США, ЄС та іншими економічними центрами. Це дозволяє відстоювати інтереси регіону та формувати більш вигідні умови доступу на зовнішні ринки.

З практичної точки зору, регіональна інтеграція створює ефект масштабу. Підприємства отримують можливість працювати на значно ширшому ринку без суттєвих додаткових витрат. Це стимулює збільшення виробництва, інноваційні інвестиції та розширення асортименту продукції.

Особливе значення має взаємодія інтеграційних процесів із цифровою трансформацією. Платформи електронної торгівлі, спільні цифрові стандарти та електронні платіжні системи формують новий формат регіонального ринку, де бар'єри для входу значно нижчі. Це відкриває нові можливості для стартапів і технологічних компаній.

Водночас інтеграція супроводжується необхідністю адаптації національних політик. Країни мають гармонізувати податкове законодавство, стандарти захисту інтелектуальної власності, антимонопольні норми. Це потребує інституційних реформ та підвищення прозорості регуляторного середовища [51, с. 67].

Практичний аналіз доводить, що регіональна інтеграція в Азії стала каталізатором формування нової моделі міжнародного бізнесу, заснованої на мережевій взаємодії, виробничій кооперації та цифровій трансформації. Поступове поглиблення інтеграційних процесів сприятиме подальшому зміцненню позицій азійських компаній у глобальному економічному просторі.

Таким чином, регіональна економічна інтеграція виступає потужним стимулюючим фактором розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії. Вона забезпечує лібералізацію торгівлі, активізацію інвестиційних потоків, розвиток інфраструктури та формування спільних виробничих ланцюгів. У перспективі

поглиблення інтеграції дозволить регіону зберегти високу динаміку економічного розвитку та посилити конкурентні позиції азійських компаній на світових ринках.

3.3 Інноваційні механізми розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії

Сучасний етап розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії характеризується одночасним впливом глобалізаційних процесів, регіоналізації світової економіки, технологічної трансформації та посилення гео економічної конкуренції. Незважаючи на вагомі досягнення регіону у сфері торгівлі, інвестицій та формування транснаціональних корпорацій, існує низка структурних викликів, які потребують системного вдосконалення механізмів підтримки та розвитку міжнародного бізнесу. До них належать дисбаланси у рівні розвитку країн, залежність від зовнішнього попиту, нерівномірна інституційна якість, логістичні обмеження, технологічні розриви та ризики глобальної фрагментації ринків.

Удосконалення механізмів розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії має базуватися на комплексному підході, що поєднує державну політику, регіональну координацію, інституційну модернізацію та корпоративні стратегії. Першочерговим напрямом є поглиблення інтеграції у глобальні та регіональні ланцюги створення вартості з одночасним переходом до виробництва продукції з високою доданою вартістю. Багато азійських економік історично розвивалися як виробничі платформи для транснаціональних корпорацій, виконуючи функції складання та постачання компонентів. У сучасних умовах важливо забезпечити перехід до більш технологічно складних сегментів, включаючи дизайн, розробку програмного забезпечення, інженерні послуги та управління брендами [42 ,с. 67].

Для реалізації цього завдання необхідно стимулювати інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, створювати сприятливі

умови для розвитку стартапів та інноваційних кластерів. Країни регіону мають посилити кооперацію між університетами, науковими центрами та бізнесом, формуючи екосистеми інноваційного розвитку. Особливої актуальності набуває впровадження технологій штучного інтелекту (AI), робототехніки, біотехнологій, зеленої енергетики та інноваційних рішень, які генерують глобальні цифрові платформи. Яскравим прикладом технологічного лідерства у цьому сегменті є китайська компанія Baidu, яка масштабує власну платформу штучного інтелекту для оптимізації смарт-логістики та безпілотного транспорту, а також провідні корейські ТНК, що використовують алгоритми AI для предиктивного моделювання ланцюгів постачання в умовах геоекономічних шоків [56]. Інтеграція алгоритмів AI у корпоративний менеджмент ТНК дозволяє оптимізувати прогнозування ринкових трендів та мінімізувати операційні ризики, тому рекомендовано розширити державні програми підтримки високотехнологічних підприємств через податкові стимули, грантові механізми та пільгове кредитування.

Важливим елементом удосконалення механізмів розвитку міжнародного бізнесу є гармонізація регуляторного середовища. У країнах Азії зберігаються суттєві відмінності у податковому законодавстві, процедурах митного оформлення, стандартах сертифікації та захисті прав інтелектуальної власності. Розширення практики взаємного визнання стандартів, цифровізація адміністративних процедур та впровадження єдиних електронних систем, на яких базується транскордонний e-commerce, дозволять знизити транзакційні витрати та підвищити привабливість регіону для іноземних інвесторів. Необхідно продовжувати розбудову систем типу «єдиного вікна» для експортерів та імпортерів, що скоротить час і витрати на здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Суттєву роль у підвищенні ефективності міжнародного бізнесу відіграє модернізація транспортної та цифрової інфраструктури. Логістичні витрати залишаються одним із ключових бар'єрів для компаній країн Південної та Південно-Східної Азії. Рекомендовано активізувати інвестиції в розвиток

портів, залізничних коридорів, мультимодальних транспортних вузлів, а також у цифрову інфраструктуру, включаючи широкосмуговий інтернет, дата-центри та кібербезпеку. Формування інтегрованих логістичних мереж дозволить забезпечити стабільність поставок та підвищити конкурентоспроможність регіональних виробничих систем [24, с. 68].

Особливої уваги потребує розвиток малого та середнього бізнесу як складової міжнародної економічної діяльності. У багатьох країнах Азії МСП стикаються з обмеженим доступом до фінансових ресурсів, недостатньою інформаційною підтримкою та складними регуляторними процедурами. У цьому контексті потужним драйвером виступають багатофункціональні цифрові екосистеми, створені такими гігантами, як Alibaba та Tencent. Масштабування транскордонної e-commerce торгівлі через платформу Electronic World Trade Platform (eWTP) від Alibaba дозволяє малим компаніям регіону інтегруватися у глобальні ланцюги створення вартості, минаючи жорсткі митні обмеження. Водночас корпорація Tencent через свою суперекосистему WeChat успішно об'єднала комунікаційні, маркетингові та платіжні сервіси, надаючи мікробізнесу готове цифрове середовище для ведення міжнародної бізнес-діпломатії та взаємодії із закордонними контрагентами [55]. Вихід азійських МСП на майданчики Alibaba та використання комунікаційно-платіжних ресурсів Tencent дозволяють малому підприємництву долати географічні бар'єри у сфері e-commerce без значних стартових інвестицій. Для посилення цього ефекту доцільно розширити механізми державних гарантій для кредитування МСП, створити спеціалізовані експортно-кредитні агентства та фонди підтримки міжнародної діяльності малих підприємств.

Наступним стратегічним напрямом є забезпечення фінансової стабільності та розвитку регіональних фінансових ринків. Для стимулювання міжнародного бізнесу необхідно поглиблювати координацію валютної політики, розвивати механізми валютних своп-угод, створювати регіональні фонди стабілізації. Стрімке впровадження технологій електронних фінансів (fintech), включаючи блокчейн-платформи, транскордонні цифрові платежі та

смарт-контракти, суттєво прискорює розрахунки між контрагентами та знижує валютні ризики. Яскравим прикладом виступає діяльність fintech-гіганта Ant Group (фінансове крило Alibaba), чия платіжна система Alipay сформувала безбар'єрне середовище для миттєвих транскордонних розрахунків у національних валютах, що значно знижує залежність азійських компаній від західних платіжних систем та доларових коливань[54]. Поєднання інструментів fintech із розширенням доступу до традиційних фондових ринків та альтернативних інструментів (зелені облігації, венчурні фонди) сприятиме залученню довгострокового капіталу для інноваційних проектів.

З метою систематизації практичного досвіду провідних корпорацій та детального аналізу того, як саме цифрові технології трансформують інфраструктуру регіону, доцільно спроектувати ключові інноваційні інструменти азійських гігантів у вигляді таблиці (див. табл. 3.3).

Таблиця 3.3 - Проекція інноваційних інструментів цифрових екосистем на розвиток міжнародного бізнесу в Азії

Цифрова екосистема / Компанія	Ключовий інноваційний інструмент	Сфера застосування в міжнародному бізнесі	Економічний ефект для регіону
Alibaba Group	Платформи e-commerce (Taobao, AliExpress), цифрова логістика Cainiao	Транскордонна B2B та B2C торгівля, спрощення експортних процедур	Інтеграція МСП у глобальні ланцюги створення вартості
Tencent Holdings	Суперекосистема WeChat, хмарні технології Tencent Cloud	Цифрові комунікації, інтегровані маркетингові платформи	Створення безбар'єрного середовища для бізнес-дипломатії
Ant Group	Fintech-сервіси, платіжна система Alipay	Транскордонні електронні платежі, мікрокредитування, блокчейн	Зниження транзакційних витрат, прискорення обігу капіталу
Baidu	Технології штучного інтелекту (AI), платформа Apollo	Предиктивна аналітика великих даних, безпілотна логістика	Автоматизація управління ризиками в ланцюгах постачання

Джерело: побудовано автором на основі даних [55; 56].

Зведені у таблиці 3.3 дані чітко засвідчують, що сучасні високотехнологічні гіганти Азії перетворилися на самостійні інституційні інститути розвитку, які власноруч формують правила гри у міжнародній торгівлі. Інтеграція логістичних потужностей Cainiao з платіжними блокчейн-сервісами Ant Group та комунікаційними ресурсами Tencent Cloud створює закритий і стійкий до зовнішніх шоків цикл підтримки підприємництва, де технологічна автономія виступає головною запорукою збереження високої конкурентоспроможності регіону.

В умовах глобального переходу до низьковуглецевої економіки країнам Азії необхідно активізувати впровадження екологічних стандартів у міжнародному бізнесі. Рекомендовано стимулювати використання відновлюваних джерел енергії, впровадження енергоефективних технологій та розвиток циркулярної економіки. Включення принципів ESG у корпоративні стратегії підвищить інвестиційну привабливість компаній та забезпечить доступ до розвинених ринків із жорсткими екологічними вимогами.

Значний потенціал для вдосконалення механізмів розвитку міжнародного бізнесу має цифрова трансформація державного управління. Електронне урядування, автоматизація митних процедур, використання блокчейн-технологій для відстеження товарних потоків та впровадження цифрових ідентифікаційних систем можуть суттєво підвищити прозорість і ефективність міжнародної торгівлі. Країнам регіону доцільно створити спільні стандарти цифрової торгівлі та забезпечити взаємну сумісність електронних платформ [35, с 67].

Важливою рекомендацією є формування стійких механізмів управління ризиками. Глобальні кризи, пандемії та геополітичні конфлікти продемонстрували вразливість міжнародних ланцюгів постачання. Регіональні компанії повинні диверсифікувати джерела постачання, створювати резервні виробничі потужності та впроваджувати системи прогнозування ризиків на основі аналітики великих даних. Державна політика має сприяти формуванню

стратегічних запасів та розвитку внутрішнього виробництва критично важливої продукції.

Поглиблення регіональної економічної інтеграції залишається важливим інструментом стимулювання міжнародного бізнесу. Рекомендовано розширювати участь країн у багатосторонніх угодах про вільну торгівлю, гармонізувати технічні стандарти та спрощувати доступ до ринків праці. Посилення співпраці в межах ASEAN, RCEP та інших форматів дозволить забезпечити синергію економічного розвитку [22, с. 56].

Необхідно також приділити увагу розвитку людського капіталу. Підвищення якості освіти, орієнтація на цифрові навички, міжнародні освітні програми та професійна мобільність сприятимуть формуванню конкурентоспроможної робочої сили. Інвестиції в STEM-освіту, управлінські компетенції та міжкультурну комунікацію забезпечать ефективність міжнародних операцій.

З метою підвищення прозорості та довіри інвесторів країнам Азії слід посилити захист прав власності, реформувати судові системи та удосконалити механізми вирішення комерційних спорів. Надійне правове середовище є основою для залучення довгострокових інвестицій та розвитку транснаціональних проектів.

Комплекс реалізації зазначених рекомендацій потребує узгодженої політики урядів, бізнес-спільноти та міжнародних організацій. Ефективна координація дозволить уникнути дублювання зусиль та забезпечити синергію між національними та регіональними ініціативами [37, с. 77].

Таким чином, удосконалення механізмів розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії повинно охоплювати інноваційний розвиток, гармонізацію регуляторного середовища, модернізацію інфраструктури, підтримку малого та середнього підприємництва, розвиток фінансових ринків, екологічну трансформацію та цифровізацію управління. Реалізація запропонованих рекомендацій на основі розбудови fintech-технологій, впровадження AI та масштабування e-commerce через глобальні цифрові екосистеми сприятиме

зміцненню конкурентних позицій азійських компаній, забезпеченню стійкого економічного зростання та поглибленню інтеграції регіону у світову економіку.

Висновки до розділу 3

Проведений аналіз показав, що обґрунтування інноваційних механізмів, оцінювання інтеграційних процесів та визначення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності азійських компаній на світових ринках є ключовими передумовами для забезпечення їхнього стабільного довгострокового розвитку в умовах геоекономічної фрагментації. Результати дослідження підтвердили, що подолання сучасних структурних викликів, таких як технологічні розриви, інституційні дисбаланси та логістичні обмеження, можливе лише за умови переходу від моделі простих виробничих платформ до формування складних інноваційних екосистем. Доведено, що успішна адаптація національних стратегій до умов глобальної нестабільності потребує конвергенції зусиль державних інститутів, приватного капіталу та інструментів цифрової бізнес-дипломатії задля створення умов для виходу на ринки з високою доданою вартістю.

Дослідження, спрямоване на формування та реалізацію стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності азійських компаній на світових ринках, засвідчило, що побудова стійких переваг у глобальному просторі базується на комплексній модернізації операційних моделей підприємств. З'ясовано, що ключовими інструментами реалізації цього процесу виступають масштабне збільшення витрат на науково-дослідні роботи, активізація системного брендингу та перехід до жорстких ESG-стандартів екологічного регулювання. Узагальнення світового досвіду дозволило встановити, що диверсифікація інвестиційної активності у поєднанні з інтенсивним розвитком людського капіталу через програми STEM-освіти забезпечує азійським ТНК необхідну технологічну автономію та гнучкість, дозволяючи мінімізувати вплив зовнішнього протекціонізму і збутових обмежень.

Детальний аналіз та оцінювання впливу регіональної економічної інтеграції на міжнародний бізнес в країнах Азії дозволили обґрунтувати першорядну роль інтеграційних інструментів у структуруванні безбар'єрного простору для функціонування транскордонних виробничих мереж. Встановлено, що найбільший позитивний ефект для міжнародного бізнесу забезпечують механізми лібералізації інвестицій, інтегровані транспортні коридори та цифрові платформи взаємодії, які успішно реалізуються в межах мегаугод типу RCEP та ініціатив АСЕАН. Дослідження довело, що гармонізація митних процедур через електронні системи «єдиного вікна» та координація фінансових ринків не лише знижують транзакційні витрати компаній, а й кардинально посилюють переговорні позиції азійських країн у глобальній торговельній системі під час взаємодії з іншими полюсами світової економіки.

Комплексне вивчення сучасних тенденцій дозволило сформувати цілісні інноваційні механізми розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, де головним рушієм міжнародної експансії виступає масштабна цифровізація та розбудова багатофункціональних платформ. Дослідження практичних кейсів таких гігантів, як Alibaba, Tencent та Baidu, дозволило довести, що інтеграція алгоритмів штучного інтелекту (AI), технологій електронної комерції (e-commerce) та інструментів електронних фінансів (fintech) формує принципово нову архітектуру ринків. Виявлено, що розгортання транскордонних платіжних систем типу Alipay у синергії з комунікаційними ресурсами WeChat мінімізує валютні ризики та усуває географічні бар'єри, забезпечуючи малим і середнім підприємствам регіону миттєвий інклюзивний доступ до глобальних ланцюгів створення вартості.

Узагальнюючи результати розробки рекомендацій щодо вдосконалення зазначених процесів, можна констатувати, що майбутня архітектура міжнародного підприємництва безпосередньо залежить від прозорості та стабільності цифрового і правового середовища в регіоні. Реалізація запропонованого комплексу інноваційних, фінансових та регуляторних заходів потребує від урядів прискорення електронного урядування, автоматизації

митного контролю за допомогою блокчейн-технологій та посилення захисту прав інтелектуальної власності. Зроблено висновок, що синергетичний ефект від узгодженої інституційної політики та впровадження високотехнологічних корпоративних стратегій дозволить азійським компаніям не лише закріпити лідерські позиції у глобальному бізнес-просторі, а й сформувати надійний фундамент для довгострокового макроекономічного зростання.



ВИСНОВКИ

Проведений аналіз показав, що у кваліфікаційній роботі на тему «Розвиток міжнародного бізнесу в країнах Азії» сформовано цілісний теоретико-методологічний та практично-рекомендаційний базис для обґрунтування ключових закономірностей і тенденцій функціонування транскордонної підприємницької діяльності в умовах глобальних трансформацій світового господарства. Узагальнення результатів дослідження дозволило комплексно підійти до оцінювання середовища, внутрішніх стратегій та інноваційних інструментів азійського капіталу. Доведено, що сучасна ера глобальної нестабільності вимагає від суб'єктів господарювання поєднання класичних економічних підходів із новітніми інструментами цифрової бізнес-дипломатії, що є критично важливим для забезпечення високої конкурентоспроможності регіону на світовій арені.

Обґрунтування сутності та еволюційних етапів транскордонної діяльності дозволило уточнити економічну природу підприємництва в системі міжнародних економічних відносин як інтегрованого комплексу господарських і правових операцій, що здійснюються за межами однієї держави. Історичний рух від ранніх комерційних форм до сучасних мережових структур підтвердив, що під впливом технологічних зрушень суттєво трансформувалися методи експансії фірм. Сучасний етап розвитку бізнесу в Азії продемонстрував появу унікальних специфічних рис, пов'язаних із необхідністю одночасної адаптації компаній до різномірних валютних систем, правових моделей та глибоких соціокультурних відмінностей.

Систематизація розмаїття теоретичних моделей дала змогу простежити еволюцію наукової думки від класичних поглядів на абсолютні та порівнянні переваги і концепцій міжнародного поділу праці до сучасних підходів епохи четвертої промислової революції. Встановлено, що в умовах панування транснаціональних корпорацій та віртуалізації ринків особливої ваги набули концепції глобальних ланцюгів доданої вартості, теорії базових компетенцій та

результативних цифрових бізнес-моделей. Новітні підходи доводять, що тривалий ринковий успіх фірми визначається не лише обсягами залученого капіталу, а спроможністю динамічно генерувати унікальну цінність для споживачів у мінливому глобальному просторі.

Формування багаторівневого методичного інструментарію оцінювання дозволило структурувати аналітичну базу дослідження за трьома послідовними рівнями, що охоплюють вивчення макро-, галузевих та мікроекономічних параметрів середовища. Доведено доцільність комбінування якісних методів стратегічного аналізу, включаючи модифікації PEST-моделей, SWOT- та SPACE-матриць, із розрахунком кількісних індикаторів валютної та загальної економічної ефективності експортно-імпортних операцій. Використання зазначеної методології з урахуванням прогностичного потенціалу регіональних Форсайт-досліджень дозволило забезпечити високу точність та об'єктивність подальшого прикладного аналізу азійських ринків.

Комплексне оцінювання чинників транснаціоналізації бізнесу в країнах Східної Азії підтвердило формування унікальної регіональної моделі експансії капіталу, яка спирається на тісну взаємодію державних інститутів, великих промислових конгломератів та фінансового сектору. Виявлено, що стрімка зміна макроекономічних індикаторів та загострення геополітичного суперництва змушують корпорації регіону оперативно переформатовувати свої довгострокові пріоритети. Головним вектором трансформації бізнес-середовища визначено поступовий перехід азійських гігантів від простого товарного експорту до розгортання повномасштабних міжнародних виробничих мереж.

Аналіз обсягів та географічного розподілу прямих іноземних інвестицій підтвердив зміну статусу провідних східноазійських держав, які остаточно перетворилися з реципієнтів капіталу на ключових світових нетто-експортерів фінансових ресурсів. З'ясовано прагматичну диференціацію інвестиційних стратегій Китаю, Японії та Республіки Корея, де вихідні потоки орієнтуються одночасно на місткі ринки країн АСЕАН з метою оптимізації витрат та на

розвинені західні країни задля купівлі високотехнологічних активів і брендів. Масштабне розширення географії капіталовкладень довело, що інтернаціоналізація операцій є базовим інструментом подолання обмеженості внутрішніх ринків та захисту економічної безпеки корпоративного сектору.

Вивчення специфіки корпоративних стратегій провідних азійських ТНК, на прикладі діяльності конгломерату Samsung Electronics, продемонструвало надвисокий рівень інтернаціоналізації продажів та глибоку інтеграцію кадрового потенціалу за кордоном. Дослідження організаційних моделей дозволило виділити два основні сценарії міжнародної експансії: японсько-кореєський, що базується на ринковій гнучкості чеболей та дзайбацу у синергії з великими витратами на НДДКР, та китайський, який фундаментально спирається на пряму інституційну і фінансову підтримку уряду. Встановлено, що загальною перевагою азійського бізнесу є використання конвергентної синергії мережових структур для оптимізації транзакційних витрат та досягнення ефекту масштабу.

Практичне застосування інструментарію моделей PEST та CAGE підтвердило першорядну роль економічної спорідненості як драйвера транснаціоналізації, що дозволяє успішно нівелювати соціокультурні та політичні бар'єри в регіоні. На основі авторського математичного розрахунку інтегрального PEST-показника було визначено, що найвища стабільність підприємницького середовища притаманна Японії (0,47 балів), тоді як показники Республіки Корея (0,36) та Китаю (0,35) відображають високий рівень цифрового потенціалу, але супроводжуються жорсткішим внутрішнім регуляторним навантаженням. Побудована матриця парних порівнянь математично довела, що найвищий коефіцієнт впливу на стабільність азійського транснаціонального сектору мають інвестиційний клімат (0,96) та якість транспортно-логістичної інфраструктури (0,94).

Визначення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності азійських компаній на світових ринках засвідчило, що формування довгострокових переваг у глобальному просторі вимагає глибокої модернізації

операційних моделей підприємств. Розробка узагальнюючої SWOT-матриці показала, що унікальні сильні сторони ТНК регіону, такі як висока фінансова міць та інноваційність, на сучасному етапі стримуються гострими демографічними кризами та залежністю від регуляторних рішень урядів. Доведено, що для мінімізації зовнішніх загроз протекціонізму і торговельних війн компаніям необхідно здійснювати диверсифікацію інвестиційної діяльності, системний брендинг та інтенсивно впроваджувати принципи ESG-регулювання в корпоративну культуру.

Оцінювання впливу регіональної економічної інтеграції на міжнародний бізнес в країнах Азії дозволило обґрунтувати першорядну роль багатосторонніх інтеграційних інструментів у структуруванні безбар'єрного середовища для функціонування транскордонних мереж. Встановлено, що створення мегаугод типу RCEP та ініціатив АСЕАН забезпечує масштабну лібералізацію інвестиційних потоків, спрощення митних процедур через електронні системи «єдиного вікна» та координацію фінансових ринків. Дослідження підтвердило, що гармонізація регуляторного простору суттєво мінімізує транзакційні витрати приватного капіталу і кардинально посилює спільні переговорні позиції азійських країн у глобальній торговельній системі.

Узагальнюючи сформовані інноваційні механізми розвитку міжнародного бізнесу в країнах Азії, можна констатувати, що майбутня архітектура міжнародного підприємництва безпосередньо залежить від прозорості та стабільності цифрового середовища. Вивчення практичного досвіду таких високотехнологічних гігантів, як Alibaba, Tencent та Baidu, довело, що синергія алгоритмів штучного інтелекту (AI), транскордонного e-commerce та інструментів fintech (включаючи платіжні сервіси Alipay та WeChat) формує безбар'єрний простір для взаємодії контрагентів. Зроблено фінальний висновок, що реалізація запропонованих рекомендацій щодо розбудови цифрової інфраструктури, блокчейн-технологій та посилення захисту інтелектуальної власності дозволить азійським компаніям закріпити лідерство у глобальному

бізнес-просторі та сформувати надійний фундамент для макроекономічного зростання.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Вісник Академії митної служби України. Серія: Економіка*. 2012. № 2. С. 75–82.
2. Валютно-фінансові операції в міжнародному бізнесі : навч. посіб. / уклад.: Т. В. Андросова, Л. Л. Носач, К. Ю. Величко та ін. Харків : ХДУХТ, 2019. 217 с.
3. Вергун В.А. Міжнародний бізнес: підручник. / за ред. проф. В.А. Вергуна. К.: ВАДЕКС, 2014. 810 с.
4. Гуцалюк О. М. Розвиток міжнародного бізнесу в контексті міжнародного менеджменту. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 6 (87). С. 8-13.
5. Данько, Т. В. Еволюція наукових засад міжнародного бізнесу. *Проблеми економіки*. 2019. No. 3 (41). С. 109–115.
6. World Bank Open Data: Gross domestic product and GDP per capita 2021–2025. The World Bank: official website. 2026. URL: <https://data.worldbank.org>
7. Жиленко К. М. Основні аспекти трансформаційних перетворень сучасного міжнародного бізнесу. *Економічний вісник університету*. 2017. № 35/1. С. 121-129.
8. Жуков С. Трансформація міжнародного бізнесу в умовах конкурентоспроможності суб'єктів та глобалізації економіки. *Геополітика України: історія і сучасність*. 2012. Вип. 7. С. 268-286.
9. Іващенко М. В. Міжнародний бізнес: навчально-методичний посібник для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти галузі знань 05 «Соціальні та поведінкові науки» спеціальності 051 «Економіка» спеціалізації «Бізнес-економіка». Харків: Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2020. 131 с.
10. Карасьова Н. А. Міжнародний бізнес : практикум. Київ : Ліра-К, 2020. 74 с.

11. Кокоріна В.І. Імперативи розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Держава та регіони / Серія: Економіка та підприємництво*. 2010. № 3. С. 67–73.
12. Кордон М. В. Європейська та євроатлантична інтеграція України. Міжнародні відносини. Київ : ЦУЛ, 2019. 172 с.
13. Куцмус Н., Прокопчук О., Усюк Т., Забуранна Л. Міжнародний бізнес в умовах турбулентності глобальної економіки. *Економічний простір*. 2024. № 189. С.123–128.
14. Лаврик О. Л., Котляр К. О. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний аналіз*. 2018. № 28(4). С. 200–205.
15. Маказан Є. В., Бікулов Д. Т., Протас А. М., Олійник О. М., Маркова С. В., Головань О. О. Організація міжнародного бізнесу : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент міжнародного бізнесу». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2025. 140 с.
16. Макарчук К. О. Міжнародний бізнес в умовах глобалізації: теоретичний аспект. *Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна*. 2013. № 1086. С. 28-31.
17. Макарчук К. О. Основні фактори транснаціоналізації компаній країн Східної Азії. *Бізнес Інформ*. 2016. №2. С. 58-64.
18. Макарчук К. О. Фактори впливу на розвиток міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. № 56. С. 159-169.
19. Макарчук К. О., Гончаренко Н. І. CAGE – модель транснаціоналізації міжнародного бізнесу у країнах Східної Азії. *Бізнес Інформ*. 2016. №6. С. 44-49.
20. Медведева, І. В. Сутність поняття «міжнародний бізнес». Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: зб. наук. пр. Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т. Харків, 2016. № 1 (12). С. 128–133.

21. Менеджмент міжнародного бізнесу в умовах Індустрії 4.0 : колективна монографія / за заг. ред. Д. Т. Бікулова, О. М. Олійника. Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 424 с.
22. Міжнародний бізнес : навч. посіб. / за заг. ред. Т. В. Орехової, М. В. Савченко. Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 464 с.
23. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун, О. А. Приятельчук, О. І. Ступницький. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ : ВПЦ Київський університет, 2024. 703 с.
24. Міжнародний бізнес : практикум для студ. спеціальностей «Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії», «Міжнародні економічні відносини» / уклад. Н. А. Карасьова Київ : Видавництво Ліра-К, 2019. 74 с.
25. Міжнародний бізнес та біржові ринки : конспект лекцій / укладачі: Л. Ю. Сагер, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 110 с.
26. Міжнародний бізнес: навч. посіб. / за заг. ред. Т. В. Орехової, М. В. Савченко. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2023. 464 с.
27. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник. Ужгород: Поліграфцентр «Ліра», 2023. – 360 с.
28. Міжнародні економічні відносини: підручник / За редакцією А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. 602 с.
29. Переверзева А. В. Форми і методи організації міжнародного бізнесу : метод. реком. Запоріжжя : ЗНУ, 2019. 52 с.
30. Прушківська Е. В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. *Економічний вісник*. 2018. № 2. С. 119-125.
31. Разінькова М. Ю. Міжнародний розвиток бізнесу: проблеми та шляхи їх вирішення. *Економічний простір*. 2019. № 151. С. 91–100.
32. Селіщева А. В. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес: навч. посіб. Суми : Сумський державний університет, 2022. 222 с.

33. Стаднюк Т. В., Шматковська Т. О. Статистичний аналіз зовнішньої торгівлі Волинської області. *Економічний аналіз*. 2016. № 23(1). С. 79–87.
34. Сучасні тенденції розвитку світової економіки : збірник матеріалів Х Міжнародної науковопрактичної конференції, 18 травня 2018 р., м. Харків. – Харків : ХНАДУ, 2018. – 308 с.
35. Тарасенко С. В. Міжнародний бізнес : навчальний посібник / С. В. Тарасенко, Ю. М. Петрушенко. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.
36. Урбан О. А., Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації світової економіки. *Економічний форум*. 2023. № 2. С. 47–52.
37. Урбан О. А., Дзямулич М. І., Чиж Н. М. Теоретичні основи формування ефективного механізму взаємодії національних економік з транснаціональними корпораціями. *«Економічні науки». Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету*. 2017. Випуск 14 (53). Ч. 1. С. 238–244.
38. Фомішин С. В., Архієреєв С. Економіко-теоретичні основи посттрансформаційної реорієнтації міжнародного бізнесу. *Економічна теорія*. 2022. № 1. С. 45–70.
39. Чайкова О.І. Необхідні навички для залучення в міжнародному бізнесі. Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: тези доповідей XXX міжнародної науковопрактичної конференції MicroCAD-2023, 17-20 травня 2023 р. // за ред. проф. Сокола Є.І. Харків: НТУ «ХПІ». С.808.
40. Чалюк Ю. О. Стратегія соціально-економічного прориву КНР. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. № 3. С. 127–140.
41. Чалюк Ю. О., Довганик Н. М. Євроінтеграційна стратегія сучасного українського суспільства. *Міжнародна політологія: навч. посібник*. Київ : КНЕУ, 2022. С. 258–282.

42. Шматковська Т. О., Коробчук Т. І., Борисюк О. В. Сучасні інформаційно-комунікаційні технології в системі обліково-аналітичного забезпечення щодо моделювання бізнес-процесів. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53.
43. Юхименко П.І. та ін. Міжнародний менеджмент: [Навч. посіб.] / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. К. : Центр учбової літератури, 2011. 488 с.
44. Castagnoli, R., Büchi, G., Coeurderoy, R., та ін. Evolution of Industry 4.0 and International Business: A Systematic Literature Review and a Research Agenda. *European Management Journal*. 2021
45. Cullen John B. Praveen International Business and multinational company / John B. Cullen, K. Parboteeah. – Taylor & Francis e-Library, 2009. – 501 p.
46. Danko, T. Global ecosystem-based strategy of international firm under conditions of increasing technological dynamism. *International Business from «East» to «West»: Global Risks and Opportunities*. 2023. С. 126–131.
47. Danko, T., Wagner, R., Chaikova, O. Recycling innovation in European circular networks: the case of multinational electrical manufacturing companies. 2023 IEEE 4th KhPI Week on Advanced Technology (KhPIWeek), October. 2023. С. 1–5.
48. Griffin, R. W., Pustay, M. *International Business: A Managerial Perspective*, Global Edition: Pearson Education, 2019. 620с.
49. Hill, C. W. L. *International Business: Competing in the Global Marketplace*: McGraw-Hill Education, 2021. 688с.
50. Hill, Charles W.L. *International business : competing in the global marketplace* / Charles W.L. Hill. – 10 ed. – McGraw-Hill Education, 2014. – 688 p.
51. Krasnokutska, N., Danko, T. *Corporate Social Responsibility and Countries' Reputation: A Study from a Global Strategic Management Perspective: Comparative CSR and Sustainability*. Routledge, 2022. 16с.

52. Robock S.H. International business and multinational enterprises / S.H. Robock, K. Simmonds. – 3-rd ed. – Homewood, Il. : IRWIN, 1983. – 777 p.

53. World Investment Report 2025: Investment and the Digital Economy / United Nations Conference on Trade and Development. New York : United Nations, 2025. 248 p.

54. Данильченко О. В., Коваленко М. А. Цифрові платформи та екосистеми як інструмент міжнародної експансії транснаціональних корпорацій. Економіка та суспільство. 2024. Вип. 59. С. 114–121.

55. Мельник Т. М., Зубко А. В. Транскордонна електронна комерція (e-commerce) в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону: тренди та регуляторні механізми. Міжнародний економічний вестник. 2025. № 3 (14). С. 45–53.

56. Шкуратов О. І. Розвиток технологій штучного інтелекту (AI) та фінансових технологій (fintech) у глобальній бізнес-дипломатії. Цифрова економіка. 2024. № 2. С. 89–97.