

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»**

Факультет міжнародної економіки і менеджменту

Кафедра Міжнародного менеджменту

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Галузь знань

Спеціальність

«Міжнародний бізнес»

07 «Управління та адміністрування»

**076 «Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність»**

Форма навчання: Денна

очна (денна), заочна, дистанційна

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Міжнародний бізнес в економіці США»

(назва теми)

здобувача Тарана Іллі Олександровича

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: Примостка О.О., д.е.н., професор

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною комісією з атестації
здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: Бурмака Микола Олексійович

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США	6
1.1 Сутність міжнародного бізнесу в економіці	6
1.2 Особливості впливу міжнародного бізнесу на економіку.....	9
1.3 Передумови та сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу.....	12
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США.....	15
2.1 Аналіз економічних показників розвитку США у сучасних умовах.....	15
2.2 Оцінка ефективності розвитку міжнародного бізнесу в економіці США	26
2.3 Проблеми в сфері міжнародного бізнесу в економіці США.....	30
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США.....	33
3.1 Напрями розвитку міжнародного бізнесу в економіці США.....	33
3.2 Перспективні шляхи вдосконалення міжнародного бізнесу в економіці США.....	41
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	59
ДОДАТКИ	65

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сполучені Штати більшою мірою, ніж будь-яка інша країна, сформували глобальну економіку після Другої світової війни, і все ж вони тривалий час залишалися осторонь глобальних сил, що вивільнялися ними. Континентальний гігант, Сполучені Штати бачили, як їхня економіка розвивалася, а американські фірми створювалися та розвивалися завдяки розміру та силі свого внутрішнього ринку. Навіть коли він став наріжним каменем міжнародної економіки у роки після Другої світової війни, його рівень інтеграції та взаємозалежності з іншими національними економіками був відносно низьким. Хоча міжнародна торгівля у відсотках від економіки США зросла з менш ніж 6% у 2019 році до приблизно 13,5% у 2021 році.

Асиміляція нових іммігрантів у Сполучених Штатах не завжди була легкою, тільки недавно страх перед іммігрантами був пов'язаний із більшими глобальними процесами. І хоча багатонаціональні підприємства (МНП), що базуються в США, першими розпочали процес створення транснаціональних виробничих мереж і відносно невелика кількість іноземних фірм побудувала виробничі мережі в Сполучених Штатах. Америка – єдина розвинена країна, де «міжнародний бізнес» все ще є концепцією: у більшості інших розвинених промислових регіонів бізнес є міжнародним.

Вагомий внесок у дослідження проблем теорії і практики розвитку міжнародного бізнесу в економіці США віднесено праці таких дослідників як: Андрющенко К. А., Біла І. С., Голіков А. П., Деренько О. А., Лех Г. А., Литвиненко В. М., Насадюк Н. Л., Осипенко В. Д., Приступа О. О., Розанов Р. Д., Сідоров М. В., Шершун А. І. та ін. У сучасних умовах розвитку міжнародного бізнесу в економіці США важливе значення потрібно приділити підвищенню конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності шляхом стійкого стратегічного розвитку на основі забезпечення гнучкості і швидкості прийняття управлінських рішень.

Мета дослідження – визначити особливості розвитку міжнародного бізнесу в економіці та США.

Реалізація мети дослідження обумовила постановку та вирішення наступних завдань:

- дослідити сутність міжнародного бізнесу в економіці;
- визначити особливості впливу міжнародного бізнесу на економіку;
- обґрунтувати передумови та сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу;
- провести аналіз економічних показників розвитку США у сучасних умовах;
- оцінити ефективність розвитку міжнародного бізнесу в економіці США;
- визначити проблеми в сфері міжнародного бізнесу в економіці США;
- дослідити напрями розвитку міжнародного бізнесу в економіці США;
- обґрунтувати перспективні шляхи вдосконалення міжнародного бізнесу в економіці.

Об'єктом дослідження є систематизація особливостей розвитку міжнародного бізнесу в економіці США.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади розвитку міжнародного бізнесу в економіці США.

Теоретичною основою дослідження є законодавчі та нормативні акти, наукові розробки вітчизняних та зарубіжних економістів щодо розвитку міжнародного бізнесу в економіці США, інструктивні матеріали, інші періодичні видання, науково-дослідні розробки вищих навчальних закладів, тощо.

Методологічною основою роботи є сукупність загальнонаукових та спеціальних прийомів і методів дослідження, а саме: діалектичний підхід та системний аналіз; методи порівняльного аналізу та синтезу; методи системно-структурного моделювання; методи аналогії та порівняння.

Інформаційною базою дослідження виступають монографії, дисертації, підручники, навчальні посібники, наукові статті, збірники наукових праць,

матеріали науково-практичних конференцій, інтернет-публікації авторів-дослідників, котрі містять теоретичні, методичні та практичні напрацювання та статистичний аналіз розвитку міжнародного бізнесу в економіці США.

Структура дослідження є логічно побудованою і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США

1.1 Сутність міжнародного бізнесу в економіці

Міжнародний бізнес відноситься до торгівлі товарами, послугами, технологіями, капіталом та/або знаннями через національні кордони та в глобальному чи транснаціональному масштабі. Він включає транскордонні операції з товарами та послугами між двома або більше країнами. Операції з економічними ресурсами включають капітал, навички та людей з метою міжнародного виробництва фізичних товарів і послуг, таких як фінанси, банківська справа, страхування та будівництво. Міжнародний бізнес також відомий як глобалізація.

Щоб вести бізнес за кордоном, транснаціональним компаніям необхідно об'єднати окремі національні ринки в один глобальний ринок. Існують два макромасштабні фактори, які підкреслюють тенденцію більшої глобалізації. Перший полягає в усуненні бар'єрів для полегшення транскордонної торгівлі (наприклад, вільний потік товарів і послуг, а також капіталу, який називається «вільна торгівля»). По-друге, це технологічні зміни, зокрема розвиток комунікацій, обробки інформації та транспортних технологій [39, с. 23].

«Міжнародний бізнес» також визначається як дослідження процесу інтернаціоналізації багатонаціональних підприємств. Багатонаціональне підприємство (MNE) – це компанія, яка має глобальний підхід до ринків, виробництва та/або операцій у кількох країнах. До відомих МНК належать компанії швидкого харчування, такі як: McDonald's (MCD), YUM (YUM), Starbucks Coffee Company (SBUX), Microsoft (MSFT) тощо. Інші лідери промислових МНП включають виробників транспортних засобів, таких як: Ford Motor Company, і General Motors (GMC). Деякі виробники споживчої електроніки, такі як Samsung,

LG і Sony, а також енергетичні компанії, такі як Exxon Mobil і British Petroleum (BP), також є багатонаціональними підприємствами [27, с. 10].

Багатонаціональні підприємства варіюються від будь-якого виду діяльності чи ринку, від споживчих товарів до виробництва машин; компанія може стати міжнародним бізнесом. Тому, щоб вести бізнес за кордоном, компанії повинні знати про всі фактори, які можуть вплинути на будь-яку підприємницьку діяльність, включаючи, але не обмежуючись: відмінності правових систем, політичних систем, економічної політики, мови, стандартів бухгалтерського обліку, стандартів праці, рівня життя, екологічні стандарти, місцеві культури, корпоративні культури, валютні ринки, тарифи, імпорتنі та експортні правила, торговельні угоди, клімат та освіта. Кожен з цих факторів може вимагати змін у тому, як компанії працюють від однієї країни до іншої. Кожен фактор робить різницю та зв'язок.

Одним із перших науковців, які зайнялися розробкою теорії транснаціональних компаній, був канадський економіст Стівен Хаймер [41]. Протягом усього свого академічного життя він розробляв теорії, які намагалися пояснити прямі іноземні інвестиції (ПІІ) і чому фірми стають багатонаціональними.

Відповідно до роботи Хаймера було три етапи інтернаціоналізації. Першим етапом роботи Хаймера була його дисертація в 1960 році під назвою «Міжнародні операції національних фірм». У цій дисертації автор відходить від неокласичної теорії і відкриває нову область міжнародного виробництва. Спочатку Хаймер почав аналізувати неокласичну теорію та фінансові інвестиції, де основною причиною руху капіталу є різниця в процентних ставках. Після цього аналізу Хаймер проаналізував характеристики іноземних інвестицій великих компаній для виробничих і прямих бізнес-цілей, назвавши це прямими іноземними інвестиціями (ПІІ). Аналізуючи два види інвестицій, Хаймер відрізняв фінансові інвестиції від прямих. Головною відмінною рисою був контроль. Портфельні інвестиції є більш пасивним підходом, і головною метою є фінансова вигода, тоді як у прямих іноземних інвестиціях фірма має контроль над операціями за кордоном. Отже, традиційна теорія інвестування, заснована на диференційних процентних ставках, не пояснює мотивації ПІІ.

Згідно з Хаймером, існує два основних детермінанти ПП; де ключовим елементом є недосконала структура ринку. Перший – це специфічні для фірми переваги, які розвиваються в країні походження конкретної компанії і вигідно використовуються в іноземній країні. Другим детермінантом є усунення контролю, де Гаймер писав: «Коли фірми взаємопов'язані, вони конкурують у продажу на одному ринку, або одна з фірм може продавати іншій», і через це «може бути вигідно замінити централізовану прийняття рішень для децентралізованого прийняття рішень» [24,с. 210].

Другим етапом Хаймера є його неокласична стаття 1968 року, яка включає теорію інтернаціоналізації та пояснює напрямки зростання міжнародної експансії фірм. На пізнішому етапі Хаймер перейшов до більш марксистського підходу, де він пояснює, що ТНК як агенти міжнародної капіталістичної системи спричиняють конфлікти та суперечності, викликаючи серед іншого нерівність та бідність у світі. Хаймер є «батьком теорії МНК» і пояснює мотиви компаній, які ведуть прямий бізнес за кордоном [9, с. 115].

Міжнародний бізнес приносить країні багато іноземної валюти. Таким чином, він отримує багато пільг, пільг та поступок від уряду. Він отримує багато фінансових та податкових пільг від уряду. Міжнародний бізнес може розширювати та диверсифікувати свою діяльність. Це тому, що вона приносить дуже високий прибуток. Він також одержує фінансову допомогу від уряду. Міжнародний бізнес виробляє високоякісні товари за низькими цінами. Він витрачає багато грошей на рекламу по всьому світу. Він використовує передові технології, методи управління, методи маркетингу тощо. буд. Усе це робить його конкурентоспроможнішим. Таким чином, він може боротися із конкуренцією з боку іноземних компаній. Дане визначення є найбільш вичерпним в частині детального розуміння досліджуваної категорії з включенням в неї, як однієї із основоположних, соціальної складової, котра, в свою чергу, лежить в основі будь-яких економічних відносин, адже людський фактор є першоосновою формування держави та, як наслідок, суспільства, яке в подальшому налагоджує відносини, як на мікро- так і на макрорівні.

1.2 Особливості впливу міжнародного бізнесу на економіку

Серед сучасних економічних теорій транснаціональних компаній та прямих іноземних інвестицій є теорія інтерналізації та парадигма OLI Джона Даннінга (що означає власність, місцезнаходження та інтернаціоналізацію). Даннінг був широко відомий своїми дослідженнями в галузі економіки прямих міжнародних інвестицій і багатонаціональних підприємств. Його парадигма OLI, зокрема, залишається головним теоретичним внеском у вивчення тем міжнародного бізнесу. Хаймер і Даннінг вважаються засновниками міжнародного бізнесу як спеціальної галузі [14, с. 21].

Проведення міжнародних операцій залежить від цілей компанії та засобів, за допомогою яких вони їх здійснюють. Операції впливають на фізичні та соціальні фактори та конкурентне середовище та на них впливають.

Усі фірми, які хочуть вийти на міжнародний рівень, мають одну спільну мету; прагнення підвищити відповідну економічну цінність при здійсненні міжнародних торгових операцій. Для досягнення цієї мети кожна фірма повинна розробити свою індивідуальну стратегію і підхід для максимізації вартості, зниження витрат і збільшення прибутку. Створення вартості фірми – це різниця між V (вартістю продукту, що продається) і C (вартістю виробництва на кожен проданий продукт) [3, с. 63].

Створення цінності можна класифікувати як: основні види діяльності (дослідження та розробки, виробництво, маркетинг і продаж, обслуговування клієнтів) і допоміжні (інформаційні системи, логістика, людські ресурси) [4, с. 27]. Усі ці дії повинні керуватися ефективно та відповідати стратегії фірми. Однак успіх фірм, які розповсюджуються на міжнародному рівні, залежить від проданих товарів або послуг, а також від основних компетенцій фірми (навички всередині фірми, з якими конкуренти не можуть легко зрівнятися або наслідувати). Щоб фірма була

успішною, стратегія фірми повинна відповідати середовищу, в якому фірма працює. Тому фірмі необхідно змінити свою організаційну структуру, щоб відобразити зміни в обстановці, в якій вона працює, і стратегії, яку вони дотримуються.

Як тільки фірма вирішує вийти на зовнішній ринок, вона повинна визначитися зі способом виходу. Існує шість різних способів виходу на іноземний ринок, і кожен з них має свої плюси і мінуси. Фірма повинна вирішити, який режим найбільш відповідний цілям і завданням компанії. Шість різних способів входження: експорт, проекти під ключ, ліцензування, франчайзинг, створення спільних підприємств з фірмою країни перебування або створення нової дочірньої компанії, що повністю належить у країні перебування [6, с. 71].

Перший режим введення – експорт. Експорт – це продаж продукту на національному ринку, відмінному від централізованого виробничого центру. Таким чином фірма може отримати значну економію за рахунок глобального доходу від продажів. Наприклад, багато японських автовиробників проникли на ринок США через експорт. Є дві основні переваги експорту: уникнення високих витрат на створення виробництва в приймаючій країні (коли вони вищі) і отримання кривої досвіду. Деякі можливі недоліки експорту – високі транспортні витрати та високі тарифні бар'єри [7, с. 43].

Другий режим входу – це проект «під ключ». У проекті «під ключ» компанія наймає незалежного підрядника, який контролює всю підготовку до виходу на зовнішній ринок. Після завершення підготовки та закінчення терміну дії контракту завод передається компанії повністю готовою до експлуатації [8, с. 59].

Ліцензування та франчайзинг – це два додаткових режими входу, схожі за роботою. Ліцензування дозволяє ліцензіару надати ліцензіату права на нематеріальну власність на певний період часу за винагороду. З іншого боку, франчайзинг – це спеціалізована форма ліцензування, за якої «франчайзер» продає нематеріальну власність франчайзі, а також вимагає від франчайзі діяти відповідно до вимог франчайзера [9].

Нарешті, спільне підприємство та дочірня компанія, що перебуває у повній власності, є ще двома способами входу в міжнародний бізнес. Спільне

підприємство – це коли створена фірма є спільною власністю двох або більше компаній (більшість спільних підприємств – це 50-50 партнерств). Це на відміну від дочірньої компанії, яка повністю перебуває у власності, коли фірма володіє 100 відсотками акцій компанії в іноземній країні, оскільки вона або заснувала нову компанію, або придбала зареєстровану фірму в цій країні.

Експорт товарів: експортовані товари, не включаючи послуги [15, с. 23].
Імпорт товарів: фізичний товар або продукт, який імпортується у відповідну країну. Країни імпортують продукти або товари, яких не вистачає їхній країні. Прикладом цього є те, що Колумбія повинна імпортувати автомобілі, оскільки колумбійської автомобільної компанії немає.

Експорт послуг: станом на 2018 рік експортний сектор, який найбільш швидко розвивається. Більшість компаній створюють продукт, який вимагає встановлення, ремонту та усунення несправностей. Експорт послуг – це просто резидент однієї країни, що надає послуги іншій країні. Хмарна програмна платформа, яку використовують люди або компанії за межами рідної країни. Експорт та імпорт продукції, товарів чи послуг зазвичай є найважливішими міжнародними економічними операціями країни [43].

Міжнародний бізнес передбачає експорт товарів та послуг у всьому світі. Це допомагає заробити цінну іноземну валюту. Ця іноземна валюта використовується для оплати імпорту. Валюта допомагає зробити бізнес більш прибутковим та зміцнити економіку своєї країни.

Міжнародний бізнес оптимально використовує ресурси. Це тому, що виробляє товари в дуже великих масштабах для міжнародного ринку. Міжнародний бізнес використовує ресурси з усього світу. Він використовує фінанси та технології багатих країн та сировину та працю бідних країн.

Міжнародний бізнес легко та швидко досягає своїх цілей. Головною метою міжнародного бізнесу є отримання високого прибутку. Ця мета досягається легко. Це тому, що він використовує найкращі технології. У ньому працюють найкращі співробітники та керівники. Він виробляє товари найвищої якості. Він продає ці

товари у всьому світі. Все це призводить до високого прибутку для міжнародного бізнесу [24, с. 210].

Міжнародний бізнес розподіляє свій бізнес-ризик. Це тому, що він веде бізнес у всьому світі. Таким чином, збитки в одній країні можуть бути компенсовані прибутком в іншій країні. Надлишки товарів у країні можуть бути експортовані до іншої країни. Надлишки ресурсів також можуть бути переведені до інших країн. Все це допомагає мінімізувати бізнес-ризик.

Отже, міжнародний бізнес має дуже високу ефективність організації. Це тому, що без ефективності вони не можуть протистояти конкуренції на міжнародному ринку. Таким чином вони використовують всі сучасні методи управління для підвищення своєї ефективності. Вони наймають найкваліфікованіших і найдосвідченіших співробітників та менеджерів. Ці люди регулярно проходять навчання. Вони дуже мотивовані дуже високими зарплатами та іншими перевагами, такими як міжнародні перекази, просування по службі тощо. Усе це призводить до високої організаційної ефективності, тобто до низьких витрат та високої віддачі.

1.3 Передумови та сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу

Поява глобалізації та цифрового технологічного простору продовжує закладати основу для того, щоб світ перетворився на глобальне село. Це призвело до створення традиційних ринків. Фактор глобалізації полегшив для більшості підприємств розробку міжнародних стратегій, які можуть використовувати потенціал, наявний в інших країнах. У міжнародному бізнесі предмети торгівлі складаються з товарів, послуг, робочої сили та технологій. Є чотири типи міжнародного бізнесу: експорт; ліцензування; франчайзинг та прямі іноземні інвестиції (ПІІ) [39, с. 28].

1. Експорт. Експорт часто є першим вибором, коли виробники вирішують розширити свою діяльність за кордоном. Простіше кажучи, експорт означає продаж

за кордон або безпосередньо цільовим клієнтам, або опосередковано, наймаючи іноземних торгових агентів та/або дистриб'юторів. У будь-якому випадку виїзд за кордон через експорт має мінімальний вплив на управління людськими ресурсами фірми, оскільки очікується, що лише деякі її співробітники, якщо взагалі будуть, будуть відправлені за кордон.

2. Ліцензування. Ліцензування є ще одним способом розширити свою діяльність на міжнародному рівні. Що стосується міжнародного ліцензування існує угода, яким фірма, звана ліцензіаром, надає іноземній фірмі декларація про використання нематеріальної (інтелектуальної) власності протягом певного періоду часу, зазвичай, у обмін на роялті. Ліцензування інтелектуальної власності, як-от патенти, авторські права, виробничі процеси або торгові марки, широко поширене в різних країнах. Індійський басмати (рис) є одним із таких прикладів.

3. Франчайзинг. З ліцензуванням тісно пов'язаний франчайзинг. Франчайзинг – це варіант, при якому материнська компанія надає іншій компанії/фірмі право вести бізнес у встановленому порядку. Франчайзинг відрізняється від ліцензування тим, що зазвичай вимагає від франчайзі дотримання набагато суворіших правил ведення бізнесу, ніж ліцензування. Крім того, ліцензування, як правило, обмежується виробниками, тоді як франчайзинг є більш популярним серед сервісних фірм, таких як ресторани, готелі та служби оренди [7, с. 43].

Не треба далеко ходити, щоб зрозуміти, наскільки важливим є франчайзинг для компаній тут і за кордоном. Нині яскравими прикладами франчайзингових угод в Індії є Pepsi Food Ltd., Coca-Cola, Wimpy's Damino, McDonald та Nirula. У США кожне 12 підприємство працює по франшизі [45].

Проте, експорт, ліцензування та франчайзинг змушують компанії доходити до них лише у міжнародному бізнесі. Підприємства, які прагнуть повною мірою користуватися повноваженнями, запропонованими зарубіжними ринками, вирішують створити значні прямі інвестиції власні кошти в іншу країну. Це широко відоме як прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Тут під міжнародним бізнесом маються на увазі переважно прямі іноземні інвестиції. Давайте ще трохи поговоримо про прямі іноземні інвестиції.

4. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Прямі іноземні інвестиції відносяться до операцій в одній країні, що контролюються юридичними особами в іншій країні. У певному сенсі ці ПІІ означають будівництво нових об'єктів в іншій країні. В Індії прямі іноземні інвестиції означають отримання контролю за більш ніж 74% операцій [14, с. 25].

Існують дві форми прямих іноземних інвестицій: спільні підприємства та дочірні компанії, що перебувають у повній власності. Спільне підприємство визначається як «спільна участь двох або більше компаній у підприємстві, в якому кожна сторона вносить активи, певною мірою володіє підприємством та поділяє ризики». Навпаки, дочірня компанія, що у повній власності, на 100% належить іноземній фірмі.

На основі опрацювання матеріалів її досліджень, структура міжнародного бізнесу має наступні форми, які представлено на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Форми міжнародного бізнесу [2, с. 93]

Для торговельного потоку немає географічних кордонів. У цій домовленості підприємець або місцева компанія візьме на себе більшу частину ризику при відкритті нового місця. Натомість компанія (франчайзер) отримає від франчайзі певний відсоток від прибутку підприємства. Франчайзер зазвичай надає навчання та допомогу з продуктом або послугою. Відповідно до цієї домовленості міжнародний бізнес структурується так, що іноземна компанія стає партнером, вносячи на рівних засадах ресурси та капітал для нового бізнесу в країні партнера. Тут власність є спільним підприємством між іноземними партнерами та місцевими

партнерами, які також поділяють прибуток від компанії. Деякі країни дозволяють спільні підприємства як єдиний спосіб вести міжнародний бізнес у своїх країнах. Компанії здійснюють ПП, щоб отримати вигоду від дешевої робочої сили, звільнення від податків та інших привілеїв у цій країні перебування.

Офшоринг також відомий як аутсорсинг. Офшоринг – це переміщення бізнес-процесів компанії з однієї країни в іншу. Зазвичай це включає операційний процес, наприклад, виробництво або процес системи підтримки, наприклад бухгалтерський облік. Навіть уряди використовують офшоринг, і останнім часом його пов'язують насамперед із підтвердженням технічних та адміністративних послуг [5, с. 121].

Стратегія міжнародного бізнесу передбачає застосування дизайну іноземних філій, призначення незалежних агентів, ліцензування, формування стратегічних альянсів та прямі іноземні інвестиції транснаціональних компаній. Вони допомагають в сукупних можливостях і прибутках з різноманітними географічними кордонами на користь іноземної компанії.

Отже, міжнародний бізнес – це будь-яка фірма, яка займається міжнародною торгівлею чи інвестиціями. Міжнародна торгівля належить до експорту чи імпорту товарів чи послуг клієнтам/споживачам у іншій країні. З іншого боку, міжнародні інвестиції ставляться до вкладення ресурсів у ділову діяльність поза країни походження фірми.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США

2.1 Аналіз економічних показників розвитку США у сучасних умовах

Економіка США у 2021 р. була кращою, ніж очікувала більшість людей або навіть усвідомлювала. Хоча Omicron підняв рівень зараження до нового максимуму, в економічних даних з'явилося мало слідів. Інфляція та пов'язані з нею проблеми, такі як заплутані ланцюги поставок, можуть продовжувати кидати виклик керівникам бізнесу та політикам, але економіка США працює добре за більшості показників:

Рівень зайнятості робочої сили почав зростати, оскільки деякі з людей, які залишили робочу силу, повертаються на роботу. Корпоративний прибуток більш ніж задовільний. Прибуток у третьому кварталі 2021 року був на 21% вище за допандемічний рівень. Це набагато краще, ніж багато компаній мали підстави очікувати, коли пандемія вперше вдарила в березні 2020 року.

Великі прибутки підтримали бізнес-інвестиції. Пандемія перекинула інвестиції з будівель на обладнання та інформаційні продукти.¹ Але готовність інвестувати свідчить про те, що підприємства дивно оптимістично дивляться в майбутнє [18, с. 419].

Пандемія спонукала до впровадження технологій і, як наслідок, прискорила зростання продуктивності праці. Попередні прогнози Deloitte передбачали, що продуктивність тенденції становила менше 1%. Але зростання продуктивності залишалося напрочуд сильним під час відновлення після пандемії, приблизно на 2% за чотири квартали до грудня 2021 року [67]. Якщо зростання продуктивності залишиться високим, багато довгострокових проблем, що стоять перед економікою США, наприклад фінансування соціального забезпечення, будуть імовірно, буде значно легше вирішити. Але як тільки потенціал Omicron вплинути на економіку ослаб, геополітична напруженість зросла. Російське вторгнення в Україну навряд чи зруйнує відновлення США, але в короткостроковій перспективі воно підштовхне інфляцію [71].

Економіка США, ймовірно, відчує вплив триваючої кризи в Україні двома основними каналами. Найважливіше те, що ціна на нафту, ймовірно, залишиться вищою, ніж була б інакше, хоча питання про те, наскільки вище, залишається відкритим. Росія виробляє близько 12% світових поставок сирої нафти. Санкції

можуть виключити частину поставок нафти, оскільки Сполучені Штати (і, можливо, деякі європейські країни) зменшують або припиняють закупівлі російської нафти.

Однак нафта є глобальним, взаємозамінним товаром, і Росія все ще може продавати нафту країнам, які не бойкотують. Це дозволить вивільнити іншу нафту для відвантаження країнам, які бойкотують, без впливу на світову ціну на нафту. Звичайно, платежі можуть бути складнішими, і Росії, можливо, доведеться продавати свою нафту зі знижкою. Але розмір шоку пропозиції може бути більш обмеженим, ніж передбачає цифра в 12% [69].

Сильна залежність Європи від російського природного газу свідчить про те, що економіка ЄС буде відчувати повільніше зростання або, в крайньому випадку, рецесію. ЄС є головним торговельним партнером Сполучених Штатів, на нього припадає понад 15% американського експорту. Крім прямого зниження попиту, підвищення курсу долара, що відображає відносну безпеку Сполучених Штатів, зробить американські товари менш конкурентоспроможними. І те й інше зменшить внесок експорту в зростання ВВП США.

Сукупний вплив недостатньо великий, щоб викликати рецесію в Сполучених Штатах. Але зростання може сповільнитися. І інфляція зросте, принаймні в короткостроковій перспективі. Наш базовий прогноз передбачає зростання ціни на нафту на 15 доларів США за барель, що призведе до додаткового зростання індексу споживчих цін (ІСЦ) на піввідсотка у 2022 році (причому більша частина зростання припадає на другий квартал) [69]. Це не так багато, але в період, коли ФРС намагається контролювати інфляцію, це створює велику проблему для політиків.

До вторгнення ми запланували п'ять підвищення ФРС на 25 базисних пунктів у 2022 році, починаючи з березня. Незважаючи на це зростання інфляції, ми не думаємо, що траєкторія процентної ставки ФРС, ймовірно, не зміниться. Наші міркування: ФРС знає, що додаткова інфляція (якщо використовувати це вигнане слово) є «тимчасовою». А додаткова інфляція буде пов'язана з деяким додатковим безробіттям, яке вимагатиме послаблення ФРС. За нашим прогнозом, причини

пом'якшення компенсують причини підвищення ставок, залишаючи політику незмінною на шляху до вторгнення.

Базовий рівень (55%): зростання продовжується в 2022 році, оскільки вплив COVID-19 зменшується, хоча спостерігається деяке уповільнення, оскільки економіка досягає повної зайнятості, монетарна політика стає жорсткішою, фінансовий імпульс епохи COVID-19 змінюється, а криза в Україні піднімає енергію ціни та долар тимчасово. Домогосподарства продовжують збільшувати витрати на відкладений попит на такі послуги, як розваги та подорожі. Однак витрати на товари тривалого користування зупиняються, оскільки споживачі повертаються до моделей до пандемії. Бізнес-інвестиції продовжують швидко зростати, особливо в обладнання для обробки інформації та програмне забезпечення [65]. Проте інвестиції в нежитлові споруди залишаються слабкими, оскільки надлишок офісних будівель і торгових площ тяжіє на ринку. Законопроект про витрати на інфраструктуру незначно підвищує рівень державних витрат протягом більшої частини прогнозованого періоду. Усе це допомагає підняти попит вище тенденції до COVID-19 протягом кількох років. Інфляція залишається вище цільового показника ФРС у 2022 році, але поступово повертається до діапазону 2%, оскільки попит на товари падає, а підприємства вирішують проблеми ланцюга поставок. Пандемія дає початок широкому поширенню нових технологій, що веде до більш швидкого зростання продуктивності. Рівень безробіття поступово падає нижче 4%. ФРС підвищує ставки відносно швидко у 2022 році через стурбованість інфляцією, а потім уповільнює підвищення ставок, оскільки інфляція повертається до нормального діапазону.

Рецидив (15%): відкриття варіанту Omicron підкреслює ризики, які COVID-19 продовжує створювати для економіки США. Постійно знаходять нові варіанти. У цьому сценарії поточні вакцини не настільки ефективні проти одного або кількох нових варіантів. Люди повертаються до соціального дистанціювання та скорочують купівлю послуг, які сприймаються як «ризикові». Це істотно уповільнює зростання. Приглушена реакція уряду призводить до того, що фінансово напружені підприємства зазнають краху, а ослаблені баланси створюють

умови для більш традиційного, повільного виходу з рецесії. Після тривалих спалахів споживачі постійно скорочують витрати на подорожі, розваги, їжу та проживання, що вимагає болісної перебудови економіки.

Повернення до 70-х років (30%): домогосподарства та підприємства бачать підвищення цін через дефіцит, пов'язаний з пандемією, і реагують на це підвищенням цін і зарплат. Реакція та, як наслідок, зростання інфляційних очікувань створює інфляційну спіраль. Споживчі ціни зростають стабільними темпами понад 5% до кінця 2022 року, що змушує ФРС підвищити процентні ставки, щоб обмежити попит. У 2023 році інфляція продовжується, але «рецесія зростання» спричиняє зростання рівня безробіття. Федеральна резервна система не хоче створювати реальну рецесію, і інфляція встановлюється на рівні 4% протягом п'ятирічного прогнозованого горизонту [63].

У 2020 році, під час розпалу пандемії, домогосподарства заощадили приблизно на 1,6 трильйона доларів США більше, ніж ми прогнозували до пандемії. Частина з них пішла на інвестиції, але багато домогосподарств мають на руках набагато більше готівки, ніж вони зазвичай хотіли б. Скільки з них вони витратять, коли вплив пандемії послабиться? Одна з можливостей полягає в тому, що багато споживачів залишатимуться обережними і триматимуться за ці заощадження, навіть якщо вони можуть витрачати гроші. Інша можливість: витрати зростають ще деякий час, оскільки вплив COVID-19 продовжує зменшуватися. Базовий прогноз Deloitte передбачає помірне зниження рівня заощаджень нижче його довгострокового рівня, і цього достатньо для підтримки подальшого зростання споживчих витрат. Але цього року витрати можуть бути щебільшими, якщо домогосподарства вирішать отримати більше цих заощаджень.

Пандемія спричинила значні зміни в моделях споживчих витрат. Витрати на споживчі товари тривалого користування зросли на 103 мільярди доларів США у 2020 році, тоді як витрати на послуги впали на 556 мільярдів доларів США за той же період. Домогосподарства замінили ресторани, розваги та подорожі велосипедами, тренажерним обладнанням та електронікою. Коли домогосподарства знову зможуть купувати послуги, чи почнуть вони купувати

менше товарів? Це може статися, оскільки до грудня 2021 року витрати на товари тривалого користування знизилися на 14% від піку в березні 2021 року [63].

Прогноз Deloitte передбачає, що витрати на товари тривалого користування продовжуватимуть падати протягом наступних кількох років, оскільки споживчі витрати «перенормуються», а споживачі відновлять витрати на послуги. Для більш детального прогнозу споживчих витрат дивіться Прогноз споживчих витрат компанії Deloitte, Прогнози споживчих витрат: послуги повертаються після незабутнього 2020 року.

У довгостроковій перспективі ми очікуємо, що пандемія загострить деякі існуючі проблеми. Це різко розв'язало проблему нерівності, напружуючи бюджети та умови життя мільйонів домогосподарств із низькими доходами. Це саме ті люди, які рідше мають медичне страхування – особливо після звільнення – і частіше мають проблеми зі здоров'ям, які ускладнюють одужання від інфекції. І вихід на пенсію залишається важливим питанням: навіть до кризи менше чотирьох з 10 дорослих, які не вийшли на пенсію, охарактеризували свій вихід на пенсію як належне, причому чверть дорослих, які не вийшли на пенсію, заявили, що не мають пенсійних заощаджень.³ Бум фондового ринку мало вплине на баланси більшості людей, через що багато людей все ще не можуть дозволити собі вийти на пенсію з віком.

Загалом в економічному капіталі США присутні 383 іноземні компанії з 41 країни, у тому числі такі гіганти, як HSBC, Samsung, Nestle, Panasonic та інші. На рис. 2.1 наведено рейтинг ТНК за обсягом виручки, які здійснюють свою діяльність на території США, за 2021 р.

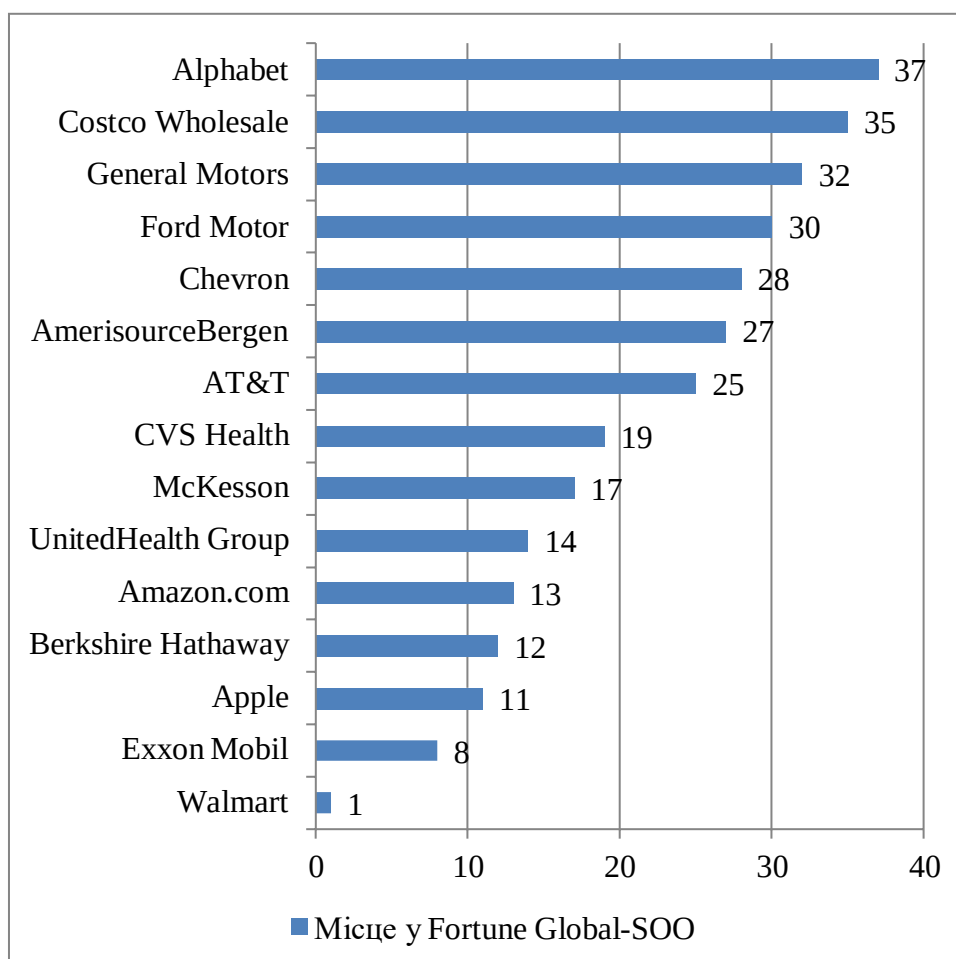


Рисунок 2.1 – Найкрупніші компанії США за виручкою станом на 2021 р.
(за Fortune 500)

Джерело: складено автором за даними [71]

На основі даного рейтингу виявлено, що найбільшою компанією, яка працює на території США, є Walmart, що займається роздрібною торгівлею. Виручка компанії складає 514 405 млн дол. США. Зазначимо, що Walmart посідає першу сходинку в рейтингу Fortune Global-500.

На другому місці стоїть корпорація Еххон Мобіл (галузь – нафта і газ, виручка – 290212 млн дол. США). Вона займає 8 місце в рейтингу Fortune Global-500. Третє місце належить відомій компанії Apple (галузь – електроніка, виручка – 265595 млн дол. США). Також їй належить 11 місце в рейтингу Fortune Global-500.

Проаналізуємо експорт та імпорт США протягом 2017-2021 рр. (рис. 2.2).

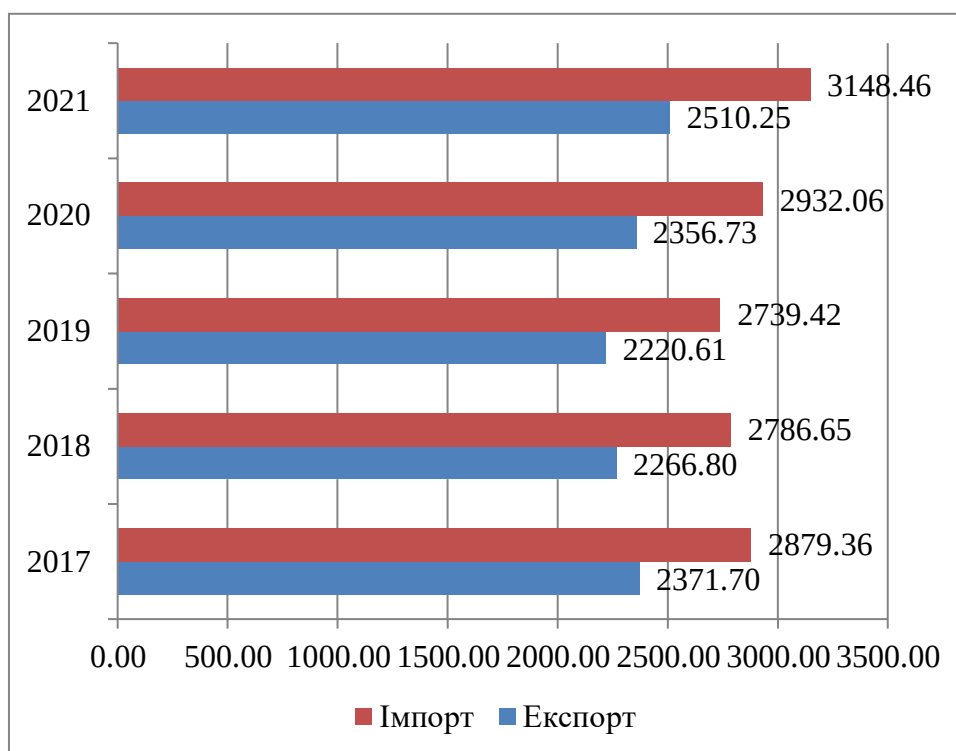


Рисунок 2.2 – Динаміка експорту та імпорту США протягом 2017-2021 рр.
(млрд дол. США)

Джерело: складено автором за даними [71]

За даними рис. 2.2 спостерігаємо зниження експорту в країні із 2017 р. по 2019 р. Далі з 2019 р. по 2021 р. відбулося зростання даного показника. Загалом експорт США протягом 5 останніх років зріс на 261,1 млрд дол. США. Це є позитивним явищем для економіки держави. Щодо імпорту, показник спадав із 2017 р. по 2019 р. Із 2019 р. до 2021 р. імпорт почав зростати. Загалом протягом 2017-2021 рр. обсяги імпорту в країну США зросли на 138,55 млрд дол. США.

Показники валового внутрішнього продукту США напряму пов'язані із результатами діяльності транснаціональних корпорацій на їх території. Розглянемо динаміку ВВП і ВВП на душу населення Сполучених Штатів протягом 2018-2021 рр. (рис. 2.3).

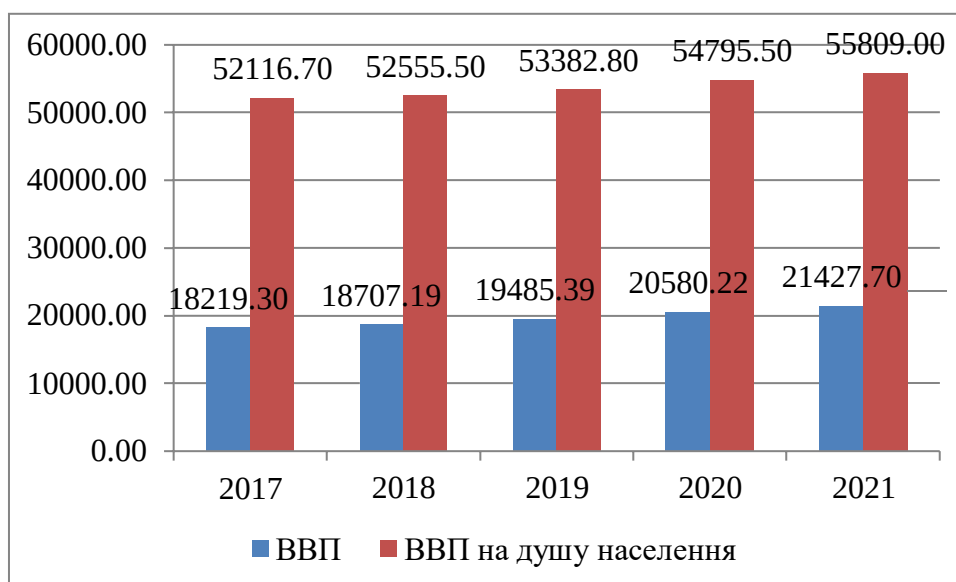


Рисунок 2.3 – Динаміка ВВП і ВВП на душу населення Сполучених Штатів Америки протягом 2018-2021 рр. (млрд дол. США)

Джерело: складено автором за даними [71]

За даними графіків спостерігаємо, що ВВП США протягом останніх п'яти років зріс на 3208,4 млрд дол. США. Найбільше зростання показника відбулося із 2020 р. по 2021 р. – на 1094,83 млрд дол. США.

Розглянемо динаміку ПІІ Сполучених Штатів за кордон і в економіку держави протягом 2018-2021 рр. (рис. 2.4).



Рисунок 2.4 – Динаміка ПІІ США протягом 2018-2021 рр. (млн дол. США)

Джерело: складено автором за даними [71]

На основі даних діаграми спостерігаємо збільшення вкладень інвестицій за кордон з боку США. Протягом 2018–2021 рр. показник прямих іноземних інвестицій із США в інші країни світу зріс на 670 521 млн дол. США.

Фінансування інвестицій має залишатися легким, незважаючи на занепокоєння щодо підвищення короткострокових процентних ставок ФРС. Нефінансові підприємства сидять на купі готівки, і навіть якщо вони зростають, процентні ставки залишаються на низьких рівнях. У нашому базовому прогнозі ставка корпоративних облігацій зростає до відносно низького (за історичними стандартами) 4,7% і залишається на цьому рівні до кінця горизонту прогнозу. Навіть якщо додати потенціал для підвищення корпоративного податку, вартість капіталу, ймовірно, залишиться дуже низькою. Це підвищить спроможність компаній оплачувати всі ці нові комп'ютери та сервери, не кажучи вже про програмне забезпечення для їх запуску. Але навіть за таких простих умов фінансування офісні та торгові площі не зможуть принести достатню віддачу, щоб спонукати підприємства збільшити потужність.

На рис. 2.5 наведено географічну структуру потоків прямих іноземних інвестицій із США станом на 2021 р.

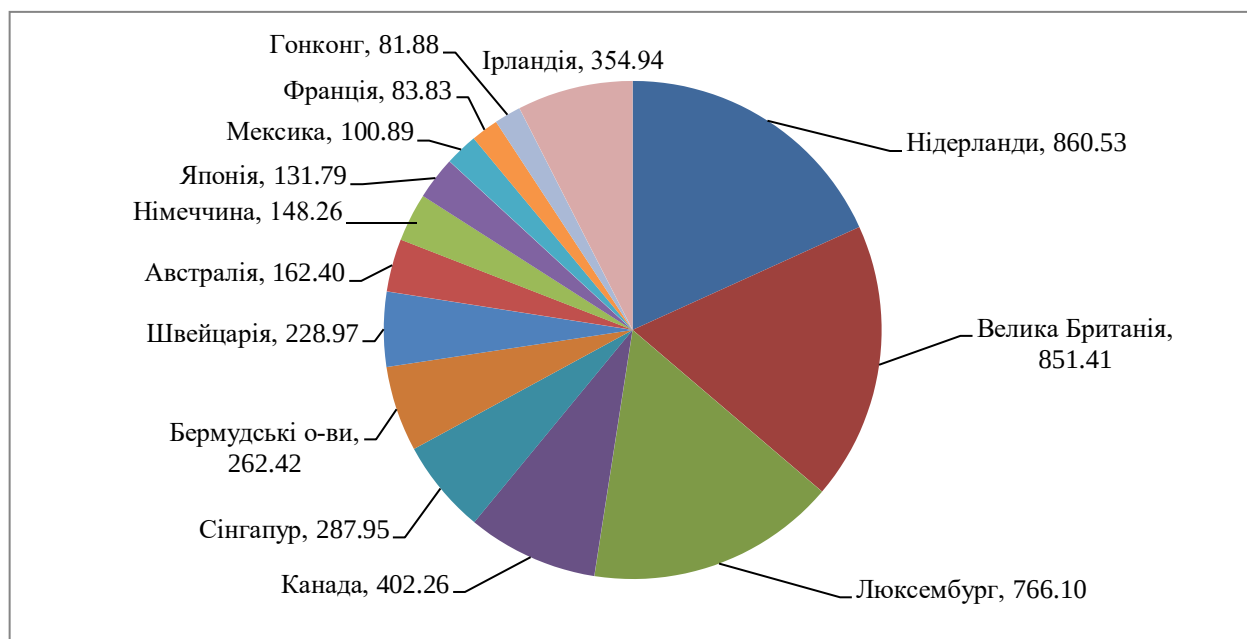


Рисунок 2.5 – Географічна структура ПІІ із США за кордон (млрд дол. США)

Джерело: складено автором за даними [71]

Із рис. 2.5 видно, що найбільшу кількість прямих іноземних інвестицій від США отримують Нідерланди – 860,53 млрд дол. США, на другому місці опинилася Велика Британія – 851,41 млрд дол. США, третє місце посідає Люксембург, який отримує обсяг інвестицій із США в розмірі 766,1 млрд дол. США [70].

Отже, компанії США збільшили інвестиції з моменту початкового впливу пандемії, але вони вибірково підходили до того, у що вони інвестують. Інвестиції в нежитлові споруди продовжують знижуватися (понад 20%) у порівнянні з допандемічним рівнем. Швидше за все, бізнес-кейс для офісних будівель і торгових площ зруйнувався з інтернет-магазинами та переходом до роботи вдома. Видобувні структури також зазнали великого удару через зниження цін на нафту на початку пандемії. Існують ознаки того, що будівництво гірничодобувних споруд почало згортатися, що може допомогти тимчасово підвищити цей сектор. Однак загальне відновлення нежитлового будівництва, ймовірно, буде обмежено продовженням низького попиту на офісні та торгові площі. Швидкими темпами зростають інвестиції в обладнання. Прогноз Deloitte передбачає продовження зростання, оскільки потреба в транспортному обладнанні (для переміщення вантажів) та обладнанні для обробки інформації (для підтримки дистанційної роботи), ймовірно, залишиться високою. Під час пандемії (після падіння в першому кварталі 2020 року) інвестиції в інтелектуальну власність прискорилися. Здебільшого це пов'язано з інвестиціями в програмне забезпечення і, ймовірно, відображає інвестиції, необхідні для дистанційної роботи. Ми очікуємо, що ця категорія залишиться сильною протягом наступних кількох років, оскільки підприємствам продовжують вимагати програмне забезпечення, яке супроводжує їх інвестиції в обладнання для обробки інформації.

2.2 Оцінка ефективності розвитку міжнародного бізнесу в економіці США

Дії Федеральної резервної системи (ФРС) були однією з яскравих точок у відповіді США на пандемію. Коли вірус тільки почав поширюватися, була велика ймовірність того, що обвал фінансового ринку посилить економічні проблеми країни. Оперативні та рішучі дії ФРС дозволили фінансовим ринкам бути ліквідними та працездатними, запобігаючи цьому додатковому рівню болю. Рівень сприятливості ведення бізнесу США за версією Doing Business у 2017-2021 рр. представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Рівень сприятливості ведення бізнесу США за версією Doing Business у 2017-2021 рр.

Складові індексу	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Реєстрація підприємств	46	49	51	49	53
Отримання дозволів на будівництво	41	33	39	36	26
Підключення до системи електропостачання	61	44	36	49	54
Реєстрація власності	29	34	36	37	38
Отримання кредитів	2	2	2	2	3
Захист міноритарних інвесторів	25	35	41	42	50
Оподаткування	47	53	36	36	37
Міжнародна торгівля	16	21	35	36	36
Забезпечення виконання контрактів	41	34	20	16	16
Вирішення проблем неплатоспроможності	4	5	5	3	3
Глобальний рейтинг	7	7	8	6	8

Джерело: складено автором за даними [71]

З таблиці бачимо, що у 2021 р. рейтинг США за рівнем сприятливості ведення бізнесу погіршився, а країна опустилась на 2 позиції. Така негативна динаміка була обумовлена погіршенням легкості реєстрації нових підприємств у США, погіршення умов підключення до системи енергопостачання, деяким погіршенням умов та легкості реєстрації власності, отримання кредитів. Оскільки ВВП зараз перевищує рівень до пандемії, сильне зростання зайнятості та деякі ознаки

інфляції, що починається, ФРС почала звільняти свою реакцію на пандемію. «Зменшення» купівлі довгострокових активів («кількісне пом'якшення» або QE) розпочалося на початку листопада 2021 року на засіданні FOMC і має завершитися на засіданні в березні 2022 року. Це було б швидким зміною політики. Закінчення QE, однак, не закінчить питання щодо політики ФРС. Вона як і раніше володітиме довгостроковими активами на суму понад 7 трильйонів доларів США (як казначейські облігації, так і іпотечні цінні папери). ФРС може в кінцевому підсумку активно продавати їх, або вона може вирішити дозволити їм «злитися», не замінюючи їх у міру їх дозрівання. Дискусії щодо балансу ФРС триватимуть ще деякий час.

У той же час посилюється тиск на ФРС, щоб вона розпочала підвищення ставки за фондами. У листопаді 2021 року посадові особи ФРС припускали, що перше підвищення ставки відбудеться наприкінці 2022 року. У лютому спостерігачі ФРС вважали, що підвищення на березневому засіданні дуже вірогідне, і було дещо обговорено підвищення на 50 базових пунктів, щоб надіслати сигнал для ринків. (ФРС зазвичай щоразу підвищує ставку за фондами приблизно на 25 базисних пунктів, щоб вплив вищих процентних ставок відбувався поступово).

Базовий прогноз передбачає, що ФРС підвищить ставку на 25 базисних пунктів на кожному з трьох засідань навесні 2022 року (березень, травень і червень) і продовжує підвищувати ставку на 25 базисних пунктів на кожному наступному засіданні після цього. Це узгоджується з нашим припущенням, що інфляція знизиться у другій половині 2022 року, що знизить тиск на ФРС. Ми очікуємо, що ФРС припинить підвищення, коли ставка по фондах буде трохи вище 2,5%, залишаючи реальні короткострокові процентні ставки на (ледве) позитивній території. Ми очікуємо, що довгострокові ставки також зростуть, відображаючи відновлення світової економіки та зростання короткострокових ставок. До 2026 року 10-річний казначейство становитиме 3,9%. Сьогодні це може здатися високим, але насправді є низьким в історичному контексті. Це означало б розрив між довгостроковими та короткостроковими ставками, який становить лише половину рівня, який зазвичай відчуває економіка при повній зайнятості. Не слід

відкидати можливість того, що в економіці, що розвивається, довгострокові процентні ставки можуть зрости ще більше. Звичайно, процентні ставки завжди є найменш певною частиною будь-якого прогнозу: будь-яка значуща новина може суттєво змінити відсоткові ставки та й буде.

Варто відзначити, що в 2021 р. найбільші обсяги експорту США експортували до наступних країн:

- Мексика (181 млрд. дол. США);
- Канада (149 млрд. дол. США);
- Китай (133 млрд. дол. США);
- Японія (66,9 млрд. дол. США);
- Німеччина (61,6 млрд. дол. США) (рис. 2.6).

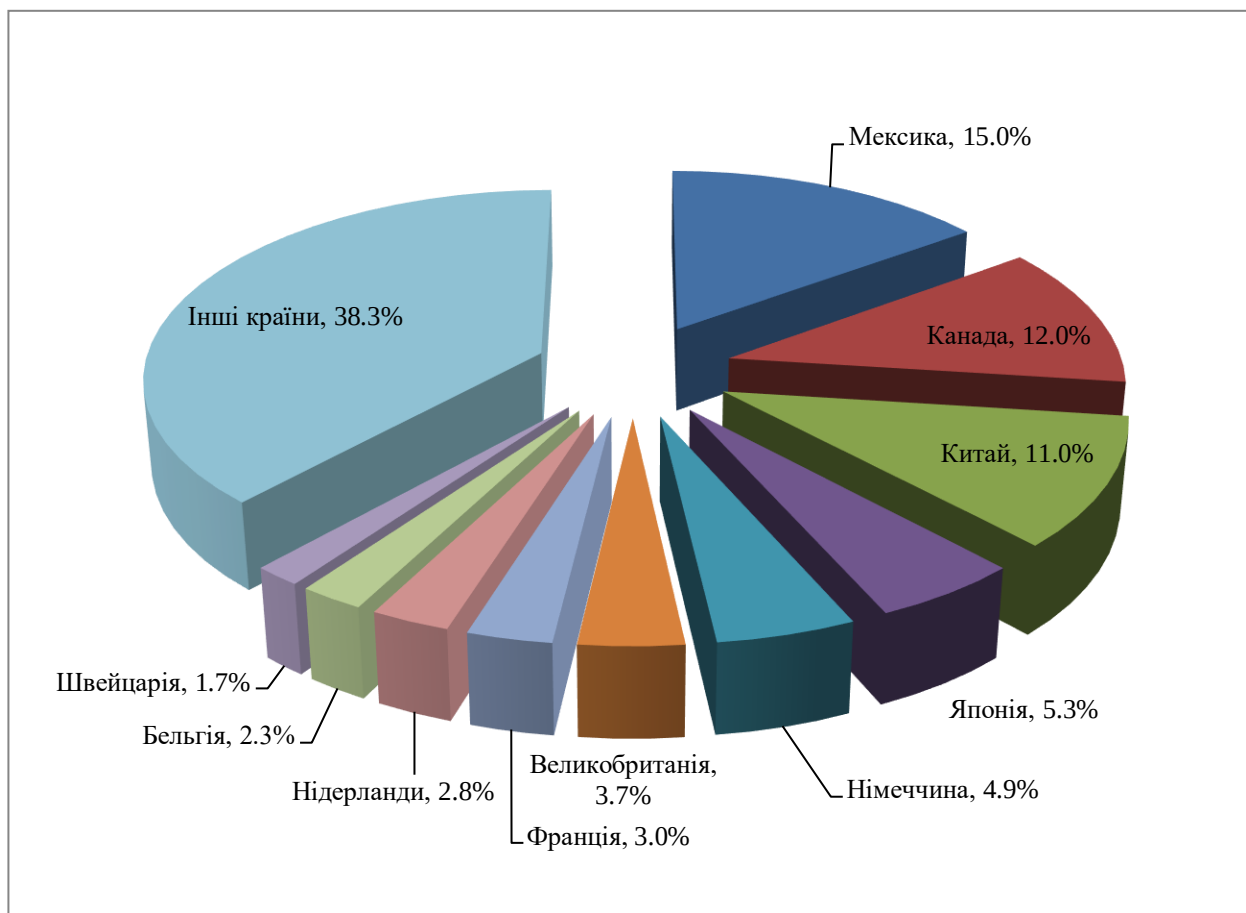


Рисунок 2.6 – Географічна структура експорту продукції із США
у 2021 р., %

Джерело: складено автором за даними [71]

У США, незважаючи на поширення ідеї максимізації свободи економічної діяльності, роль держави в регулюванні підприємницької діяльності є вагомою, хоча і неоднозначною.

У 2021 р. найбільше США імпортують продукції із наступних країн: Китай (476 млрд. дол. США), Мексика (307 млрд. дол. США), Канада (274 млрд. дол. США), Японія (125 млрд. дол. США) і Німеччина (111 млрд. дол. США). (рис. 2.7).

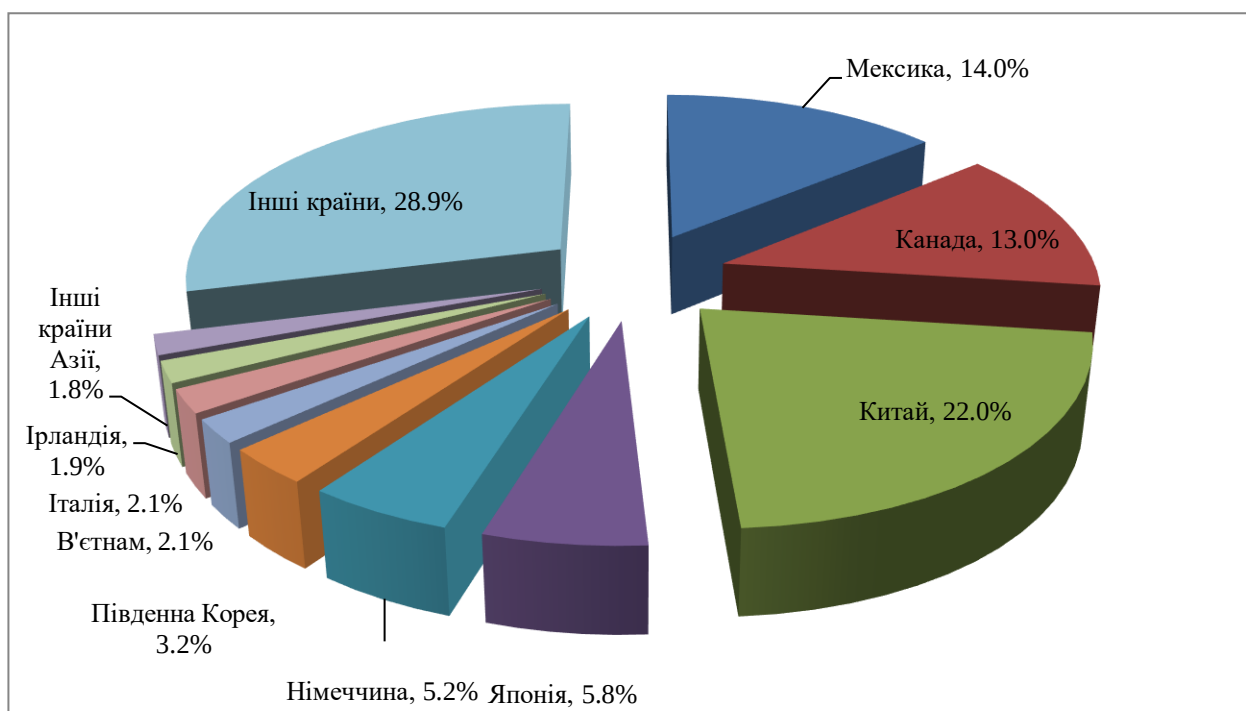


Рисунок 2.7 – Географічна структура імпорту продукції до США
у 2021 р., %

Джерело: складено автором за даними [62]

Латинська Америка – важливий партнер США. На регіон ЛАКБ доводиться $\frac{1}{4}$ обсягу американського експорту, а частка латиноамериканських країн в імпорті в США досягає 20%.

Отже, досвід США показує, що найбільш динамічний розвиток отримують ті регіони, де сформовані промислові або інноваційні кластери, – комплекси підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ, органів державного управління на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком.

2.3 Проблеми в сфері міжнародного бізнесу в економіці США

Економіка США – найбільша економіка світу з номінального ВВП, що становить майже чверть світового номіналу ВВП у доларах США з кінця Другої світової війни. За паритетом купівельної спроможності, однак, США з часткою близько 15% загальносвітового ВВП, поступилися перше місце економіці КНР, в 2021 році.

Структура економіки США відрізняється яскраво вираженою постіндустріальністю. Більша частина американського ВВП (79,4% у 2021 році) створюється у галузях сфери послуг (куди відносяться, перш за все, освіта, охорона здоров'я, наука, фінанси, торгівля, різноманітні професійні та особисті послуги, транспорт та зв'язок, послуги державних установ). На частку матеріального виробництва (сільське господарство, лісове господарство та рибна промисловість, видобувна та обробна промисловість, будівництво), таким чином, залишається 20,6% ВВП: у сфері сільського господарства створюється близько 0,6% ВВП; промисловість дає менше 20% ВВП [65].

Серед розвинених країн світу США тривалий час були одним із лідерів індустріального розвитку. Однак наприкінці 1980-х років індустріальний сектор скоротився як в результаті аутсорсингу за кордон виробництв американських компаній, так і за рахунок посилення конкуренції з країнами, що мають більш дешеву робочу силу. За часткою сфери послуг у структурі виробництва ВВП США обігнали Нідерланди та Ізраїль, які з огляду на наявні конкурентні переваги спеціалізуються на послугах, поступаючись лише Гонконгу (частка сфери послуг – 86%). Однак Гонконг не є незалежною державою, залишаючись лише особливим економічним районом Китаю, де частка сфери послуг становить менше 45%.

Загальна закономірність галузевих зрушень, що відбуваються, полягає в помітному зниженні в економіці питомої ваги сировинних галузей і сільського

господарства. Серед галузей матеріальної сфери промисловість залишається найважливішою, вона, як і раніше, забезпечує високий рівень технічного розвитку інших сфер господарства. Саме в ній сьогодні насамперед акумулюються новітні досягнення НТП.

США мають у своєму розпорядженні одне з найбільш високоефективних господарств у світі. Відмінною рисою їхньої економіки є орієнтація на НТП та передову техніку. Вона лідирує у сфері впровадження результатів НТП у виробництво, в експорті ліцензій на свої відкриття, винаходи та новітні розробки. Все це часто призводить до залежності інших країн від США у галузі науки та техніки. Хоча внутрішній ринок США є одним з найбільш диверсифікованих у світі, у відносному вираженні економіка країни в цілому залишається відносно закритою (внесок імпорту у ВВП у 2021 році становив лише 17%, ще нижчий тільки в Бразилії). Баланс поточних операцій США перебуває у хронічному дефіциті з початку 1980-х років. Як наслідок постійно зростаючого платіжного дисбалансу, економіка США виділяється найвищим номіналом зовнішнього боргу у світі [71].

У середині березня 2020 р. Bank of America оголосив про повномасштабну фінансову кризу в США (наслідок епідемії коронавірусу та обвалу цін на нафту: за 2020 р. фондові ринки впали на 30%, бенчмарк нафти Brent опустився з 52 до 25 доларів за бар. Президент Д. Трамп у березні підписав наказ про виділення першого (2,2 трлн дол. США), у квітні – другого (500 млрд дол. США) та у липні – третього (1 трлн дол. США) пакету допомоги для підтримки бізнесу, на які люди та бізнеси мали протриматися протягом трьох місяців – роботодавці, які отримали гранти, мали продовжувати платити зарплати доти, доки вірус не буде взятий під контроль і не відновиться економічна активність. Проте, економісти сумніваються в ефективності вжитих заходів – по реальній економіці завдано сильного удару і хоча економічні показники покращилися, але безробіття залишається рекордно високим, зростання споживання у липні зупинилося. При цьому, біржові індекси, що впали в березні більш ніж на 30 відсотків, повернулися до рекордних висот, а індекс Nasdaq побив докризові рекорди, ставши на 15% вище за пік, досягнутий у лютому.

8 серпня Трамп, оминаючи Конгрес, підписав укази про надання додаткової допомоги в умовах коронавірусної кризи.

США мають дуже розвинений фінансовий сектор економіки. За версією Всесвітньої федерації бірж, загальний обсяг фінансових інструментів, що торгуються, за 2021 рік тільки на Нью-Йоркській фондовій біржі і NASDAQ склав 17,796 трлн дол. США та 12,659 трлн дол. США відповідно [58], що є найбільшим показником серед усіх фінансових центрів світу. Також великими фінансовими центрами є Лос-Анджелес (Тихоокеанська біржа), Чикаго (Чиказька товарна біржа) та Філадельфія (Філадельфійська фондова біржа).

Бюджет США має постійний дефіцит з кінця 60-х років XX століття (з 1970 року профіцит бюджету США був зафіксований лише 4 рази - у 1998-2001 рр.). скоротився і склав 1,296 трлн дол. США. Постійне дефіцитне витрачання створює державний борг. Державний борг перед юридичними та фізичними особами резидентами США, а також іноземними інвесторами до 2021 року дорівнює 15,33 трлн дол. США [71].

Отже, баланс поточних операцій США перебуває у хронічному дефіциті. У середині березня 2020 р. Bank of America оголосив про повномасштабну фінансову кризу в США. Бюджет США має постійний дефіцит.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ США

3.1 Напрями розвитку міжнародного бізнесу в економіці США

У США державна політика визначена як усебічна підтримка малих підприємств (МП) і свобода міжнародного бізнесу, справедлива конкуренція, розвиток приватної ініціативи для прояву усіх потенційних можливостей особи, як основи економічного розвитку і національної безпеки країни. Найвищий державний орган, який реалізує політику і відповідальний за розвиток сектора МП – Адміністрація Малу Бізнесу (АМБ), створена в 1953 р., підзвітна тільки Президентові і Конгресу країни (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Структура державної підтримки малого бізнесу (МБ) у США

Джерело: авторський підхід

Організаційно в структуру АМБ входить Адвокатура і Генеральна Інспекція, проте їх діяльність не залежить від керівництва АМБ. Це дає можливість Адвокатурі і Генеральній Інспекції здійснювати незалежну оцінку стану МСП,

визначати ефективність діяльності АМБ і пропонувати конструктивні заходи щодо вдосконалення методів і програм підтримки і розвитку МСП.

У північній частині штату розташовано понад 535 міжнародних компаній, включаючи Michelin, BMW, Bosch, ZF, Fujifilm, Toray та Adidas. Ми розуміємо потреби міжнародних компаній, і наш регіон має ресурси для допомоги іноземним компаніям, які прагнуть розширити свою діяльність на США.

Підприємства США та Європи будуть сподіватися на 2022 рік, щоб глобальне економічне відновлення прискорилося, а обмеження дворічної пандемії Covid-19 були послаблені. Незважаючи на те, що економічна та монетарна політика уряду відрізнялася по обидва боки Атлантики, американські компанії, які дивляться на схід, ймовірно, побачать, що економічне зростання Європи набиратиме подальші темпи.

На міжнародній бізнес-арені діють потужні трансформаційні сили, а досвід останніх двох років продовжує формувати економіку США, Європи та світу. Глобалізація продовжує зумовлюватися зростаючим міжнародним охопленням і можливостями міжнародного бізнесу. Екологічні, соціальні та корпоративні фактори управління стають все більшою увагою і є обов'язковими для залів засідань у США та Європі.

У 2022 році цифровізація, прагнення до декарбонізації та зміна способу роботи та того, як це формує наше міське середовище, принесе подальші зміни для міжнародного бізнесу. Тож як ці фактори вплинуть на ринки та на що слід звернути увагу бізнесу у 2022 році? Наші експерти розповідають про вісім важливих секторів бізнесу та їхні теми, що з'являються на новий рік, зокрема: ринок США, науки про життя та охорона здоров'я; технології, засоби масової інформації та комунікації; роздрібний і споживчий; транспорт та автомобільна; фінансові послуги; енергія; та міжнародний HR [63].

Covid-19 затримується, оскільки бізнес розслабляється. Вплив пандемії продовжуватиме руйнувати наше життя, але очевидно, що бізнес не сповільнився. Нові моделі роботи з підтримкою цифрових технологій відповідають потребам людей. Цифровізація уможливила модель дистанційної роботи, а стратегії

майбутнього роботи залежать від потреб клієнтів і співробітників. США випереджають на шляху ESG. Екологічні, соціальні та управлінські (ESG) стали рушійною силою корпоративного зростання та інвестиційних рішень, і США закріплюються як лідер змін через ESG.

Глобальні можливості сприяють росту у всьому світі. Глобальне зростання відновиться, оскільки придбання завершуються дистанційно, рішення щодо інвестування приймаються здалеку, а набір здійснюється «на місці» без необхідності переміщення окремих осіб у штаб-квартиру компанії.

Зали засідань визнають глобальну відповідність і необхідність лідерства. Глобальна відповідність стає важливою частиною глобальних корпоративних стратегій, а визнання та повага на рівні правління гарантують, що корпоративна поведінка керується з фронту.

Діагностика *in vitro* оцінюється. Регламент ЄС щодо діагностичних медичних пристроїв *in vitro* набуде чинності 26 травня 2022 року. Це нове положення щодо діагностики *in vitro* (IVD) буде розділено на чотири категорії відповідно до ризику, який вони становлять для здоров'я та безпеки, від класу А (низький ризик) до класу D (високий ризик). IVD повинні пройти оцінку та сертифікацію уповноваженим органом перед тим, як вони будуть розміщені на ринку, і тепер відповідальність розподіляється з дистриб'юторами, імпортерами та уповноваженими представниками [14, с. 25].

Захист споживачів – це новий захист даних. Згідно з новою угодою ЄС для споживачів, порушення законодавства про споживачів, що охоплюють кілька держав-членів, підлягатимуть штрафам у стилі Загального регламенту захисту даних у розмірі до 4% світового річного доходу. Законодавчий пакет також посилює інші правила захисту прав споживачів та створює нові вимоги щодо прозорості. Крім того, Німеччина запровадила нові правила передплати між бізнес-споживачами (B2C) (які суворіші, ніж у Каліфорнії!), а також розпочато консультації щодо аналогічного законодавства у Великобританії.

Нові закони до нового року. Європейське договірне право щодо цифрових товарів і послуг, а також «розумних» продуктів набуло чинності 1 січня 2022 року.

Законодавство, що імплементує Директиву про цифровий вміст і Директиву про продаж товарів, створює нову концепцію «платіж за допомогою даних» і вплине на контракти, потік продажів і внутрішні процеси для будь-якого дистрибуції B2C.

Цифрове регулювання посилюється. У Європі (включаючи Велику Британію) існує загальна нормативна тенденція до надання постачальників платформ більшої відповідальності за контроль вмісту та взаємодії користувачів, а також захист уразливих користувачів від ризикованої взаємодії з самою платформою. Більше цифрового регулювання на горизонті із запропонованими Законом про цифрові послуги та Законом про цифрові ринки, а також Законом про безпеку в Інтернеті у Великобританії [19, с. 55].

Наближається регулювання ШІ. Машинне навчання та штучний інтелект можуть допомогти вирішити деякі з цих та інших проблем, але регулювання, що стосується всього ЄС, також запроваджується у сфері штучного інтелекту, що обмежить деякі програми з високим ризиком та створить режим відповідальності для всіх інших.

Нові положення щодо передачі персональних даних за межі ЄС. Європейська комісія випустила нові набори стандартних договірних положень для передачі персональних даних за межі ЄС. Хмарні провайдери повинні перевіряти та оновлювати свої угоди про обробку даних та застосовувати Оцінку впливу на передачу. Органи захисту даних у Німеччині нещодавно оприлюднили коментарі щодо посилення запровадження.

Онлайн-офлайн інтеграція. Повна інтеграція онлайн та офлайн буде вирішальною для успіху в 2022 році. Робота магазину має бути цифровою та керованою даними. Завдяки плавній інтеграції даних через Інтернет, мобільні пристрої, витрини магазинів і канали асортименту, роздрібні продавці можуть розширити свою фізичну присутність у цифровому форматі, забезпечуючи підключений персоналізований досвід, якого хочуть покупці. Нещодавнє дослідження галузевих тенденцій показало, що 43% роздрібних продавців у США, які продають через соціальні платформи, такі як Instagram і TikTok [63],

стверджують, що половина або більше їхнього доходу надходить від продажів у соціальних мережах.

«Купуйте зараз, платіть пізніше» – нова норма. Безкоштовні плани оплати «купи зараз, плати пізніше» (BNPL) стануть нормою у 2022 році, оскільки все більше конкурентів вступають у боротьбу з пандемією. Ці плани BNPL дозволяють покупцям отримувати свої товари наперед без відсотків чи інших комісій, припускаючи, що вони сплачують у межах встановленої кількості платежів. Послуга більш популярна в Інтернеті, але звичайні роздрібні торговці приймають їх.

Цифрова комерція стає менш загадковою. На ринку існує понад 6000 криптовалют, і все більше роздрібних продавців приймають їх. Але криптовалюта не повинна перешкоджати їм також тестувати незмінні токени (NFT) – цифрові файли, пов'язані з блокчейном, які надають право власності на цифровий вміст. У жовтні Dolce & Gabbana продала колекцію модних NFT з дев'яти предметів за рекордні 6 мільйонів доларів. Це явище вносить новий рівень інновацій у світ роздрібною торгівлі [4, с. 27].

Експерименти з екологічно чистими матеріалами починаються. Очікується, що роздрібні торговці прискорять свої кліматичні амбіції у 2022 році, переглянувши свої найбільш вуглецеві процеси, вибираючи замість цього природні рішення. Експерименти з матеріалами досягнуть жаркого рівня, що призведе до більших інвестицій у більш відповідальні альтернативи для боротьби зі зростаннямців на бавовну та впливом звичайних тканин і тваринництва на людей і природні ресурси.

«Зеленомивання» та вуглецеві сліди. Пригони «зелених» заходів і підвищена обізнаність громадськості про вуглецевий слід моди означають, що роздрібним торговцям доведеться застосувати жорстоко прямий маркетинг, щоб зберегти або, в деяких випадках, повернути довіру споживачів. Визначення та використання «свідомих матеріалів» є основним способом роздрібних продавців вказувати на стійкість, але роздрібні торговці не можуть по-справжньому назвати свою діяльність цим терміном, якщо їхня екологічна політика не розроблена в їх бізнесі

– це підхід, який вимагає прозорості. Європейські фінансові регулятори виявляють все більше випадків «зеленого промивання» та притискають підприємства, які не можуть підтвердити те, що вони заявляють.

Очікується, що нестабільність буде характерною рисою 2022 року. Bank of America прогнозує, що нафта досягне 100 доларів за барель у 2022 році у зв'язку з динамікою клімату, яка спричинить падіння вітрової енергії (наприклад, внесок вітрової енергії у Великобританії знизився з 25% до 7% з 2020 по 2021 рік) є ознаками складних часів, що настають на енергетичних ринках. Шлях до нульової чистої та більш екологічно чистих джерел енергії буде вибоїстим, оскільки світ бореться з короткостроковими потребами в постачанні замість довгострокових інвестицій в інфраструктуру. Інвесторам в енергетику потрібно буде збалансувати ці сили, і це стане ключем до їхнього успіху [14, с. 25].

Чистий нульовий план дії. Багато було написано про спадок COP26 і тривалий вплив рішень, прийнятих або яких було уникнуто на саміті в Глазго. Однак, схоже, що один результат буде хвилювати практично всі підприємства: необхідність визначити свій шлях до чистого нуля. Незалежно від того, чи пов'язано це з регуляторним попитом, попитом інвесторів чи споживачів, кожна компанія повинна готувати не лише заяви про наміри, а й реалізовані плани досягнення вуглецевого нейтрального сліду. Розуміння місцевих нормативно-правових та культурних аспектів впровадження буде ключовим для побудови гідного плану дій.

Зберігання та розподіл енергії, безпечне для клімату. За останні роки було досягнуто значних успіхів у виробництві енергії, безпечної для клімату, і в усіх видах відновлюваних джерел, таких як сонячні, вітрові, хвильові та інші. У 2022 році можна очікувати подальших успіхів у розвитку інфраструктури для зберігання та розподілу цієї потужності. У всьому світі з'являються нові проекти та технології в області зберігання батарей, щоб зробити енергію доступною там, де вона потрібна коли вона потрібна (оскільки вони часто не збігаються, де й коли вона виробляється); одним із прикладів є поява великомасштабних акумуляторних ферм. У недавньому звіті Осборна Кларка «Сталий зрив: 12 технологій

декарбонізації для міст», автором якого є Economist Impact, було визначено, що технології від транспортних засобів до електромережі (V2G) мають потенційно великий вплив на декарбонізацію. Однак наразі V2G не досягає свого потенціалу через брак фінансування – і це може змінитися у 2022 році.

Пандемія Covid-19 і цифровізація в цілому разом змінили способи роботи людей у всьому світі. У 2022 році гібридна робота і надалі буде модним словом, оскільки підприємства будуть орієнтуватися на ці нові способи роботи. Особливі проблеми будуть для міжнародних компаній, які прагнуть мати послідовний підхід і повинні орієнтуватися на глобальне законодавство про зайнятість [63].

Безпека на робочому місці, безсумнівно, вийшла на перший план в останні роки і буде залишатися в центрі уваги бізнесу. Зокрема, вимога вакцинації та тестування, ймовірно, залишатиметься серйозною проблемою у 2022 році, особливо для міжнародних компаній, які повинні бути в курсі змін у законодавстві в усьому світі (з точки зору зайнятості та конфіденційності даних) у цій сфері.

Оскільки підприємства прагнуть досягти та встановлювати більш амбітні цілі ESG, ймовірно, що про «зелені» HR та робочі місця можна почути все більше. Ми вже бачимо більш тонкі робочі місця в усіх секторах, або через спеціально сфокусовані ролі, такі як менеджери зі сталого розвитку, або через підвищення кваліфікації та перекваліфікацію існуючих працівників у більш стійких практиках; наприклад, навчання портфельних менеджерів більш стійким варіантам інвестування. Міжнародна організація праці заявила, що якби лише Велика Британія досягла своїх амбіційних цілей щодо нульового викиду вуглецю, то це призвело б до створення 18 мільйонів робочих місць у всьому світі, хоча для виконання цих ролей у цій сфері може бракувати навичок.

Підприємства все частіше впроваджують стійкі робочі практики разом із заходами щодо різноманітності та залучення до робочої сили. Підприємства вже розглядають винахідливі способи заохочувати робочу силу до більш стійкої ментальності, одним із яких є пакети пільг, наприклад скасування пільг на автомобілі замість ініціатив громадського транспорту або надбавки на гібридні чи повністю електричні автомобілі, бюджети на енергозберігаючі будинки.

покращення та внутрішні програми винагород для тих, хто розробляє творчі ідеї та рішення, щоб допомогти бізнесу бути більш екологічно чистим.

Більше не просто варіант, глобальне бачення стало бізнес-імперативом. Мати глобальне бачення означає розпізнавати та реагувати на можливості міжнародного бізнесу, усвідомлювати загрози з боку іноземних конкурентів на всіх ринках та ефективно використовувати міжнародні мережі дистрибуції для отримання сировини та переміщення готової продукції до замовника.

Менеджери в США повинні розробити глобальне бачення, якщо вони хочуть визнавати можливості міжнародного бізнесу та реагувати на них, а також залишатися конкурентоспроможними вдома. Часто найжорсткіша внутрішня конкуренція американської фірми походить від іноземних компаній. Більше того, глобальне бачення дає змогу менеджеру зрозуміти, що клієнтські та дистриб'юторські мережі діють у всьому світі, стираючи географічні та політичні бар'єри та роблячи їх все більш невідповідними для прийняття бізнес-рішень. За останні три десятиліття світова торгівля зросла з 200 мільярдів доларів на рік до понад 1,4 трильйона доларів.

Компанії США відіграють важливу роль у цьому зростанні світової торгівлі: 113 компаній зі списку Fortune 500 отримують понад 50 відсотків свого прибутку за межами Сполучених Штатів. Серед цих компаній є впізнавані імена, такі як Apple, Microsoft, Pfizer, Exxon Mobil та General Electric [64].

Starbucks Corp. є одним з найбільш швидкозростаючих світових споживчих брендів і однією з найпомітніших емблем комерційної культури США за кордоном. Із 24 000 загальних магазинів Starbucks майже 66 відсотків складають міжнародні магазини, які приносять значну суму в прибутки компанії, які зросли з 4,1 мільярда доларів у 2003 році до 21,3 мільярда доларів у 2021 році.

Зайдіть у паризький Макдональдс, і ви можете не впізнати, де ви знаходитесь. Тут немає золотих арок, утилітарних стільців і столів та інших пластикових елементів. У ресторанах відкриті цегляні стіни, паркетна підлога та крісла. Деякі французькі McDonald's навіть мають стіни зі штучного мармуру. У більшості

ресторанів є телевізори з безперервним музичним відео. Ви навіть можете замовити еспreso, пиво та бутерброд з куркою на хлібі фокачча. Це не Америка.

Отже, міжнародна конкуренція на внутрішньому ринку колись була відносно рідкісною, але зараз спостерігається майже в кожній галузі. Фактично, американські виробники електронних товарів, фотоапаратів, автомобілів, високоякісного фарфору, тракторів, шкіряних виробів та безлічі інших споживчих і промислових товарів намагаються зберегти свою частку на внутрішньому ринку проти іноземних конкурентів. Наразі Toyota володіє 14% автомобільного ринку США, за нею йдуть Honda з 9% і Nissan з 8%. Тим не менш, світовий ринок створив нові широкі можливості для бізнесу для багатьох американських фірм.

3.2 Перспективні шляхи вдосконалення міжнародного бізнесу в економіці США

Зростання довгострокових процентних ставок в США став основною причиною занепокоєння щодо макрофінансової ситуації в світі. З початку року номінальна прибутковість по еталонним 10-річними паперами Казначейства підвищилася приблизно на 70 базисних пунктів. Почасти це пов'язано з поліпшенням перспектив розвитку економіки США в умовах сильної бюджетної підтримки і підвищення темпів відновлення від кризи COVID-19. Таким чином, зростання було очікуваним. Однак інші фактори, наприклад, побоювання інвесторів з приводу стану державних фінансів і невизначеність щодо перспектив розвитку економічної і політичної ситуації, також, можливо, грають свою роль і частково пояснюють швидке підвищення ставок на початку 2022 року.

Оскільки облігації США є основою для формування цін на інструменти з фіксованим доходом і впливають практично на всі цінні папери в світі, швидке і стійке підвищення прибутковості може призвести до переоцінки ризику і більш широкому посиленню фінансових умов, що викличе хвилювання в країнах з

ринком, що формується і порушить поточне відновлення економіки. У цьому блозі ми розглянемо основні чинники зростання прибутковості по паперах Казначейства США, щоб допомогти розробникам економічної політики і учасникам ринку в оцінці перспектив зміни процентних ставок і супутніх ризиків.

Важливо відзначити, що рівні беззбитковості і реальна прибутковість відображають не тільки поточні очікування ринку щодо інфляції та економічного зростання. Вони також включають компенсацію, яку інвестори вимагають за ризик, пов'язаний з обома елементами. Премія за інфляційний ризик пов'язана з невизначеністю щодо майбутньої інфляції. Реальна дохідність включає в себе компонент реальної премії за ризик, який відображає невизначеність щодо майбутньої траєкторії процентних ставок і перспектив розвитку економіки. Сума цих двох компонентів, спільно іменованих надбавкою за довгостроковість, являє собою компенсацію, очікувану інвесторами за прийняття процентного ризику, пов'язаного з цінними паперами Казначейства [71].

Крім того, 10-річну прибутковість доцільно розкласти на два різних часових горизонту, оскільки в короткостроковій і довгостроковій перспективі можуть діяти різні фактори: 5-річна прибутковість і, як кажуть на ринку, «5-річна прибутковість через п'ять років», що охоплює другу половину 10-річного терміну погашення облігації.

Недавнє збільшення 5-річної прибутковості було викликано різким підвищенням рівня беззбитковості інфляції в короткостроковій перспективі. Це супроводжувалося зростанням цін на біржові товари в зв'язку з активізацією відновлення світової економіки, а також знову озвученим наміром Федеральної резервної системи підтримувати адаптивний курс грошово-кредитної політики для досягнення своїх цілей повної зайнятості і стабільності цін.

Збільшення «5-річної прибутковості через п'ять років», навпаки, в першу чергу пов'язано з різким підвищенням реальної прибутковості, що вказує на поліпшення перспектив економічного зростання, при цьому видається, що рівень беззбитковості інфляції міцно закріплений в довгостроковій перспективі.

З урахуванням усього вищесказаного підвищення рівня беззбитковості інфляції в 5-річній перспективі відображає зростання як очікуваної інфляції, так і премії за інфляційний ризик. Разом з тим різке зростання реальної прибутковості в більш довгостроковій перспективі в першу чергу пов'язаний з підвищенням реальної премії за ризик. Це вказує на зростання невизначеності щодо економічних та бюджетних перспектив, а також прогнозів покупки активів центральним банком, крім більш довгострокових чинників, наприклад, демографії та продуктивності [34,с. 75].

Грошово-кредитна політика залишається вкрай м'якої, і в найближчі роки реальна прибутковість, як очікується, буде різко негативною. Практично нульова директивна ставка «овернайт» в поєднанні з заявою Федеральної резервної системи про те, що вона протягом певного часу буде допускати помірне перевищення інфляцією цільових показників, забезпечує суттєве грошово-кредитне стимулювання економіки, оскільки інвестори не очікують підвищення директивної ставки протягом по пари років. Вивірені і чітко представлені повідомлення про очікувану майбутньої траєкторії короткострокових процентних ставок формують криву прибутковості в короткостроковому сегменті ринку.

Однак на довгостроковий сегмент кривої прибутковості істотний вплив також надають покупки активів. По суті, покупки активів як основний інструмент нетрадиційної грошово-кредитної політики в США діють за рахунок скорочення надбавок за довгостроковість, підтримуючи ціни на ризикові активи і пом'якшуючи ширші фінансові умови. Таким чином, зростання реальних премій за ризик на горизонті 5-річної прибутковості через 5-років може розглядатися як переоцінка перспектив покупок активів і пов'язаних з ними ризиків з урахуванням очікуваного збільшення пропозиції паперів Казначейства в зв'язку з реалізацією заходів бюджетної підтримки в США [68].

Вказівки щодо майбутнього курсу грошово-кредитної політики зіграли ключову роль під час пандемії. Думка інвесторів формують два аспекти вказівок щодо направлення політики: динаміка директивних ставок і стратегія щодо придбання активів. Хоча динаміка короткострокових процентних ставок на даний

момент видається цілком зрозумілою, щодо перспектив придбання активів думки учасників ринку широко різняться. У зв'язку з цим вкрай важливо, щоб у міру наближення початку процесу нормалізації політики Федеральна резервна система надала точну і чітко сформульовану інформацію про динаміку майбутніх покупок активів з метою уникнення непотрібної волатильності на фінансових ринках.

Поступове підвищення більш довгострокових ставок в США (внаслідок очікуваного впевненого відновлення економіки США) є нормальним явищем і має сприйматися позитивно. Воно також допоможе обмежити ненавмисні наслідки безпрецедентних заходів підтримки, прийнятих у зв'язку з пандемією, наприклад, завищення цін активів і зростання фінансових чинників вразливості [71].

У базовому прогнозі МВФ очікує збереження м'яких фінансових умов, навіть при подальшому підвищенні ставок в США. Проте як і раніше існує ризик посилення світової фінансової кон'юнктури. З огляду на несинхронно і різношвидкісної характер відновлення світової економіки, швидкі і різкі підвищення ставок в США можуть привести до значних вторинних ефектів в світі, що обернеться посиленням фінансових умов для країн з ринком, що формується і порушенням процесу відновлення економіки цих країн.

Сила економіки США продовжує залежати від конкурентоспроможних секторів виробництва та послуг, а також від живого відкритого глобального ринку. Зростання на ключових зовнішніх ринках сприятиме відновленню світової економіки. Більше мільярда нових споживачів у всьому світі увійдуть до середнього класу протягом наступних 15 років, а їхня купівельна спроможність збільшить споживання товарів і послуг у всьому світі [25, с. 315].

У міру зростання економіки по всьому світу деякі іноземні уряди розробляють політику, яка створює бар'єри для американських компаній на цих ринках. Ці торгові бар'єри та інші торгові практики коштують американським компаніям мільярди доларів втраченого доходу. Торговельні бар'єри призводять не тільки до фінансових втрат, але й обмежують можливості американських компаній розширювати виробництво, наймати додаткових працівників або шукати інвестиційні можливості. Дослідження показують, що відкритість торгівлі додала

економіці США від 800 до 1,4 трильйона доларів з часів Другої світової війни, що становить від 7 до 13 тисяч доларів на кожне домогосподарство США. Усунення решти торгових бар'єрів може призвести до додаткових

Від 400 до 1,3 трильйона доларів на рік, або ще приблизно від 4 до 12 тисяч доларів на кожну домогосподарство в США. Департамент розгорне свою політику та інструменти просування, щоб допомогти американським фірмам конкурувати за нові можливості в усьому світі. Поновлення уваги до глобальної конкурентоспроможності допоможе зміцнити довгострокове здоров'я промисловості США та стимулюватиме створення робочих місць у країні.

Департамент також використовуватиме свій досвід щодо просування експорту та галузевих і економічних питань для проведення цілісного аналізу торговельних проблем і потреб США, надання рекомендацій та вжиття заходів.

На багатьох ринках у всьому світі більшість американських компаній не мають прямого доступу до іноземних державних регуляторів чи органів, які приймають рішення. Офіційні міжурядові механізми, такі як Об'єднана комісія США та Китаю з торгівлі та торгівлі, дають змогу регулярним обмінам піднімати та вирішувати системні питання торгівлі та інвестицій. Інші діалоги, які залучають приватний сектор, такі як Форум СЕО США – Бразилія, дають американським компаніям можливість безпосередньо взаємодіяти з ключовими іноземними урядовцями, з якими вони зазвичай не мають доступу. Крім того, світова конкуренція за великі державні контракти є жорсткою, оскільки багато з цих контрактів призводять до мільярдів доларів продажів [61]. Президент Обама визнав важливість таких контрактів і створив Міжвідомчу робочу групу з комерційної адвокатури на чолі з міністром торгівлі, щоб спрямувати всі ресурси уряду США на отримання більшої кількості державних контрактів за кордоном. ІТА керує всіма зусиллями уряду США з адвокації, координуючи ресурси та повноваження уряду США, щоб вирівняти умови для бізнес-інтересів США, які змагаються за конкретні міжнародні державні контракти (як цивільні, так і оборонні).

Бар'єри включають неналежний захист прав інтелектуальної власності; дискримінаційні, свавільні чи інші несправедливі правила та стандарти; відсутність

прозорості; вимоги до локалізації; і корупція. ІТА, USPTO та NTIA, працюючи разом з іншими урядовими установами США, включаючи офіс торгового представника США, вживатимуть заходів для усунення торгових бар'єрів, захищаючи при цьому інтереси регулюючого законодавства США, особливо ті, які мають вплив на всю галузь чи ринок. Посилене співробітництво між патентними та торговими відомствами Європи, Японії, Кореї та Сполучених Штатів дозволить захистити права інтелектуальної власності США за кордоном. ІТА та USPTO також продовжуватимуть обмінюватися найкращими практиками та надавати технічну допомогу іноземним урядам та організаціям для покращення передбачуваності та прозорості на зовнішньому ринку [66].

Зростаюча інтеграція економіки також зумовлена портфельними інвестиціями (або непрямыми інвестиціями) у зарубіжні країни та грошовими потоками на міжнародних фінансових ринках. Портфельні інвестиції відносяться до інвестицій у зарубіжні країни, які можуть бути зняті в найкоротші терміни, такі як інвестиції в іноземні акції та облігації.

На міжнародних фінансових ринках кордони між країнами зникли для всіх практичних цілей. Величезні суми грошей, що торгуються щодня, взяли він власне життя. Коли почалася торгівля іноземною валютою, вона полягала як доповнення до міжнародної торгової угоди з товарами та послугами – банками та фірмами, купірували та продавали валютами, щоб завершити експортну або імпорتنу угоду або хеджувати схильність до коливань обмінних курсів у валютах, що становлять інтерес до торгової угоди.

Проте на сучасних міжнародних фінансових ринках трейдери зазвичай торгують валютами без базової торгової угоди. Вони торгують на рахунках банків та фінансових установ, в яких вони працюють, в основному на основі щоденних новин про рівні інфляції, відсоткові ставки, політичні події, рух на фондовому ринку та облігаціях, постачання та попит на сировинні товари і так далі. Щотижневий обсяг міжнародної торгівлі валютами перевищує річну вартість торгівлі товарами та послугами. Ефект цієї тенденції полягає в тому, що всі країни з частково конвертованими валютами схильні до коливань на валютних ринках.

Зростання вартості місцевої валюти через ці щоденні потоки по відношенню до інших валют робить експорт дорожчим (принаймні в короткостроковій перспективі) і може збільшити торговий дефіцит або скоротити позитивне сальдо торговельного балансу. Зростання вартості валюти також стримуватиме іноземні інвестиції в країну та стимулюватиме відтік інвестицій. Це також може сприяти зниженню процентних ставок у країні, якщо центральний банк цієї країни хоче зберегти обмінний курс валюти, а зниження процентної ставки стимулюватиме місцеві інвестиції [55, с. 14].

Незважаючи на свої економічні розміри, Сполучені Штати, як і раніше, відносно ізольовані від глобальної економіки, ніж інші країни. Більшість того, що американці споживають, виробляється у Сполучених Штатах, що передбачає, що відсутність ланцюгової реакції з-за кордону Сполучені Штати відносно більш ізольовані від зовнішніх потрясінь, ніж, скажімо, Німеччина та Китай.

Проте домінуючою рисою світової економіки є швидке зміна щодо стану економічного виробництва різних країн. Європи стала подвійним двигуном світової економіки, зумовленим, серед іншого, зростанням торгівлі та інвестицій у результаті дерегулювання, вдосконалення технологій і трансатлантичних злиття. Очевидно, що десятиліття – це довгий час у світовій економіці, що постійно змінюється; і справді, жодна країна не підтримувала свої економічні показники безперервно. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) – це інвестиції однієї компанії в іншу, розташовану в іншій країні. Горизонтальні, вертикальні та конгломератні – це типи ПІІ [63].

Горизонтальний створює той самий тип бізнесу в іншій країні, тоді як вертикаль пов'язаний, але відрізняється, а конгломерат є непов'язаним діловим підприємством. Прямі іноземні інвестиції зазвичай здійснюються у відкриті економіки, які пропонують кваліфіковану робочу силу та перспективи зростання вище середнього для інвестора, на відміну від жорстко регульованих економік. Прямі іноземні інвестиції часто включають більше, ніж просто капітальні інвестиції. Він також може включати положення про управління або технології. Ключова особливість прямих іноземних інвестицій у тому, що вони встановлюють

чи ефективний контроль, чи, по крайнього заходу, значний вплив прийняття рішень іноземним бізнесом.

Бюро економічного аналізу (БЕА), яке відстежує витрати прямих іноземних інвесторів на американський бізнес, повідомило про загальний обсяг ППІ в американський бізнес у розмірі 4,46 трильйона доларів США на кінець 2019 року. Виробництво являло собою топ-галузь, з трохи більше 40% ППІ у 2019 році [5, с. 123]. Країни покладаються на те, що США використовують свої виробничі можливості, де приносять велику користь своїй економіці при використанні. Прямі іноземні інвестиції можуть здійснюватися різними способами, включаючи відкриття дочірньої або асоційованої компанії в іноземній державі, придбання контрольного пакета акцій у існуючій іноземній компанії або шляхом злиття або спільного підприємства з іноземною компанією.

Поріг для прямих іноземних інвестицій, який встановлює контрольний пакет акцій відповідно до керівних принципів, встановлених Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), становить не менше 10% частки власності в іноземній компанії. Однак це визначення є гнучким, оскільки є випадки, коли ефективний контрольний пакет акцій фірми може бути встановлений менш ніж з 10% акцій компанії [64].

Прямі іноземні інвестиції зазвичай класифікуються як горизонтальні, вертикальні чи конгломератні. Горизонтальні прямі інвестиції відносяться до інвестора, який встановлює той же тип бізнес-операції в іноземній державі, що і в своїй рідній країні, наприклад, постачальник стільникового зв'язку, що базується у Сполучених Штатах, відкриває магазини у Китаї. Вертикальні інвестиції - це інвестиції, у яких в іноземній державі створюється або купується не пов'язана з нею видів діяльності, від основного бізнесу інвестора, наприклад, коли виробнича компанія набуває частку в іноземній компанії, яка постачає деталі чи сировину, необхідні для виробництва своєї продукції.

Внесок американських транснаціональних компаній в американську економіку все частіше ставлять під сумнів. Критики стверджують, що ці компанії «покинули» Сполучені Штати, і ця політика повинна змінити їх внутрішні та

міжнародні операції. Цей звіт демонструє, що багатонаціональні компанії США – це, перш за все, американські компанії. Вони виконують значну частку діяльності, що сприяє підвищенню продуктивності в Америці – капітальні інвестиції, дослідження та розробки, а також торгівля – що призводить до створення робочих місць і високої винагороди. Центральна роль американських транснаціональних компаній у підтримці економічного зростання та створення робочих місць у США навіть є більш важливим сьогодні, оскільки Сполучені Штати прагнуть подолати виклики, які створює нинішнє економічне середовище. Сильні транснаціональні компанії США, які здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках, матимуть кращі позиції, щоб допомогти вивести Америку з рецесії [69].

Світові операції американських транснаціональних компаній у великій мірі зосереджені в Америці в їхніх американських батьківських структурах, а не за кордоном у їхніх іноземних філіях. Ідея про те, що американські транснаціональні компанії якимось чином «покинули» Сполучені Штати, не підтверджується фактами. Вони зберігають велику присутність в Америці, як щодо загальної економіки США, так і щодо розміру своїх іноземних філій.

Міжнародне залучення стимулює загальну силу транснаціональних компаній США. Хоча Сполучені Штати все ще залишаються найбільшим у світі ринком окремої країни, у минулому поколінні це був ринок, який повільно зростав порівняно з більшою частиною світу. Навіть із сьогоднішньою світовою рецесією це означає, що загальна сила транснаціональних компаній США все більше пов'язана з їх успіхом як в Америці, так і за кордоном. Це також означає, що внутрішні та зовнішні операції американських транснаціональних компаній все частіше розглядаються як не пов'язані між собою.

Американські транснаціональні компанії повинні приймати стратегічні рішення щодо інвестування та зайнятості з дійсно глобальної точки зору, маючи зв'язки в усіх місцях та з динамічними змінами успішних стратегій як між компаніями в певний момент часу, так і всередині компаній протягом певного часу.

Діяльність іноземних філій, як правило, доповнює, а не замінює ключові види діяльності батьків у Сполучених Штатах, такі як працевлаштування, винагорода

працівникам та капітальні інвестиції. Для глобальної залучення американських транснаціональних компаній потрібно налагодити операції за кордоном, а також розширити та інтегрувати цю закордонну діяльність зі своїми американськими батьками. Ідея про те, що глобальна експансія має тенденцію «витратувати» операції в США, є неправильною. Швидше, масштаби та масштаби батьківської діяльності в США все більше залежать від успішної співпраці за кордоном. Розширення з боку батьків у США та їхніх філій сприяє підвищенню продуктивності та середнього рівня життя всіх американців.

Американські материнські компанії здійснюють значну частку діяльності з підвищення продуктивності в Америці, що призводить до високої середньої компенсації американським працівникам. Виробництво: на материнські компанії припадало 24,9% усієї продукції приватного сектора (виміряно у валовому внутрішньому продукті) – понад 2,5 трильйона доларів. Капітальні інвестиції: материнські компанії придбали 442,6 мільярдів доларів у нові основні засоби – 31,3% від усіх капітальних інвестицій приватного сектора [63].

Експорт: материнські компанії експортували 495,1 мільярда доларів США товарів до решти світу. Це становило майже половину – 48,0% – від загального обсягу продукції США. Для відкриття нових продуктів і процесів материнські компанії виконали дослідження та розробки на суму 187,8 мільярдів доларів США. Це становило 75,8% від загального обсягу досліджень і розробок, проведених усіма компаніями США. Усі ці заходи, що підвищують продуктивність, сприяють підвищенню середньої зарплати мільйонів працівників транснаціональних корпорацій США [63].

У материнських компаніях працювало понад 21,7 мільйона американських працівників, що становило 19,1% від загальної кількості зайнятих у приватному секторі. Загальна винагорода в американських материнських компаніях становила понад 1,36 трильйона доларів – у середньому на одного працівника – 62 784 доларів США. Це середнє значення становило 12 163 доларів США – на 24,0 % – більше, ніж середнє значення для решти приватного сектору, яке становить 50 621 доларів США. Батьки в США придбали загалом 5,76 трильйона доларів проміжних

матеріалів. З цієї суми 89,1% – 5,14 трильйона доларів – було куплено в інших компаній у Сполучених Штатах. Світові операції американських транснаціональних компаній у великій мірі зосереджені в Америці в їхніх американських батьківських структурах, а не за кордоном у їхніх іноземних філіях [64].

Зайнятість: на материнські компанії припадає 69,6% світової зайнятості мультинаціональних компаній США – 21,7 мільйонів батьківських працівників проти 9,5 мільйонів у філій. Це означає майже 2,3 співробітника в США на кожного співробітника філії.

Виробництво: на материнські компанії припадає 71,6% світового виробництва (з точки зору доданої вартості) транснаціональних компаній США – понад 2,5 трильйона доларів проти приблизно 1,0 трильйона доларів. Капітальні інвестиції: материнські компанії здійснюють 74,3% світових капіталовкладень транснаціональних компаній США – 442,6 мільярдів доларів проти лише 153,2 мільярдів доларів. На кожен 1 долар капіталу в афілійованій компанії батьки інвестували в США 2,89 долара [71].

Дослідження та розробки: материнські компанії виконують 86,8% світових досліджень і розробок транснаціональними корпораціями США: 187,8 мільярдів доларів проти лише 28,5 мільярдів доларів США, або 6,59 доларів США на відкриття батьківських знань на кожен 1 долар філій. Іноземні філії розташовані переважно в країнах з високим рівнем доходу, які багато в чому мають економічні структури, подібні до Сполучених Штатів, а не в країнах з низьким рівнем доходу.

На дочірні компанії в країнах з високим рівнем доходу припадало 79% загальної продукції філій – і аналогічні 90% продукції всіх новостворених або придбаних філій.

Основне послання цієї доповіді полягає в тому, що транснаціональні компанії США зміцнюють американську економіку завдяки поєднанню своєї внутрішньої діяльності та міжнародної участі. Сильні транснаціональні компанії США, які здатні ефективно конкурувати на зовнішніх ринках, матимуть кращі позиції, щоб

допомогти вивести Америку з рецесії. здоров'я, життєздатність і конкурентоспроможність їх діяльності в усьому світі.

Сила американської економіки обумовлена продуктивністю та конкурентоспроможністю компаній, що працюють в Америці. Інноваційні та ефективні компанії в Сполучених Штатах, які прибутково створюють товари та послуги, у повному партнерстві зі своїми працівниками та їхніми громадами, є основою глобально конкурентоспроможної економіки США, яка може забезпечити зростання продуктивності та підвищення рівня життя. Американські транснаціональні компанії підвищують американську економіку своїми капіталовкладеннями, своїми дослідженнями та розвиток, а також підтримка добре оплачуваних американських робочих місць.

Американські транснаціональні компанії – це, насамперед, американські компанії. Як група американські транснаціональні корпорації виконують значну частку діяльності з підвищення продуктивності в Америці, що призводить до високої середньої компенсації американським працівникам. І всесвітні операції американських транснаціональних корпорацій зосереджені в Америці у їхніх американських батьківських структурах, а не за кордоном у їхніх закордонних філіях. Ідея про те, що транснаціональні компанії США якимось чином «покинули» Сполучені Штати, не підтверджується фактами. Вони зберігають велику присутність у Америці, як щодо загальної економіки США, так і відносно розміру їхніх іноземних філій [70].

Міжнародне залучення стимулює загальну силу транснаціональних компаній США. Хоча Сполучені Штати все ще залишаються найбільшим у світі ринком окремої країни, в минулому поколінні це був ринок, який повільно зростав порівняно з більшою частиною світу. Навіть із сьогодишньою світовою рецесією це означає, що загальна сила транснаціональних компаній США все більше пов'язана з їх успіхом як в Америці, так і за кордоном. Це також означає, що внутрішні та зовнішні операції американських транснаціональних компаній все частіше розглядаються як не пов'язані між собою.

Діяльність іноземних філій, як правило, доповнює, а не замінює ключові види діяльності батьків у Сполучених Штатах, такі як працевлаштування, винагорода працівникам та капітальні інвестиції. Для глобальної залучення американських транснаціональних компаній потрібно налагодити операції за кордоном, а також розширити та інтегрувати цю закордонну діяльність зі своїми американськими батьками. Ідея про те, що глобальна експансія має тенденцію «витратувати» операції в США, є неправильною. Швидше, масштаби та масштаби батьківської діяльності в США все більше залежать від успішної співпраці за кордоном. Розширення з боку батьків у США та їхніх філій сприяє підвищенню продуктивності та середнього рівня життя всіх американців.

У багатьох галузях і країнах є безліч доказів того, що центральною рушійною силою є конкуренція. Компанії, які схильні до високої інтенсивності конкуренції – не лише на своїх ринках продукції, а й на ринках праці та капіталу – як правило, більш продуктивні. Також добре відомо, що сили міжнародної конкуренції – через торгівлю та інвестиції – найбільше сприяють зростанню продуктивності. Це пов'язано з тим, що глобальні компанії самі прагнуть створювати та використовувати найбільш ефективні та інноваційні методи та організації у світі. Компанії, які експортують або, тим більше, є багатонаціональними, як правило, мають вищу продуктивність, ніж їхні суто вітчизняні колеги.

Іноземне підприємство – це іноземна «філія», над якою американська материнська компанія, як передбачається, володіє та здійснює певний рівень управлінського контролю. 10% акцій визначається широко: це володіння або контроль, прямо чи опосередковано, однією особою з США 10% або більше голосуючих цінних паперів зареєстрованого іноземного бізнесу підприємство або еквівалентна частка в некорпоративному бізнес-підприємстві [63]. Усі дані в цьому звіті не враховують банки. БЕА збирає та поширює дуже мало інформації про філії основним напрямком діяльності якого є банківська справа. Це пов'язано з тим, що банківські дочірні компанії вже розкривають значну інформацію іншим державним установам, таким як Федеральна резервна система. Крім того, дані в цьому звіті охоплюють іноземні філії, які перебувають у більшості, а не всі іноземні філії,

тобто ці філії, на 50% або більше яких належать материнські компанії США. Це пов'язано з тим, що ВЕА збирає та поширює набагато менше інформації про філії, що належать меншості, над якими американські батьки мають більш неоднозначний рівень контролю. Тим не менш, філії, які перебувають у більшості компаній, становлять переважну більшість загальної діяльності філій: у 2021 році 86,9% від загальної кількості зайнятих і 87,2% від загального обсягу продажів. І ця частка, що перебуває у більшості, останнім часом зростає: наприклад, частка зайнятих у 1999 році становила лише 84%. Усі загальнодоступні дані ВЕА про транснаціональні компанії США зведені, щоб уникнути ідентифікації окремих компаній: за основними галузями діяльності; за країною-партнером; або за різними комбінаціями цих критеріїв. Нарешті, зверніть увагу на те, що на момент написання статті 2006 рік є останнім роком, за який дані ВЕА є загальнодоступними (де дані наводяться за кінець року або середній рік, де рік є фінансовим роком, що закінчується в цьому календарному році).

Отже, конгломератний тип прямих іноземних інвестицій – це тип, коли компанія або фізична особа робить іноземні інвестиції в бізнес, який не пов'язаний з її бізнесом у своїй рідній країні. Оскільки цей вид інвестицій передбачає вихід у галузь, в якій інвестор не має досвіду, він часто набуває форми спільного підприємства з іноземною компанією, яка вже діє у галузі. Приклади прямих іноземних інвестицій включають злиття, поглинання, роздрібну торгівлю, послуги, логістику та виробництво, серед іншого. Прямі іноземні інвестиції та регулюючі їх закони можуть мати вирішальне значення для стратегії зростання підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Досліджено сутність міжнародного бізнесу в економіці. Міжнародний бізнес відноситься до торгівлі товарами, послугами, технологіями, капіталом та/або знаннями через національні кордони та в глобальному чи транснаціональному масштабі. Він включає транскордонні операції з товарами та послугами між двома або більше країнами. Операції з економічними ресурсами включають капітал, навички та людей з метою міжнародного виробництва фізичних товарів і послуг, таких як фінанси, банківська справа, страхування та будівництво. Міжнародний бізнес також відомий як глобалізація.

Визначено особливості впливу міжнародного бізнесу на економіку. Міжнародний бізнес має дуже високу ефективність організації. Це тому, що без ефективності вони не можуть протистояти конкуренції на міжнародному ринку. Таким чином вони використовують всі сучасні методи управління для підвищення своєї ефективності. Вони наймають найкваліфікованіших і найдосвідченіших співробітників та менеджерів. Ці люди регулярно проходять навчання. Вони дуже мотивовані дуже високими зарплатами та іншими перевагами, такими як міжнародні перекази, просування по службі тощо. Усе це призводить до високої організаційної ефективності, тобто до низьких витрат та високої віддачі.

Обґрунтовано передумови та сучасні тенденції розвитку форм міжнародного бізнесу. Стратегія зовнішньої політики розробляється і реалізується як загалом по країні, так і по регіонах країни та, відповідно, – щодо окремих країн та регіонів. Особлива значущість на рівні регіонів у сучасних умовах має формування взаємовигідних партнерських відносин у рамках прикордонної торгівлі на основі чинного міжнародного права і формованого в країні правового поля. Концепція зовнішньої політики також включає тактику її проведення, тобто сукупність методів та засобів для досягнення цілей та збереження одержуваних результатів.

Зовнішня політика нерозривно пов'язана із внутрішньою політикою країни, атакож є логічним продовженням та розвитком другої за межами національної державного кордону. Проте при усьому різноманітті й значущості завдань основним завданням зовнішньої політики, незалежно від сформованої державної моделі господарювання, є формування сприятливого середовища для розвитку відтворювального процесу у країні.

Проведено аналіз економічних показників розвитку США у сучасних умовах. США – абсолютний світовий лідер у сфері виробництва літаків (40% світового ринку). Такі американські компанії, як Boeing, Cessna (Textron), Lockheed Martin і General Dynamics, виробляють БІЛЬШЕ шість цивільних і військових літаків світу на заводах по всій території Сполучених Штатів. Серед 15-ти лідерів у США переважають компанії, що працюють в галузі роздрібної торгівлі, охорони здоров'я, електроніки, телекомунікацій і технологій, нафтогазової, автомобільної промисловості та фармацевтики. До компаній, які забезпечують роботою найбільшу кількість населення США, також належать ті, що працюють у сфері фінансових послуг, інвестування, програмного забезпечення, ІТ-послуг, онлайн-ри-тейлу та обчислень. ВВП США протягом останніх п'яти років зріс на 3208,4 млрд дол. США. Найбільше зростання показника відбулося із 2020 р. по 2021 р. – на 1094,83 млрд дол. США. Варто відзначити, що найбільшу кількість прямих іноземних інвестицій від США отримують Нідерланди – 860,53 млрд дол. США, на другому місці опинилася Велика Британія – 851,41 млрд дол. США, третє місце посідає Люксембург, який отримує обсяг інвестицій із США в розмірі 766,1 млрд дол. США.

Оцінено ефективність розвитку міжнародного бізнесу в економіці США. Широкий розвиток у США одержав франчайзинг – форма пільгового партнерства великих підприємств із малими. Головна мета франчайзингу – широко використовувати фінансові, матеріальні, інформаційні ресурси для розвитку малого бізнесу. У США, незважаючи на поширення ідеї максимізації свободи економічної діяльності, роль держави в регулюванні підприємницької діяльності є вагомою, хоча і неоднозначною. Взаємовідносини між нею та підприємницьким

сектором мають «хвилеподібну» тенденцію, від регулювання підприємницької діяльності до її дерегулювання (тобто зменшення державного впливу на підприємницьку діяльність), що було розповсюджено в кінці 60-х та набуло поширення у 70 – 80-х роках. Більшість американських вчених зазначають, що на сучасному етапі відносини міжнародного бізнесу і держави є антагоністичними, а партнерство між ними вважають неможливим і шкідливим для суспільства.

Виявлено проблеми в сфері міжнародного бізнесу в економіці США. США мають у своєму розпорядженні одне з найбільш високоефективних господарств у світі. Відмінною рисою їхньої економіки є орієнтація на НТП та передову техніку. Вона лідирує у сфері впровадження результатів НТП у виробництво, в експорті ліцензій на свої відкриття, винаходи та новітні розробки. Все це часто призводить до залежності інших країн від США у галузі науки та техніки. Хоча внутрішній ринок США є одним з найбільш диверсифікованих у світі, у відносному вираженні економіка країни в цілому залишається відносно закритою (внесок імпорту у ВВП у 2021 році становив лише 17%, ще нижчий тільки в Бразилії). Баланс поточних операцій США перебуває у хронічному дефіциті з початку 1980-х років. Як наслідок постійно зростаючого платіжного дисбалансу, економіка США виділяється найвищим номіналом зовнішнього боргу у світі.

Досліджено напрями розвитку міжнародного бізнесу в економіці США. Міжнародний бізнес базується на можливості отримання переваг (економічних чи технологічних) саме із переваг міждержавних ділових операцій, тобто продаж даного товару в іншій країні, або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або спільного надання послуг фірмами двох країн – третій забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони мали б, якби здійснювали аналогічну діяльність як суб'єкти лише національних економік.

Обґрунтовано перспективні шляхи вдосконалення міжнародного бізнесу в економіці. Зростання довгострокових процентних ставок в США став основною причиною занепокоєння щодо макрофінансової ситуації в світі. З початку року номінальна прибутковість по еталонним 10-річними паперами Казначейства підвищилася приблизно на 70 базисних пунктів. Почасти це пов'язано з

поліпшенням перспектив розвитку економіки США в умовах сильної бюджетної підтримки і підвищення темпів відновлення від кризи COVID-19. Таким чином, зростання було очікуваним. Однак інші фактори, наприклад, побоювання інвесторів з приводу стану державних фінансів і невизначеність щодо перспектив розвитку економічної і політичної ситуації, також, можливо, грають свою роль і частково пояснюють швидке підвищення ставок на початку 2022 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні питання діяльності суб'єктів господарювання в умовах пандемії COVID-19 : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Харків, 26 лют. 2021 р.). МВС України, МОЗ України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Нац. фармацевт. ун-т. Харків : ХНУВС, 2021. 348 с.
2. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2013. 256 с.
3. Андрющенко К. А. Вплив державного регулювання на розвиток бізнесу: досвід США. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 13. С. 62-64.
4. Біла І. С. Світовий досвід державного регулювання підприємництва. Проблеми економіки. 2014. № 1 . С. 26-30.
5. Вишняков О. К. Наднаціональність як правовий феномен Наукові праці Національного університету «Одеська юридична академія» 2014, Т.14. С.119-124
6. Войтов С. Еволюція митно-тарифного регулювання в контексті розвитку світової цивілізації. ВІСНИК КНТЕУ. 2013. № 2. С. 70-84.
7. Возний М. І. Інвестиційна експансія провідних країн світу у ХХІ столітті. Бізнес Інформ. 2015. № 7. С. 42–47.
8. Георгіаді Н. Г., Князь С. В. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: підруч. Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2011. 196 с.
9. Голіков А. П. Економіка зарубіжних країн: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2008. 408 с.
10. Гуріна Г. С., Луцький М. Г., Мостенська Т. Л., Новак В. О. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. К.: Сузір'я, 2009. 425 с.
11. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент. К. : Центр учбової літератури, 2012. 568 с.
12. Деренько О. А. Міжнародний досвід державного регулювання та підтримки малого підприємництва. Бізнес Інформ. 2012. № 5. С. 95-97.
13. Деркач Т. Компаративний аналіз фінансових систем Канади і США. Світ фінансів. 2020. № 1 (62). С. 107-117.

14. Долбнєва Д. В. Вплив COVID-19 на економіку країн світу. Проблеми економіки. 2020. № 1 (43). С. 20-26.
15. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 172 с.
16. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Зовнішньоекономічна діяльність : термінол. слов. К. : Кондор, 2017. 168 с.
17. Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. Міжнародна економіка : навч. посібник. К. : Центр учб. літ., 2018. 1240 с.
18. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Сіваченко І. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. К. : Центр навчальної літератури, 2016. 792 с.
19. Латчук О. Сутність економічного співробітництва країн світу: теоретичний зріз. О. Латчук. Менеджмент та маркетинг. 2016. № 2. С. 54-62.
20. Лех Г. А. Світовий досвід розвитку підприємств малого бізнесу. Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. 2011. Вип. 21.15. С. 224-229.
21. Литвиненко В. М. Малий бізнес у світовій економіці: монографія; Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин НАН України. К.: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф»; Ніжин, 2004. 178 с.
22. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2017. 396 с.
23. Мельник З. П. Проблеми інтернаціоналізації та формування наднаціонального права: теоретичні питання. Часопис Київського університету права. 2017. № 1. С. 40-45.
24. Мельничук Н. Лідерство США в умовах глобальних трансформацій. Політичний менеджмент. 2013. № 1-2. С. 202-212.
25. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.; за ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона. 3-е вид. К. : Центр учбової літератури, 2019. 560 с.

26. Насадюк Н. Л. Зовнішньоторговельна політика: загальні цілі та актуальні проблеми для України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. Вип. 17. С. 44-49.
27. Осипенко В. Д. Характерні риси економічного співробітництва США. Регіональна економіка. 2019. № 2. С. 9-12.
28. Панченко С. В., Дикань В. Л., Воловельська І. В. Управління бізнесом: підручник. За заг. ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2017. С. 45.
29. Приступа О. О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України. Наукові записки РДГУ. 2018. № 1. С.11-14.
30. Розанов Р. Д. Зовнішньоекономічна діяльність держави. Економічні науки. 2010. № 12. С 25-31.
31. Рут Р. Міжнародна торгівля та інвестиції. К. : Основи, 2008. 743 с.
32. Світова економіка : підручник; А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. С. Рогач та ін. К. : Либідь, 2007. 640 с.
33. Світова економіка: підручник; за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 268 с.
34. Сідоров М. В. Особливості функціонування економіки Канади на сучасному етапі її розвитку. Вісник Харківського Національного Університету ім. В. Н. Каразіна. 2016. Випуск 5. С. 74-78.
35. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колектив. моногр.; за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. 316 с.
- 36.Тюріна Н. М., Карвацка Н. С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посібник. Т. 98. К. : Центр учбової літератури, 2013. 408 с.
37. Філіпенко А. С. Сучасні теоретичні підходи в дослідженні світового господарства і міжнародних економічних відносин. Актуальні проблеми міжнародних відносин. Випуск 121 (частина II). 2014. С. 11-15.
38. Шершун А. І. Особливості розвитку міжнародного економічного співробітництва країн у ХІХ-ХХ ст. Молодий вчений. 2013. № 7. С. 9-14.

39. Шнурова І. Міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі розвитку. Міжнародний менеджмент, 2017. № 4. С. 23-28.

40. Agreement between the Fédération of the Québec Chambers of Commerce and the Plattsburgh-North Country Chamber of Commerce. URL: <http://www.aims.ca/site/media/aims/AtlanticaQuebec.pdf>.

41. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf.

42. Bliss M. Right Honourable Men: The Descent of Canadian Politics from Macdonald to Mulroney. Toronto: Harper Collins, 2014. 586 p.

43. Borgogno O. Why is the Canadian banking system more resilient than the U.S. system? A lesson for European competition policy. URL : <https://www.rivisteweb.it/doi/10.4478/87394>

44. Borgogno O. World Bank policy research. Working Paper. № 8957. URL : https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3251770

45. Didenko A., Buckley Ross P. The evolution of currency: from cash to cryptos to sovereign digital currencies. URL: https://www.researchgate.net/profile/Ross_Buckley/publication/328091255

46. Doing Business. URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/doingbusiness>.

47. Food and agriculture organization of the UNs statistics division. URL: <http://faostat3.fao.org/download/Q/QD/E>

48. Global Innovation Index rankings. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

49. IMF Data International Financial Statistics. URL: <https://data.imf.org/?sk=4C514D48-B6BA49ED-8AB9-52B0C1A0179B&sId=1409151240976>

50. Yakubovskiy S., Kyrychenko M. Role of blockchain technology in the development of global information technology and fintech markets in the conditions of globalization. Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. 2018. Вип. 15. С. 126–132.

51. Yakubovskiy S., Rodionova T., Derkach T. Impact of foreign investment income on external positions of emerging markets economies. *Journal Transition Studies Review*. 2019. Vol. 26, No 1. Pp. 81–91.

52. Key world energy statistics. International Energy Agency. URL: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/KeyWorld2016.pdf>

53. Lomachynska I., Yakubovskiy S., Plets I. Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4, Iss. 5. Pp. 167–174.

54. High Speed Rail NY Statement of Regional Impact. URL: <http://www.slideshare.net/CharlesLattuca1/high-speed-rail-ny-statement-of-regional-impact>

55. Hriaznova V. V. North American insurance markets: features and experience for Ukraine. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2019. Т. 24, вип. 1 (74). С. 12–17.

56. Makarov I., Schoar A. Trading and arbitrage in cryptocurrency markets. 2018. URL : <http://www.lse.ac.uk/fmg/assets/documents/papers/discussion-papers/DP782.pdf>

57. Nazarova R. The State Budget is the leading link of the financial system of the state. *Annals of Spiru Haret University*. 2017. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/the-state-budget-is-the-leading-link-of-the-financial-system-of-the-state/viewer>

58. OECD Statistics database URL: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=60702>

59. OECD: Health expenditure and financing. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA>

60. Offices abroad. Ministry of International Relations, La Francophonie and External Trade of Quebec. URL: <http://www.mrifce.gouv.qc.ca/en/ministere/representation-etranger>

61. Pierre-Olivier Gourinchas, H´el`ene Rey, Maxime Sauzet. The international monetary and financial system. Dimitropoulos Georgios. Oxford University Press. 2019. URL: <http://www.helenerey.eu/Content/Documents/GRS ARE v17 WP version.pdf>

62. Poonam Puri. Legal origins, investor protection and Canada. CLPE Research Paper. 2014. № 3. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1556986

63. Prudzienica Maja. Podejcie procesowe w zarzadzaniu biznesem. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wroclawie, Wroclaw 2009. URL: <http://traugutt.net/lo/matura/bibliografia.php>

64. Quebec Delegate General to New York André. URL: www.international.gouv.qc.ca/en/. /11523/

65. Quebec-New York relationship crucial. Press-Republican. URL: http://pressrepublican.com/0100_news/x1525015811/Quebec-New-York-relationship- crucial

66. Relations internationales Francophonie et Commerce extérieur. URL: <http://www.mrfce.gouv.qc.ca/en/ministere/representation-etranger/amerique-du- nord/new-york>

67. The Global Competitiveness Index 2020–2021. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2021/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2021.pdf>.

68. Trade Corridors Québec New York Corridor. URL: http://www.corridors.ca/quebec_newyork_corridor.php?lang=en

69. Two Nation Vacation: Connect with Nature and History. URL: <http://www.two-nation-vacation.com>

70. WSBI. ESBG. Financial systems in Europe and in the U.S.: Structural differences where banks remain the main source of finance for companies. Mua Kelly. 2019. URL: <https://www.wsbi-esbg.org/SiteCollectionDocuments/Financial%20systems%20in%20Europe%20and%20in%20the%20US.FINAL.pdf>

71. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: https://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2018/wir18_fs_ca_en.pdf

ДОДАТОК А

Огляд зарубіжної літератури

1. Agreement between the Fédération of the Québec Chambers of Commerce and the Plattsburgh-North Country Chamber of Commerce. URL: <http://www.aims.ca/site/media/aims/AtlanticaQuebec.pdf>

This paper seeks to redirect the debate on the past, present and future of international business (IB). It sets out to dispel prevailing myths pertaining to the field's disciplinary roots, its domain and underlying bases of theory and knowledge.

«Globalization» is one of the oldest and most recurrent themes in international business (IB) research. The concept refers to the growth and broadening scope of international economic exchange relationships of any one country with all other countries around the world, as measured by trade and foreign direct investment (FDI) flows, and other types of exchanges (capital, people, technology, ideas, effective institutional practices). Globalization has triggered extensive, ongoing measurement of several parameters at the macro-level, and has stimulated extensive dialogue on drivers, process dynamics, rates of change, and ultimate impacts. Business historians have shown that globalization tendencies, though deeply rooted in the history of various human civilizations, have unfolded through non-linear processes and with drivers and impacts that are still vigorously debated.

2. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf

In recent decades, globalization has sometimes been described as an irreversible process. The latest figures from the World Trade Organization suggest that the interdependency among countries is still rising, despite the 2008 great recession and much «noise» about the demise of globalization. However, globalization processes and their uneven impacts, especially in terms of wealth distribution, have increasingly come under attack. Globalization does generate feelings of discontent, and a variety of «de- globalization» forces have gained at least some momentum around the world. Critics

of globalization typically do the following. They engage in xenophobic attacks on foreign trade and investment partners' (whether countries or firms) comparative economic achievements, even within wealthy regions such as the European Union and North America. They voice heightened concerns about unequal distributive impacts, even though an increase of within-country inequality in the medium run, is arguably preferable to long term poverty. Moreover, increases in inequality in recent decades in developed countries have largely been the outcome of new technology adoption, the weakened power of organized labour and domestic tax policies, but are not the result of globalization. Finally, the critics irrationally equate globalization with both the demise of global public goods – such as the destruction of tropical rainforests or the extinction of particular animal species – and the rise of global public bads, such as the increase in greenhouse gas emissions and its visible environmental effects.

3. Bliss M. Right Honourable Men: The Descent of Canadian Politics from Macdonald to Mulroney. Toronto: Harper Collins, 2014. 586 p.

The fact is that increased internationalization results in net-efficiency benefits. This is the great insight offered by much research in IB, commencing with the late John Dunning's brilliant treatise on the impacts of American investment in the British manufacturing industry (Dunning, 1958; second edition, 2006). Net efficiency-benefits reflect lower resource usage per unit of output, and the international diffusion of better industry practices, ranging from high quality accounting systems to proprietary technologies. Such types of outcomes have been clearly demonstrated in a large number of recent articles published in JIBS. The globalization of information flows has also dramatically increased the worldwide awareness of grand challenges such as climate change impacts and pollution of the oceans.

4. Borgogno O. Why is the Canadian banking system more resilient than the U.S. system? A lesson for European competition policy. URL: <https://www.rivisteweb.it/doi/10.4478/8739>

Unfortunately, in popular narratives, globalization has been associated with a new geography of discontent – mostly devoid of a sound factual basis. Such discontent is driven by perceptions of alleged, undesirable societal effects. Even individuals in

geographic locations enjoying net efficiency-benefits from globalization appear to experience discontent. The picture of a high-profile, wealthy insurgent decrying human exploitation in the global textile industry, and advocating the purchase of locally produced clothing, while dressed in a suit of a global luxury brand, comes to mind.

5. Borgogno O. World Bank policy research. Working Paper. № 8957. URL:
https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3251770

The demise of many global public goods and the rise of public bads, can often be associated with human overpopulation. Here, globalization's role has primarily been to provide broader geographic access to life-saving medications such as vaccines, as well as medical services. It has also facilitated the easier distribution of essential goods to serve basic needs, and the diffusion of efficiency-enhancing institutional practices and management methods. Most negative spillovers of IB activities, apart from highly visible cases of market power abuse, have largely been the result of ineffective societal institutions, supposed to regulate economic activities but failing to do so. It is regrettable that the alleged (and mostly false) framing of «upward cascading» causal linkages between firm-level strategies and macro-level outcomes, especially in terms of undesirable spillovers from MNE activity, sometimes appears to override the facts on the net benefits of globalization. In addition, negative «downward cascading» linkages (such as domestic corruption imposed on foreign-owned firms), which are real, have seldom been recognized. In an article entitled «The Retreat of the Global Company», The Economist observed that the new de-globalization narratives at the macro-level can have negative spillovers at the firm-level. It predicted the rise of «a more fragmented and parochial kind of capitalism, and quite possibly a less efficient one ... the infatuation with global companies will come to be seen as a passing episode in business history.»

6. Didenko A., Buckley Ross P. The evolution of currency: from cash to cryptos to sovereign digital currencies. URL:
https://www.researchgate.net/profile/Ross_Buckley/publication/328091255

But who has, or ever had «unreasoned passion» for the global firm? What exactly is this global firm, supposedly the outcome of a corporate globalization process, and

then allegedly responsible for negative impacts at the macro-level? Corporate globalization could be viewed as the «end state» of internationalization at the micro-level, in terms of three elements:

The firm commanding globally deployable and exploitable firm-specific advantages (FSAs), sometimes also referred to as «non-location-bound» FSAs, typically in the form of higher-order knowledge bundles, organizational practices and business models, and including managerial mindsets.

The firm having both significant geographic breadth (i.e., a presence in many countries) and depth of international involvement (e.g., a significant percentage of overall assets and sales in various countries).

The firm having a wide scope of value chain activities (with related organizational complexity) involved in its international operations, whether internally, or through the broader value chains with external actors, it participates in.

7. Lomachynska I., Yakubovskiy S., Plets I. Dynamics of Austrian foreign direct investment and their influence on the national economy. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4, Iss. 5. Pp. 167–174.

However, in spite of some observers speaking casually about a «flat world», whereby geography and other distance factors are becoming increasingly redundant, empirical research at the micro-level has shown that various form of regionalization, as well as localized clustering in narrow geographic space, is often more relevant than globalization. For at least some key activities, such as core head office functions, home country origin matters as much now as it did two centuries ago, even in the world's largest firms.

The main constraints on corporate globalization have been documented in a large and wide-ranging literature, and to the extent that these constraints are endogenous, they can usually be reduced to challenges of bounded rationality, bounded reliability, and the inability to create an organizational context conducive to value creation in its entirety, all of which become exacerbated as the firm broadens its geographic and product scope.

8. High Speed Rail NY Statement of Regional Impact. URL:
<http://www.slideshare.net/CharlesLattuca1/high-speed-rail-ny-statement-of-regional-impact>

In addition to analysis of «global firms» that never were, there have been two other IB research streams on corporate globalization. The first stream is at the crossroads between international business and entrepreneurship. Scholars have coined the term «born globals», referring to new ventures operating internationally from inception. However, companies with a broad geographic scope from inception remain the exception rather than the rule. The second stream has addressed global value chains (GVCs), with few of these actually being «global» in terms of the indicators above.

9. Hriaznova V. V. North American insurance markets: features and experience for Ukraine. Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2019. Т. 24, вип. 1 (74). С. 12–17.

At present, most past analyses of corporate globalization in IB research, simply appear to have «missed the target.» There is an urgent need for better research, especially because such research would allow the IB research community to speak in a duly informed fashion on the content, context and consequences of corporate globalization. An informed IB research community could help debunk much of the disinformation and false narratives on the alleged negative spillover effects on society of internationally operating firms.

10. Makarov I., Schoar A. Trading and arbitrage in cryptocurrency markets. 2018. URL:

<http://www.lse.ac.uk/fmg/assets/documents/papers/discussion-papers/DP782.pdf>

The «global» label in global value chains is thus useful as an acknowledgement of the organizational and stakeholder management complexity at hand, but paradoxically makes it more difficult to appraise what «global» actually means, in terms of the key, relevant parameters: The nature of the FSAs involved from the various partners, in terms of their non-location-boundedness; the geographic breadth and depth of the relevant value chain in its entirety; the scope of economic activities involved.

ДОДАТОК Б**Анотація дипломної бакалаврської роботи****«International business in the US economy»**

The paper explores the essence of international business in the economy. The features of international business in the economy are determined and the prerequisites and trends in the development of the form of people's business are substantiated. The analysis of the economic indicators of the development of the United States in modern conditions is carried out. The effectiveness of the development of international business in the US economy is assessed and problems in the field of international business in the US economy are identified. The directions of development of international business in the US economy are investigated and promising ways of improving international business in the economy are substantiated.

The paper determined that the United States has one of the most highly efficient farms in the world. A distinctive feature of their economy is the focus on scientific and technical progress and advanced technology. It is a leader in the implementation of the results of scientific and technical progress in production, in the export of licenses for discoveries, inventions and the latest developments. All this often depends on other US countries in science and technology. Despite the fact that the US domestic market is the most diversified in the world, in benchmark terms, the country's economy in one EAP remains closed (import contribution in 2021 of the population is only 17%, even lower only in Brazil).

Having conducted this study, the author of the current conclusions that the international basis provides an opportunity to gain advantages (economic or technological) is the very advantage of interstate working operations, for example, selling a given in another country, or establishing a company of one country of production in another country, or joint provision of services by firms . two countries - the third provide the parties involved in business with a greater advantage than they should if they carried out similar activities as subjects of only national economies.

Based on the work, the author formulated recommendations on promising ways to improve international business in the economy. The IMF's baseline forecast is to

maintain my financial conditions even with further US rate hikes. However, there is still a risk of strengthening of the world conjuncture. Given the asynchronous and multi-speed nature of the global economic recovery, rapid and sharp U.S. rate hikes could lead to significant spillovers around the world, tightening financial conditions for an emerging market economy and disrupting those economies' recovery.

ДОДАТКИ

Додаток А

Товарна структура експорту та імпорту продукції в США у 2014-2021 рр., млн.. CSV

Показники	Роки					Відхилення							
						абсолютне				темп приросту, %			
	2017	2018	2019	2020	2021	2018 / 2017	2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020	2018 / 2017	2019 / 2018	2020 / 2019	2021 / 2020
Експорт													
Мінеральні продукти	135,674	96,257	77,869	101,687	116,659	-39,417	-18,388	23,818	14,972	-29,1	-19,1	30,6	14,7
Продукти хімічної промисловості	20,853	23,925	22,468	21,322	24,027	3,072	-1,457	-1,146	2,705	14,7	-6,1	-5,1	12,7
Неблагородні метали та вироби з них	27,164	28,000	27,212	32,044	34,246	0,836	-0,788	4,832	2,202	3,1	-2,8	17,8	6,9
Машини та прилади, електричне обладнання	31,215	34,357	34,268	36,796	39,719	3,142	-0,089	2,528	2,923	10,1	-0,3	7,4	7,9
Транспортні засоби, літаки, судна	70,873	81,520	84,757	79,587	76,035	10,647	3,237	-5,17	-3,552	15,0	4,0	-6,1	-4,5
Імпорт													
Мінеральні продукти	38,654	29,173	24,031	27,908	36,816	-9,481	-5,142	3,877	8,908	-24,5	-17,6	16,1	31,9
Продукти хімічної промисловості	23,800	26,049	25,620	26,098	26,151	2,249	-0,429	0,478	0,053	9,4	-1,6	1,9	0,2
Пластмаси та вироби з них, гумові вироби	17,297	18,104	18,082	18,816	19,629	0,807	-0,022	0,734	0,813	4,7	-0,1	4,1	4,3
Машини та прилади, електричне обладнання	53,872	56,703	54,317	55,796	59,010	2,831	-2,386	1,479	3,214	5,3	-4,2	2,7	5,8
Транспортні засоби, літаки, судна	59,094	64,612	66,486	70,040	70,707	5,518	1,874	3,554	0,667	9,3	2,9	5,3	1,0

Джерело: складено автором за даними [71]