

УДК 339.92(045)

РОГАЧ О.І.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

БАГАТОНАЦІОНАЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА: ПИТАННЯ ТЕРМІНОЛОГІЇ

***Анотація.** Ця стаття аналізує еволюцію термінології підприємств, що здійснюють міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій. Вона показує історичні обставини виникнення та зміни їх назви, узагальнює теоретичні підходи основних течій дослідження міжнародних фірм щодо цього питання та сутнісних рис цих компаній. В статті обґрунтовується доцільність використання терміну багатонаціональне підприємство, як такого що більш точно відображує ключові риси сучасної інтернаціоналізації фірм та дозволяє глибше зрозуміти особливості процесу створення вартості.*

***Ключові слова:** багатонаціональні підприємства, транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, прямі іноземні інвестиції, транскордонні злиття та поглинання, глобальні ланцюжки створення вартості.*

Рогач А.И. д.э.н., профессор, заведующий кафедрой международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ: ВОПРОСЫ ТЕРМИНОЛОГИИ

***Аннотация.** Эта статья анализирует эволюцию терминологии предприятий, осуществляющих международное производство на основе прямых иностранных инвестиций. Она показывает исторические обстоятельства возникновения и изменения их названия, обобщает теоретические подходы основных течений исследований международных фирм по этому вопросу и существенных черт этих компаний. В статье обосновывается целесообразность использования термина многонациональное предприятие, как такого, что более точно отображает ключевые черты современной интернационализации фирм и позволяет глубже понять особенности процесса создания стоимости.*

***Ключевые слова:** многонациональные предприятия, транснациональные корпорации, международное производство, прямые иностранные инвестиции, трансграничные слияния и поглощения, глобальные цепочки создания стоимости.*

Rogach O.I., Doctor of Economics, Professor, Head of the International Finance Chair, Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv

MULTINATIONAL ENTERPRISES: APPROACHES TO TERMINOLOGY

***Annotation.** This article analyzes the terminology of enterprises engaged in international production on the basis of foreign direct investment. It shows the historical circumstances and basic approaches to their definition and names, generalizes the theoretical views on classification of international firms and the essential features of these companies. The article gives some arguments for using the term multinational enterprise, as one that more accurately reflects the key features of modern internationalization of firms and allows to get a deeper understanding of the global value creating peculiarities.*

***Key words:** multinational enterprises, transnational corporations, international production, foreign direct investments, cross-border mergers and acquisitions, global value chains.*

Актуальність проблеми. Проблеми міжнародної виробничо-інвестиційної діяльності фірм знаходяться у центрі уваги економістів-міжнародників. Література із цих питань щорічно поповнюється сотнями змістовних монографій та статей, що аналізують різні аспекти інтернаціоналізації фірм. В економічній літературі зустрічаються різні назви фірм, що здійснюють свою діяльність на основі прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Саме тому актуальною задачею виступає узагальнення термінології цих фірм та методології аналізу їх сутнісних рис та критеріїв.

Метою статті є дослідження формування термінології фірм, що здійснюють зарубіжне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій, показ історичного шляху та причин еволюції їх назв, узагальнення сучасних методологічних підходів до дослідження ключових рис цих компаній та обґрунтування терміну *багатонаціональне підприємство* (БНП) як найбільш точного та змістовного стосовно всіх фірм, що здійснюють бізнес на основі ПІІ.

Аналіз досліджень і публікацій. Наука міжнародного бізнесу із середини минулого сторіччя пройшла складний шлях формування свого предмету та методологічних підходів його дослідження.

Починаючи з 1970-х років, у фокусі досліджень міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу опинилися прямі іноземні інвестиції і багатонаціональні підприємства. Це сталося не випадково. Саме в цей час активність таких міжнародних корпорацій почала стрімко зростати, а потоки прямих іноземних інвестицій стали відчутно впливати на економічну динаміку багатьох країн [1, с. 150-160].

Основи теорії прямих іноземних інвестицій заклали ще С. Гаймер, Дж. Даннінг, П. Баклі, М. Кессон, А. Ругман, які в їх численних працях показали сутність, характерні риси та особливості сучасних міжнародних фірм [2; 3, с. 224- 235]. Більш пізні роботи У. Зандера, Б. Когути, С. Гошала, Р. Бартлета висвітлили нові риси БНП та еволюцію зарубіжної експансії цих фірм [4, с.625-635; 5, с.603-625]. Згодом їх послідовники розвинули інституціональну та управлінську течію дослідження сучасного міжнародного виробництва (Г. Джереффі, Т. Стерджін, Дж. Хампрі, Дж. Лі та ін.), показали особливості організаційних форм ПІІ та глобальних ланцюжків створення вартості БНП [6, с.78-80]. Протягом свого розвитку теорія ПІІ була нерозривно пов'язана із теорією БНП. Останні розглядалися як організаційна форма здійснення вивозу підприємницького капіталу та головний суб'єкт цього процесу [7, с.173-178]. Закономірно, що крім методологічного виокремлення особливого класу інвестиційних потоків (прямих інвестицій) та обґрунтування їх назви, що одним із перших зробив С.Гаймер, постало питання термінологічної визначеності фірм, які здійснювали таку зарубіжну діяльність.

Ранні теорії ПІІ та міжнародних фірм вперше обґрунтували прямі іноземні інвестиції як особливу форму вивозу капіталу, показали особливості зарубіжних виробничих операцій фірм. Наприклад, С. Гаймер одним із перших звернув увагу на необхідність розрізняти прямі іноземні інвестиції від портфельних, базуючись на критерії прямого контролю над зарубіжними активами. Він назвав фірми, що мають дочірні підприємства за кордоном, багатонаціональними компаніями [2]. Аналогічну термінологію використовував Ч. Кіндлбергер, якій у своїй теорії «монополістичних переваг» розвинув і посилив аргументи теорії ринкової влади С. Гаймера [8]. Ще одну ранню теорію інтернаціоналізації виробництва та вивозу капіталу обґрунтував Р. Вернон. Хоча найбільш інтернаціоналізовану групу міжнародних фірм цей дослідник називав глобальними компаніями, в цілому він остаточно закріпив назву багатонаціональних підприємств за фірмами, що здійснюють зарубіжні прямі інвестиції [9; с.190-192]. У подальшому, відомі авторитети в галузі міжнародного бізнесу, зокрема А. Ругман, Р. Кейвз, П. Баклі підкреслювали більш точну змістовну основу назви багатонаціональні підприємства порівняно із іншими дефініціями цих фірм [10, с. 32-36].

Виклад основного матеріалу. На початок 1970-х років, практично всі течії теорії міжнародного бізнесу використовували термін *багатонаціональні корпорації* (Multinational Corporations) або дуже подібні назви (багатонаціональні фірми, компанії, підприємства). В 1973 році спеціальна група експертів ООН підготувала ґрунтовний огляд діяльності багатонаціональних підприємств, що вперше узагальнив кількісні оцінки їх діяльності та впливу на розвиток світової економіки. Це дослідження мало назву «Багатонаціональні корпорації та світовий розвиток». Згодом цей огляд був надрукований видавництвом Praeger Publishers і здобув світовий резонанс [11]. Фактично, цей огляд був першим у світі фундаментальним дослідженням діяльності багатонаціональних фірм і викликав величезну хвилю подальших публікацій із цієї тематики.

Діяльність багатонаціональних фірм у цей час опинилася в центрі громадської уваги та політичних дискусій. Це було спричинено не тільки високими темпами інтернаціоналізації фірм США, країн Європи та Японії, але й частими випадками корупції, економічних зловживань та втручання у політичне життя країн з боку цих гігантських корпорацій. Широкого розголосу, наприклад, набуло втручання американської багатонаціональної фірми ІТТ у політичне життя Чилі під час повалення влади президента Альєнде. До того ж, молоді незалежні держави Азії, Африки гостро засуджували контроль багатонаціональних фірм над їх природними ресурсами та проголошували своє суверенне право на націоналізацію активів колишніх колоніальних фірм в сировинних галузях. На тлі цих подій за рішенням ООН була створена комісія з питань багатонаціональних фірм та сформована група

експертів із багатьох країн для подальшого збору інформації та підготовки рекомендацій (The Group of Prominent Persons).

Одним із перших питань роботи групи експертів з багатонаціональних корпорацій стало визначення термінології цих фірм. Це питання обговорювалося протягом тривалого часу, але в кінцевому підсумку вирішальну роль відіграли політичні міркування. Група латиноамериканських країн-членів угруповання Андського пакту, які створювали згідно із програмою інтеграційних заходів цієї організації свої спільні, так звані багатонаціональні фірми, запропонувала назвати компанії промислово-розвинених країн, що мають зарубіжні філіали, *транснаціональними фірмами* (ТНК) [12, с. 18]. Отже, головною ідеєю цієї ініціативи було розрізнення фірм промислово розвинутих країн та спільних фірм країн, що розвиваються. Після тривалих дискусій вищезгадана група експертів (в якій переважали представники країн, що розвиваються, та колишніх соціалістичних країн) погодилася із цією пропозицією. З цього часу цей термін і став основним в офіційних документах та публікаціях ООН.

Проте, жодна із економічних шкіл дослідження інтернаціоналізації фірм, які почали інтенсивно розвиватися з цих часів, не змінила термінологічних підходів до назви міжнародних компаній. Переважна частина публікацій та досліджень із цієї проблематики продовжує використовувати словосполучення багатонаціональні фірми (компанії, корпорації). В деяких наукових публікаціях можна зустріти назву глобальні компанії, хоча переважно цей термін використовується публіцистичній літературі та журналістських статтях. Також слід зазначити, що майже не прижилися в науковій літературі такі назви фірм, що здійснюють ПІІ, як наднаціональні, супернаціональні, інтернаціональні корпорації.

Різні національні економічні школи мають свої традиції щодо назви таких фірм. Наприклад, в економічній літературі США та Японії домінує поняття багатонаціональна корпорація (фірма, підприємство). В економічній літературі країн Західної Європи можна зустріти більшу різноманітність назви таких компаній, хоча також переважає назва багатонаціональні фірми.

У вітчизняній літературі у 1980-роки склалася думка, що за приналежністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації. При цьому аргументувалося, що між ними існують певні відмінності, тому доцільно виокремлювати ці два типи міжнародних фірм [12, с. 17-18].

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

Вбачалося, що у ТНК, не зважаючи на міжнародну дифузію акцій, основний (контрольний) блок акцій не виходить за межі країни базування. У багатонаціональних фірм спостерігається справжнє міжнародне переплетіння капіталу. Хоча темпи зростання такого переплетіння зростають, але основна частина міжнародних фірм підпадає під класифікацію ТНК. Це обумовлено тим, що об'єднання капіталів різних країн для організації глобально функціонуючої корпорації – справа досить складна. Тут часто виникають проблеми, пов'язані з різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням та крос-культурним менеджментом. Зазначена вище класифікація фірм, що мають міжнародне виробництво, стала основною в українській науковій школі міжнародної економіки та бізнесу протягом кінця 1990-х та першої декади 2000-х років. Вона увійшла як неодмінний постулат у численні підручники та навчальні посібники, наукові статті [13, с. 10-11].

Однак теоретичні дослідження сутності, причин появи та головних характеристик міжнародних фірм не довели вагомі аргументи для їх поділу на транснаціональні та багатонаціональні компанії. Навпаки, практично всі течії наукової школи міжнародного бізнесу дійшли висновку про однотипність якісних рис цих фірм. Вони акцентували увагу на тому, що сутність компаній, що здійснюють зарубіжний бізнес, набагато точніше та глибше (ніж риса *транснаціональний характер операцій*) характеризує ознака **багатонаціональне виробництво**. Без ознаки *багатонаціональності* не можна зрозуміти особливості діяльності таких фірм. Саме з багатонаціональністю діяльності цих компаній, як свідчить економічна школа промислової організації, пов'язана більшість конкурентних переваг

таких фірм. Зважаючи на це, всі фундаментальні теорії міжнародних фірм віддають перевагу терміну багатонаціональні підприємства (фірми, корпорації, компанії).

Флагмани світової науки із міжнародного бізнесу Дж. Даннінг, П. Баклі, А. Ругман та інші завжди використовували у своїх книгах та статтях термін багатонаціональне підприємство (фірма). А. Ругман вважав, що термін багатонаціональне підприємство (multinational enterprise) є більш методологічно вдалим та більш точно відповідає сутності сучасних теоретичних знань про ці інституції ніж термін транснаціональна корпорація (transnational corporation). Він приєднувався до критики багатьох економістів щодо зловживання терміном транснаціональна корпорація і вважав, що прийняття цієї неправильної термінології було помилкою спеціальної комісії ООН на початку 70-х років ХХ ст.

Головним аргументом цієї критики є те, що термін транснаціональна корпорація акцентує увагу лише на виході фірми «за межі національних кордонів або виключно національних інтересів» [14, с.10]. Тому ця назва має політологічний характер і задовольняє лише дослідників політичних взаємозв'язків через державні кордони. З точки зору розгляду економіки фірми та специфіки її зарубіжних операцій цей термін має мало користі.

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

Сучасні тенденції руху прямих іноземних інвестицій та процесу інтернаціоналізації підприємств яскраво підтверджують ці висновки та пріоритетне значення багатонаціональності у термінологічному визначенні фірм, що здійснюють зарубіжну інвестиційно-виробничу діяльність.

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

Ще більше ускладнюють національну ідентифікацію міжнародної фірми процеси транскордонних злиттів та поглинань. Вони за останні тридцять років набули масового розповсюдження. Протягом останніх п'ятнадцяти років щорічний обсяг цієї форми вивозу капіталу коливався у межах 400-600 млрд дол щорічно. У 2015-2017-х роках прямі іноземні інвестиції в придбання існуючих активів перевищили або були майже рівними обсягу ПІІ у нові проекти [15]. Серед найбільш відомих мега угод ЗПІ були придбання SABMiller PLC (Велика Британія) компанією Anheuser-Busch Inbev (Бельгія) на суму 101 млрд дол, фармацевтичної фірми Allergan PLC (США) компанією Teva Pharmaceutical Industries Ltd (Ізраїль) на суму 39 млрд дол, поглинання ARM Holdings (Велика Британія) SoftBank Group (Японія) за 32 мільярди доларів, а також злиття американських багатонаціональних підприємств Dow Chemical and DuPont, внаслідок чого утворився один із найбільших у світі хімічних конгломератів вартістю 130 млрд дол [16; 17].

Лібералізація ринків капіталів та національного інвестиційного законодавства багатьох країн усунули перешкоди для процесів транскордонної консолідації капіталу. Ще більше підхльснула цей процес масова приватизація державних корпорацій у країнах із перехідною економікою та новими ринками. Результатом угод злиття та поглинання стала реальна багатонаціональність все більшої кількості міжнародних фірм, перехресне володіння пакетами акцій та ще більший відрив компаній від їх первісної «національної» основи. Таким чином, з точки зору аналізу власності та розподілу акціонерного капіталу транснаціональність, тобто вихід фірми за її національні кордони, не може більше розглядатися у якості ключової риси таких фірм та визначати їх термінологічну класифікацію [18].

Інколи традиційна «національність» компанії штучно змінюється у зв'язку із її стратегією податкової інверсії. Такі стратегії набули поширення серед міжнародних фірм в останні двадцять років і передбачають, що компанія переносить свій податковий центр з держави, де вона заробляє велику

частину своїх прибутків, в юрисдикцію з меншою податковою ставкою. При цьому компанія із країни із меншою податковою ставкою поглинає БНП в країні із більшою податковою ставкою (або відбувається злиття цих двох компаній). Головною (материнською) компанією після цього виступає фірма в юрисдикції із пільговим фіскальним режимом [19, с. 1245-1257].

Наприклад, протягом останніх десятиліть податок на корпоративні прибутки в Ірландії складав лише 12.5%, що було набагато менше, ніж в інших країнах. Тому Ірландія була популярним місцем здійснення корпоративної інверсії для БНП США та інших країн Європи. Так, у 2012 році американська компанія Eaton Corporation PLC, внаслідок угоди M&A з ірландською Cooper Industries на 13 млрд дол, перенесла свою штаб-квартиру у Дублін. Одна із найбільших багатонаціональних фірм США у сфері виробництва медичного обладнання Medtronic PLC придбавши ірландського виробника Covidien за 49 млрд дол тепер юридично вважається ірландською компанією і має в цій країні материнську фірму. Отже, зазначені вище американські фірми формально перетворилися на філіали ірландських компаній, хоча основне оперативне управління своїм бізнесом здійснюють зі США. Враховуючи формальні підходи зазначеної нами раніше класифікації поділу таких фірм на ТНК та БНК, Eaton Corporation та Medtronic слід було б назвати ірландськими транснаціональними фірмами (бо формально вони належать власникам із Ірландії), але в реальному управлінні та створенні вартості ця країна майже не відіграє значної ролі.

Отже, питання національного «громадянства» БНП стає все більш складним та розмитим. У 41% іноземних філіалів національність безпосереднього і кінцевого власника не співпадають. Зарубіжні компанії багатонаціональних підприємств часто мають цілий ланцюг власників різних національностей, який складно простежити та виявити кінцевих бенефіціарів. Експерти ЮНКТАД вважають, що більше 40% іноземних філій контролюються через такі складні вертикальні ланцюги з не менш ніж трьома транзитними юрисдикціями [20, с.124,151].

Ще більше аргументів на користь терміну «багатонаціональне підприємство» надала інтернаціоналізація середніх і малих фірм. Масове залучення таких компаній у міжнародне виробництво змінює традиційні шаблонні уяви про міжнародну фірму та кількісні характеристики її прямих іноземних інвестицій. В 1960–1980-ті роки дослідники вважали, що великі масштаби компанії, її домінуючий вплив на ринок є незаперечними ознаками багатонаціонального підприємства. Як зазначав один із основоположників школи міжнародного бізнесу П.Баклі, на початку розвитку цієї науки «БНП розглядалися як унітарні, монолітні компанії. «Стандартне» багатонаціональне підприємство походило з промислово розвинутих країн, було приватним, виробничим, з однорідною бізнес-культурою та, переважно, належало капіталістам однієї держави. Спростування цього стереотипу зайняло деякий час, поки теорія вийшла за ці штучні межі» [21, с.75].

«Міжнародні нові підприємства», або фірми, що «народжені глобальними», мають на початку своєї надшвидкої інтернаціоналізації невеликий розмір, а часто й надалі залишаються такими. Вони розглядають себе не як транснаціональні, а виключно як «багатонаціональні» інституції. Це пов'язане не тільки з тим, що в структурі їх власників переважають венчурні інвестори багатьох країн, а й з тим, що вони відразу минають фазу етноцентричної стратегії і започатковують глобальний бізнес на основі багатонаціональних мереж виробничого аутсорсингу та сервісних послуг.

Але найбільш виразним свідченням пріоритетності багатонаціональності, як термінологічної ключової риси сучасних фірм, що здійснюють прямі іноземні інвестиції та зарубіжну експансію, є *багатонаціональний процес створення вартості, знань та ключових компетенцій компанії*. Глобальні ланцюжки створення вартості сьогодні є основою організаційної побудови багатьох секторів світової економіки. Вони функціонують як багатонаціональні мережеві структури, що закріплюють за кожною нацією лише частку процесу створення вартості. Фрагментація міжнародного виробництва суттєво змінила архітектуру світової економіки. Інколи БНП виступають лише «диригентами» таких вартісних ланцюжків. Практично всі дослідники міжнародного бізнесу погоджуються із думкою, що багатонаціональність створення вартості сьогодні виступає ключовою рисою організаційно управлінських систем та стратегій міжнародних фірм. Тому ця фундаментальна характеристика повинна бути зазначена як пріоритетна риса сутності цих компаній і відображена в їх назві.

Мережевий характер сучасних міжнародних компаній ще більше «розмиває» їх приналежність до певних країн. Навряд чи вдалою є спроба пояснити сучасні ланцюжки створення вартості, постачання та аутсорсингу як «транснаціональні мережі», куди більш логічніше виглядає визнання багатонаціонального характеру таких структур. Сучасна парадигма створення знань міжнародних фірм також передбачає інтернаціоналізацію цього процесу. На відміну від ситуації, що існувала 40-50 років тому, ключовою рисою сучасної міжнародної фірми є саме багатонаціональний характер

створення знань. Ключові знання таких фірм створюють не тільки їх зарубіжні філіали, але й незалежні субпідрядні партнери багатьох країн.

Нарешті, багатонаціональність, а не транснаціональність організаційної культури та команд менеджерів є ще однією сутнісною характеристикою сучасних міжнародних фірм. Саме тому крос-культурний менеджмент набуває сьогодні надзвичайно важливого значення для ефективної роботи БНП та реалізації їх міжнародних стратегій.

Існування багатонаціонального виробництва визначає специфічні риси БНП як форми структурної організації бізнесу: їх організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрікорпоративного руху товарів та фінансових ресурсів. Залежно від галузевої спрямованості БНП, це міжнародне виробництво охоплює різні види діяльності, що створюють або додають вартість – виробництво готової продукції та напівфабрикатів, надання різноманітних послуг, здійснення наукових розробок тощо.

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

До кількісних індикаторів також можна віднести обсяг зарубіжного виробництва, ПП, активів, продажів, прибутків та частку цих показників у сукупних корпоративних даних. Кожний із цих показників по-своєму інформативний і дає статистичну характеристику окремих аспектів зростання БНП. Однак значення кількісних критеріїв не слід перебільшувати. Ці показники "міжнародності" достатньо умовні і розрізняються щодо окремих галузей і сфер діяльності. Ізольовано, у відриві від головних якісних характеристик, вони не можуть бути підставою для визначення БНП [22].

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

Висновки. Отже, хоча й досі можна зустріти різну термінологію фірм, що організують міжнародне виробництво, переважна кількість видань зарубіжної навчальної та наукової літератури з міжнародного бізнесу використовують поняття багатонаціональні підприємства або корпорації. Одне із провідних видань ЮНКТАД із прямих іноземних інвестицій та міжнародних фірм "UNCTAD.World Investment Report" використовує в сучасних офіційних публікаціях цієї організації термін **багатонаціональні підприємства** [23, р. 3-25]. Головний акцент у цій назві зроблено саме на *багатонаціональності* створення вартості, а не на *однаціональності* походження або власності фірм. Цей термін підкреслює також те, що не всі компанії, що здійснюють міжнародний бізнес, є корпораціями, але вони всі є *підприємствами*.

Враховуючи потребу подальшої інтеграції української школи міжнародного бізнесу у світову науку із цієї проблематики, вітчизняним вченим доцільно пристати до зазначених вище методологічних та термінологічних висновків багаторічних світових досліджень багатонаціональних підприємств, і визнати термін **багатонаціональне підприємство** як найбільш точний та змістовний стосовно всіх фірм, що здійснюють бізнес на основі ПП.

Література

1. Рогач О. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. К.: Либідь.– 2005.– 720 с.
2. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. – MIT Press, 1976. – 253 p.
3. Buckley, P. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory. International Business Review. June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224 – 235.
4. Kogut, B., Zander, U. Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. Journal of International Business Studies. 1993. – Vol. 24. – pp. 625 – 646.
5. Ghoshal, S., Ch. Bartlett. The Multinational Corporation as an Interorganizational Network. Academy of Management Review. 1990. – Vol. 15. – № 4. – P. 603 – 625.
6. Gereffi, G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. Review of International Political Economy. February 2005. – Vol.12. – 1. – P. 78–104

7. Dunning, J. The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future. *International Journal of the Economics of Business*. 2001.– Vol. 8, No. 2, pp. 173- 190.
8. Kindleberger, Ch. *American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment*. New Haven and London, Yale University Press. –1969. – 210 p.
9. Vernon R. *International Investment and International Trade in Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*. 1966. – Vol. 80.– № 2 – P. 190–207.
10. Buckley, P., Casson M. *The Future of Multinational Enterprise*. London: Macmillan, 1976. – P. 32 – 66.
11. UN. *Multinational Corporations and World Development*. N.Y.: Praeger Publishers, 1974, – 232 p.
12. Рогач, О. *Транснаціональні корпорації*. К.: ВЦ Київський університет, – 2008. – 400 с.
13. Рогач О. *Транснаціональні корпорації в світовій економіці*, -К., Київський університет, 2005, –178 с.
14. Rugman, Alan M. *Inside the multinationals 25th anniversary edition : the economics of internal markets / Alan M. Rugman – 25th anniversary ed. / Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, New York, 2006, – 164 с.*
15. UNCTAD. *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. Geneva and New York: United Nations.– 2018.– 232 с.
16. Nurin, T. *It's Final: AB InBev Closes On Deal To Buy SABMiller*. *Forbes*, Oct 10, 2016: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.forbes.com/sites/taranurin/2016/10/10/its-final-ab-inbev-closes-on-deal-to-buy-sabmiller/#72c4188b432c>
17. *Dowdupont Merger Successfully Completed*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://corporate.dow.com/en-us/news/press-releases/dowdupont-merger-successfully-completed>
18. Рогач Олександр. *Багатонаціональні підприємства*. Підручник. К.: – ВПЦ Київський Університет, 2019. – 387с.
19. Slangen, A., Baaij, M., & Valboni, R. *Disaggregating the corporate headquarters: Investor reactions to inversion announcements by US firms*. *Journal of Management Studies*, – 2017, – 54(8), 1241-1270.
20. UNCTAD. *World Investment Report 2016. Investor Nationality: Policy Challenges*, Geneva and New York: United Nations. – 2016.– 186 p.
21. Buckley P. *The Contribution of internalisation theory to international business: New Realities and unanswered questions / Buckley P.// Journal of World Business*. – 2016. – Vol.51, p.74 – 82
22. Рогач Олександр. *Теорії міжнародного бізнесу*. Підручник. К.: – ВПЦ Київський Університет, 2018. – 687 с.
23. UNCTAD. *World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy*. – Geneva and New York: United Nations, 2017. – 236 p.