

## ГЛОБАЛЬНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА АКТИВНІСТЬ ІНДІЙСЬКИХ ТНК В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ЦЕНТРУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ВЛАДИ

### GLOBAL ENTREPRENEURIAL ACTIVITY OF INDIAN MNCs IN THE CONTEXT OF FORMING AN ALTERNATIVE CENTER OF REGIONAL POWER

УДК 339.976.2

DOI: <https://doi.org/10.32782/bses.81-3>

**Кальченко Т.В.**<sup>1</sup>

д.е.н., професор,  
професор кафедри  
міжнародного менеджменту,  
Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Олійник В.В.**<sup>2</sup>

к.е.н., доцент кафедри  
міжнародного менеджменту,  
Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Фурсова О.В.**<sup>3</sup>

к.е.н., доцент кафедри  
міжнародного менеджменту,  
Київський національний  
економічний університет  
імені Вадима Гетьмана

**Kalchenko Tymur**

Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

**Oliinyk Viktoriia**

Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

**Fursova Olena**

Kyiv National Economic University  
named after Vadym Hetman

*У статті розглядається проблематика формування нового центру регіональної економічної влади на чолі з Індією. При цьому показані передумови, закономірності та можливі результати його формування поряд з виділенням зон економічних інтересів Індії. Показано, що принциповим в цьому контексті є подальший розвиток підприємницької активності індійських транснаціональних корпорацій, які вже пройшли процес початкової інкорпорації до глобальних економічних мереж, характеризуються відносною стійкістю, мають гарні показники кредитно-фінансової стабільності і значні розміри капіталізації. Саме завдяки активній інтернаціоналізації індійського бізнесу став можливий для реалізації амбітний проект «Північ-Південь», що дає змогу претендувати Індії на регіональне лідерство. Визначені подальші напрямки розвитку цього проекту та показані можливі сценарії перетворення Індії на глобального лідера за умов усунення цілого ряду внутрішніх суперечностей внутрішнього розвитку і коректування структури економічного комплексу країни.*

**Ключові слова:** економічні регіональне лідерство, інтереси, капітал, структура економіки транснаціональні корпорації, пряме зарубіжне інвестування, конгломерати, офшорний бізнес.

*The article examines the problems of forming a new center of regional economic power headed by India. At the same time, the prerequisites, regularities and possible results of its formation are shown along with the selection of zones of economic interests of India. It is shown that the fundamental in this context is the further development of the entrepreneurial activity of Indian transnational corporations, which have already undergone the process of initial incorporation into global economic networks, are characterized by relative stability, have good indicators of credit and financial stability and significant amounts of capitalization. It was thanks to the active internationalization of Indian business that the ambitious project "North-South" became possible for implementation, which enables India to claim regional leadership. The further directions of the development of this project are defined and the possible scenarios of the transformation of India into a global leader are shown, provided that a number of internal contradictions in internal development are eliminated and the structure of the country's economic complex is adjusted. It was determined that the state-corporate partnership in India in recent years has become a key to successful internationalization of activities and under the conditions of strengthening the social responsibility of local business can become a catalyst for successful reform of the country's domestic economic complex. It was noted that Indian TNCs work mainly in high-tech sectors of the economy and form appropriate enclaves of innovative leadership, which makes it possible to help regions characterized by weak development, both inside the country and abroad. And the active offshoring business in the countries of Africa and Asia makes it possible to intensify business and export activity. Thus, a conclusion was made about the key role that Indian TNCs play in promoting the country's regional leadership and its inclusion in global communication, technological, banking, financial and credit, entrepreneurial networks. It has been established. That in recent years, India has become not just a regional leader, but quite successfully resists the Chinese project and actively advocates for a polar world, where the Indian project will have a number of advantages.*

**Key words:** economic regional leadership, interests, capital, structure of the economy, transnational corporations, foreign direct investment, conglomerates, offshore business.

**Постановка проблеми.** Географічна структура глобальної економіки динамічно змінюється, постійно набуваючи нових рис та якісних характеристик. На сьогодні вочевидь простежується дуалістичний характер тенденцій в цьому контексті. З одного боку, більшість учасників ринків намагаються усіяко чинити опір кардинальним змінам і пропорціям влади серед традиційних країнових гравців, з іншого ж, відтермінування докорінних трансформацій може ще більш драматично позначитися на стабільності і передбачуваності глобального розвитку. Складається парадоксальна ситуація, коли США, ЄС, Японія та деякі їх сате-

літи все ще й досі зазіхають на монополізм в процесі перерозподілу прибутків та ціноутворення, але їх потенціал з кожним роком слабшає, а авторитет глобальних арбітрів не сприймається усіма. Характерним є те, що не регіональному рівні якщо не остаточно, але цілком рельєфно вималюються декілька потужних центрів тяжіння і майбутньої глобальної влади, що уособлюється угрупованнями БРІКС, Велика Двадцятка, Шанхайська організація співробітництва, різноманітні банки розвитку тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню специфіки розвитку індійської еко-

<sup>1</sup> ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8804-5582>

<sup>2</sup> ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4384-4599>

<sup>3</sup> ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-7225-3953>

номіки присвячено праці в основному зарубіжних вчених та фахівців, зокрема Ш. Шарми, А. Аггарвала, Д. Пул та деяких вітчизняних фахівців, зокрема Ю. Павленка, Ю. Шевченко, А. Шлапак та інших.

Проте, значне коло питань, зокрема проблематика формування і поетапного втілення індійського регіонального, а на перспективу і глобального проекту лишається дослідженою не достатнім чином. Особливо це стосується параметрів державно-корпоративної взаємодії в сучасних умовах.

**Постановка завдання.** Безумовна першість належить Китайській Народній Республіці, який вдалося за відносно короткий проміжок часу стати не просто глобальним торговельним лідером, але й артикулювати і реалізувати цілий ряд ефективних глобальних стратегій інфраструктурно-інвестиційного, торговельно-інтелектуального, військово-технічного співробітництва в багатьох регіонах світу. Але буквально протягом останніх п'яти років паралельно з китайською експансією почали формуватися турецький, іранський, саудівський регіональні проекти, які у порівнянні з минулими роками вже далекі від суто сировинного наповнення, а ґрунтуються на принципово нових інтелектуальних продуктах регіонального лідерства в сферах військово-космічної, транспортно-комунікативної, валютно-фінансової співпраці мають на меті включити в сферу власного впливу не тільки країн-сусідів, але тих, що представляють інші географічні осередки, і навіть тих, що колись розглядалися, як непримиренні вороги, зокрема мова йде по істотний прогрес в саудівсько-іранській взаємодії.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На особливу роль в процесах глобального перерозподілу владних повноважень займає Індія – країна, що не тільки характеризується окремою цивілізаційною унікальністю і значним економічним потенціалом (див. табл. 1), але і особливим баченням власної місії як в регіональному, так і всесвітньому масштабі.

При цьому характерним є майже необмежений людський ресурс розвитку економіки Індії. Найбільш виразним показником в цьому сенсі є навіть не чисельність населення, а так зване демографічне вікно можливостей, коли частка дітей (у віці 0–14 років) в загальній кількості населення є меншою аніж 30%, а пропорція людей похилого віку (від 65 років) є меншою, аніж 15%. У Індії таке вікно відкрилося у 2015 р. і протягом часу до

2050 р. буде зберігати власний позитивний потенціал. В той час, як така можливість у Великобританії вичерпалася у 1980 р., у Німеччині у 1990 р., в США у 2015 р. А у КНР вікно буде зберігатися відкритим ще до 2025 р., в Ірані – до 2040 р., в Бразилії – до 2030 р. [1, с. 79].

Традиційно ареалами економічних інтересів Індії вважається Близький Схід, Пакістан, Бутан, Мьянма, деякі африканські країни з осередками індуїзму та традиційні партнери індійського бізнесу, де першу роль відіграє Великобританія.

Довгий час вважалося, що значна проблематика внутрішнього розвитку, його нерівномірність та амбівалентність, стане на заваді амбіціям Індії, як ключового гравця глобального ґатунку. Але події післяковідного періоду, що доволі стрімко розвиваються, показали, що індійська економіка виявилася набагато більш стійкою до зовнішніх шоків, ніж це вважалося раніш. Крім того, швидке відновлення господарського комплексу цієї країни дало змогу претендувати на реалізацію цілого ряду амбітних проектів регіонального плану з подальшим впливом на глобальні тенденції на логістично-транспортному ринку [3, с. 34]. А будучи підкріплені масштабними інвестиційно-фінансовими програмами і запуском цілого ряду високоінтелектуальних виробництв, це дало змогу задекларувати про оформлення Індії, як альтернативного китайському та близькосхідному проекту. Звичайно, що такий розрахований на перспективу і має тільки перші прояви, але його потенціал є очевидним, адже підкріплений зростаючою силою індійського транснаціонального бізнесу в сфері ІТ-технологій, фармацевтики, важкої промисловості та ринку FMCG (тобто товарів широкого вжитку) (прикладом яких є HCL Technologies, Zee International Enterprises, Tata Consultancy Services, Sun Pharma Industries, Infosys). Що визнані найкрупнішими та тими, що швидко зростають за результатами рейтингування фінансового часопису Nikkei Asian Review [6, с. 21].

Крім того, за останні роки було втілено програму Start-Up India, що передбачала істотне спрощення умов кредитування та оформлення державних дозволів для індійських компаній, життєвий цикл яких не більше 7 років та з річним оборотом менш ніж 3,9 млн. дол. У 2022 р. була втілена ідея про національну систему єдиного вікна, що фактично являє собою безперерійно діючий центр видачі дозволів, затверджень та перевірки для потреб підприємців, бізнесу, інвесторів. Також

Таблиця 1

Потенціал економічного комплексу Індії, 2022 р.

Населення	ВВП (дол.)	Експорт (дол.)	Імпорт (дол.)	Робоча сила
1,393,409.03	3,173,397.59	660,499.39	725,551.02	471,295,529

Джерело: [7, с. 93]

було започатковано масштабну кампанію з розвитку підприємництва у сільській місцевості та серед жінок. На користь індійського проекту виступають і управлінські таланти і знання місцевого менеджменту, який є здатними приймати рішення в складних і непередбачуваних умовах.

У 2022 р. Індія дозволила 100% іноземне володіння у галузі телекомунікаційних послуг та надання інфраструктурних послуг. Таким чином, ані іноземні інвестори, ані індійський бізнес більше не потребує отримання дозволів з боку уряду. Стеля для прямого іноземного інвестування в сфері страхування була піднятою з 49 до 74 відсотків. Того ж року був укладений цілий ряд інвестиційних угод, зокрема з традиційною зоною економічних інтересів Індії – Маврикієм, було укладено багатопланову індійсько-маврікійську угоду про взаємодію і співробітництво [7, с. 58, 59].

Подібні новації, як раніше, так і в поточний час не могли не позначитися на інвестиційному потенціалі країни, яка характеризується додатнім сальдо платіжного балансу (див. табл. 2).

Сфера послуг забезпечує 57,2% ВВП країни, а промислове виробництво лише 28 %. Індії ніколи не вдавалося створити велике експортне виробництво і залучити прямі іноземні інвестиції в її галузі (за виключенням текстильної). Тобто, на сьогодні країна характеризується переважним експортом послуг, чим і займаються індійські ТНК.

При цьому слід зауважити, що структура індійської економіки характеризується домінуванням великих конгломератних форм бізнесу. Саме вони є здатними більш успішно чинити опір ринковим і інституційним перепонам. Такі компанії-конгломерати, як BirlaKirloskar, Mahindra, T.V. SundaramGroup, Mafatlal, Bajaj, Singhanis, Walchand, Mittal відіграють ключову роль у експорті індійського капіталу. Для індійських компаній-конгломератів не є характерною концентрація виробництва. Капіталістичний уклад зростає, але не є володарючим в економіці країни з завузьким ринком і співіснує з докапіталістичними формами.

Крім того, конгломератні компанії володіють цілим рядом додаткових переваг, зокрема:

- функціонують в якості внутрішніх ринків капіталу, чий потенціал може бути використаним для субсидювання ПЗІ;

- надають можливості для ефективної ротації кадрів, технічного персоналу та менеджерів середньої та вищої ланки;

- гарантують гіпотетичне маневрування капіталом між різноманітними галузями, яке на сьогодні не є під силу індійським конгломератам, внаслідок вузькості ринку, низької платоспроможності населення [5, с. 134].

Перенакопичення капіталу і відсутність умов для його ефективного реалізації, внаслідок відсутності сучасної розвинутої інфраструктури, необхідної наукової бази, кваліфікованої робочої сили і ринку для продукції призвели до нерівномірного перенакопичення капіталу. Саме високотехнологічним галузям вдалося залучитися до процесів інтернаціоналізації в умовах відсутності потенціалу їх розвитку на внутрішньому ринку.

Стандартна індійська ТНК, на відміну від китайської, є приватною, а її акції є широко представленими в міжнародних лістингах. Крім того, працюючи в умовах доволі розумного фінансового законодавства і корпоративного управління, індійські компанії відрізняються стійкими платіжними балансами і надійними кредитними рейтингами. Внаслідок цього, останнім вдалося залучити до спільної діяльності міжнародні банки і залучити їх активи до спільних проектів. Важливим фактором успіху таких ТНК стало також і зростання рівня їх капіталізації.

Крім великих індійських компаній є інші, право власності і контроль над якими мають дуалістичний характер. Судячи з офіційних даних про приток ПІІ, деякі з них залучалися до інтернального інвестування, причому у ряді випадків з використанням офшорних схем. Найбільш відомими з тих, хто бере участь в експорті-імпорті інвестицій є групи Vedanta та Essar.

Існують і інші, включаючи OrientGreenPowerCoLtd (OGP), яка є асоційованим членом групи Shiram EPC. OGP є дочірньою компанією OrientGreenPowerPteLtd (OGPP), Сингапур. Спочатку OGPP функціонувала, як дочірня компанія ShiramEPC, Singapore PteLtd (SEPCS), яка сама знаходиться у повному володінні іноземної Shiram EPC Ltd, Ченнаї (Мадрас). Після емісії акцій двома приватними інвесторами OGPP, частка SEPCS в OGPP скоротилася до 37,7%. Показово, що вивіз капіталу з Індії компанією OGP склав 792,72 млн. дол., тоді як ПІІ, отримані від материнської компанії з Сингапуру, не перевищило 42,24 млн. дол. Це дозволяє припустити, що експорт ПЗІ з рахунків OGP набагато більш потужний, ніж той, що бів відображений її материнською компанією [2, с. 18].

Таблиця 2

**Рух іноземного капіталу в/з економіки Індії (млн. дол.)**

Притік іноземного капіталу						Відтік іноземного капіталу					
2016	2017	2018	2019	2020	2021	2016	2017	2018	2019	2020	2021
44481	39904	42156	50558	64072	44735	5072	11141	11447	13444	11109	15522

Джерело: [7, с. 212]

На офшорні країни припадає 72,57% від загального обсягу вивозу індійських ТНК, які спрямовуються переважно в Сингапур (20,04%) і Маврикій (19,98%), а також Нідерланди (10,99%), Кіпр (9,37%), ОАЕ (5,28%), Британські Віргінські острови (1,77%) тощо [4, с. 1180].

Індійські компанії, які інвестують за кордон, в основному використовують власні закордонні дочірні компанії чи створюють холдингові компанії і/чи компанії спеціального призначення в офшорних фінансових зонах/фінансових центрах. Такі компанії слугують в якості каналів мобілізації коштів для інвестування в інші країни.

**Висновки з проведеного дослідження.** Таким чином, цілком закономірно можна стверджувати, що активність індійських ТНК, хз включеність в глобальні виробничі цикли, створили відповідні канали перетоку капіталу і відповідні умови для реалізації цілої низки економічних проектів регіонального лідерства. Саме це є одним з пріоритетів уряду Нарендри Моді.

Останніми роками (2022–2023) глобальні амбіції Індії нарешті знайшли своє втілення в проекті «Північ-Південь», який реалізується спільно з Іраном. Головною його перевагою є те що, він буде абсолютно вільним від санаційної юрисдикції і дозволить істотно наростити торгівлю вуглеводородною сировиною.

Для Індії він став принциповим з огляду на споконвічну конкуренцію з Китаєм і на альтернативність «Один пояс – один шлях», що успішно реалізується. До того ж, індійський маршрут є у 2,5 рази більш економічним звичайного маршруту через Суецький канал і є на третину більш швидкішим за нього, що підвищують конкурентну позицію Індії на глобальних ринках. Індія також потребує великих обсягів постачання нафти з Близького Сходу. В той же час вона розглядається США, як протипава Китайській експансії і локацією, куди переносяться американські виробництва для послаблення Китаю. Це дає змогу Індії мати відповідний геоекономічний маневр, захищати і відстоювати власні економічні інтереси і активно реалізовувати амбітний транспортний коридор, чинити опір якому США не є в змозі, залишаючи лише можливість потенційного тиску на Іран, що також в даних умовах є достатньо проблематичним (з огляду на втрату контролю за Афганістаном та Іраком з метою консолідації зусиль на іншому геополітичному просторі) До того ж, Індія опосередковано стала провідником американських інтересів в Афганістані та Пакистані, реалізуючи низку інвестиційних проектів і надаючи широкий діапазон гуманітарної допомоги цим країнам.

Участь в реалізації глобальних проектів не може також не характеризуватися і певними ризиками для економіки Індії, адже зазвичай індійська діаспора, хоча і являє унікальне етнічне

угруповання, аж ніяк не проявляла себе з точки зору формування альтернативних центрів хоча б муніципальної влади і була економічно залежною від середовищних чинників країни перебування. Наприклад, британський прем'єр-міністр Ріші Сунак, хоча і визнає себе етнічним індусом, є типовим космополітичним представником британської бізнес-еліти середнього ґатунку.

Крім того, до певних вад індійського глобального проекту належить складна соціально-економічна ситуація всередині країни, де є відсутнім середній клас, де майже 300 млн. громадян проживає майже на 3 дол. в день, де майже 54% населення не мають доступу до елементарних гігієнічних умов (в Китаї цей показник сягає 25%), де несправедливість є доволі укоріненим моральним законом. При цьому суперрозвинені сектори економіки, зокрема електроніка, є безпосередньо пов'язаними з точками зростання інших економік – Китаю, США, ЄС. До того ж ці сектори є занадто транснаціоналізованими, тобто основний прибуток не залишається всередині країни, а переказується до штаб-квартир провідних західних корпорацій. Наприклад, доволі показовими в цьому контексті є доволі суттєві інвестиційні вливання індійських бізнесменів в промисловий сектор колишньої метрополії – Великобританії.

Таким чином, є доволі очевидним, що масштабні трансформаційні процеси, зокрема пов'язані з економічним реформуванням уряду Моді, є тільки початковим кроком у становленні Індії в якості регіонального локомотиву і конкурента пануванню Китайської Народної Республіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кальченко Т.В. Криза глобалізації і проблема стабілізації економічного розвитку. *Науковий вісник Полтавського Університету Економіки і Торгівлі. Серія «Економічні науки»* 2021. № 2(103). С. 76–80.
2. Aggarwal, Aradhna. The impact of foreign ownership on research and development intensity and technology acquisition in Indian industries. Pre and post global financial crisis. *Asian Development Review*. 2021. № 35(1). P. 1–26.
3. Coase, Ronald H. "The Nature of the Firm", in Coase, Ronald H. (ed.) / H. Coase, Ronald H. The Firm, the Market and the Law. Chicago: University of Chicago Press. 2018. 259 с.
4. Poole, Jennifer. Knowledge transfers from multinational to domestic firms: Evidence from worker mobility *The Review of Economics and Statistics*. 2019. № 50(11). P. 1171–1187.
5. Transnational Corporations. Investment and Development. Special Issue on Multinational Enterprises and Gender Equality United Nations Publications. 2022. № 3. Volume 27. 243 с.
6. Wilson M.G., Whitmore E. Seeds of Fire. Social Development in an Era of Globalism. New York. 2019. 345 с.

7. World Investment Report 2022. International Tax Reforms and Sustainable Development: United Nations Publications. 2022. 220 с.

**REFERENCES:**

1. Tymur Kalchenko (2021) Kryza hlobalizatsii i problema stabilizatsii ekonomichnoho rozvitku [The crisis of globalization and the problem of the stabilization of economic development]. *Naukovyi visnyk Poltav'skoho universytetu Ekonomiki i Torhivli. Seryia «Ekonomichni nauki»*, no. 2(103), pp. 76–80.

2. Aggarwal, Aradhna (2021) The impact of foreign ownership on research and development intensity and technology acquisition in Indian industries. Pre and post global financial crisis. *Asian Development Review*, no. 35(1), pp. 1–26.

3. Coase H., Ronald H. (2018) *The Nature of the Firm. The Firm, the Market and the Law*. Chicago: University of Chicago Press, 259 p.

4. Poole, Jennifer. Knowledge transfers from multinational to domestic firms: Evidence from worker mobility *The Review of Economics and Statistics*. 2019. № 50(11). P. 1171–1187.

5. Transnational Corporations. Investment and Development. Special Issue on Multinational Enterprises and Gender Equality United Nations Publications. 2022. № 3. Volume 27. 243 p.

6. Wilson M.G., Whitmore E. (2019) *Seeds of Fire. Social Development in an Era of Globalism*. New York, 345 p.

7. World Investment Report 2022. International Tax Reforms and Sustainable Development: United Nations Publications. 220 p.