

655

Р 59

Олександр Рогач

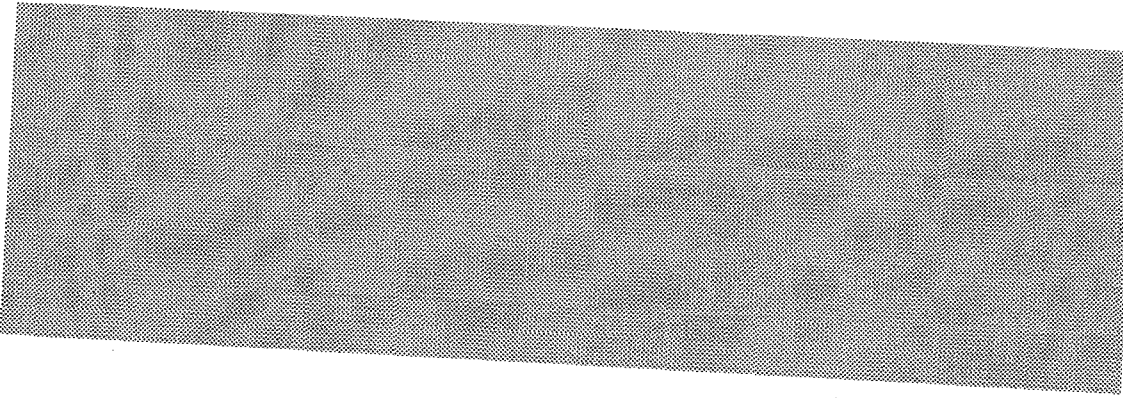
МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ



ПІДРУЧЕИК

SONY

IKEA



ЧАСТИНА I
ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ЧАСТИНА II
КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

ЧАСТИНА III
ФІНАНСИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

ЧАСТИНА IV
ТНК ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН,
ЩО ПРИЙМАЮТЬ

ЧАСТИНА V
КРАЇНИ, ЩО ПРИЙМАЮТЬ: ПРОБЛЕМИ
ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ ТНК

Олександр Рогач

МІЖНАРОДНІ

ІНВЕСТИЦІЇ:

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА БІЗНЕСУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Затверджено Міністерством освіти і науки України

Підручник для студентів економічних спеціальностей
вищих навчальних закладів

Київ
«Либідь»
2005

ББК 65.298я 73
Р59

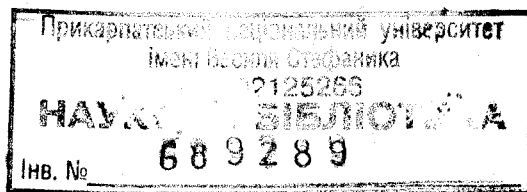
Розповсюдження та тиражування
без офіційного дозволу видавництва заборонено

Рецензенти:

А. М. Поручник, д-р екон. наук, проф.,
А. С. Філіпенко, д-р екон. наук, проф.

Затверджено Міністерством освіти і науки України
(лист № 1/11-2753 від 15.06.2004 р.)

Головна редакція літератури з гуманітарних наук
Головний редактор *Світлана Головка*
Редактор *Олена Вербило*



КОРОТКИЙ ЗМІСТ

ЧАСТИНА I. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

- РОЗДІЛ 1. ТНК та вивіз капіталу
 - РОЗДІЛ 2. Теоретичні передумови розробки сучасної концепції ТНК
 - РОЗДІЛ 3. Еклектична парадигма Даннінга
 - РОЗДІЛ 4. Глобалізація світової економіки
 - РОЗДІЛ 5. Сучасний етап транснаціоналізації світової економіки
 - РОЗДІЛ 6. Транскордонні злиття і поглинання
 - РОЗДІЛ 7. ТНК і олігополістичні ринкові структури
-

ЧАСТИНА II. КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

- РОЗДІЛ 8. Стратегія транснаціоналізації фірми
 - РОЗДІЛ 9. Організаційно-управлінська структура ТНК
 - РОЗДІЛ 10. Форми організації операцій ТНК
-

ЧАСТИНА III. ФІНАНСИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

- РОЗДІЛ 11. ТНК і світове фінансове середовище
- РОЗДІЛ 12. Внутріфірмові фінансові транзакції
- РОЗДІЛ 13. Міжнародне фінансування операцій транснаціональної фірми

ЧАСТИНА IV. ТНК ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ

- РОЗДІЛ 14. Транснаціональні корпорації і процес капіталоутворення
- РОЗДІЛ 15. Передача технології та економічне зростання
- РОЗДІЛ 16. ТНК і розвиток людських ресурсів
- РОЗДІЛ 17. Експортні операції ТНК: внесок в економічне зростання
- РОЗДІЛ 18. Вплив іноземного капіталу на динаміку економічного зростання

ЧАСТИНА V. КРАЇНИ, ЩО ПРИЙМАЮТЬ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ ТНК

- РОЗДІЛ 19. Теоретичні моделі взаємовідносин
- РОЗДІЛ 20. Лібералізація інвестиційних режимів
- РОЗДІЛ 21. Інструменти впливу на іноземні інвестиції
- РОЗДІЛ 22. Оподаткування операцій ТНК
- РОЗДІЛ 23. ТНК та політичні ризики
- РОЗДІЛ 24. Міжнародний механізм регулювання діяльності ТНК
- РОЗДІЛ 25. ТНК та Україна

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА

16

ЧАСТИНА I. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

РОЗДІЛ 1. ТНК ТА ВИВІЗ КАПІТАЛУ

Прямі іноземні інвестиції	20
Сутність та критерії ТНК	30
Міжнародне виробництво	38
Історичний шлях розвитку ТНК	42

РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗРОБКИ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТНК

Напрями теоретичного аналізу міжнародного виробництва	49
Неокласична теорія вивозу капіталу	52
Теорія ринкової влади	55
Теорія монополістичних переваг	61
Життєвий цикл продукту	63
Концепції життєвого циклу галузі	70
Теорія конкурентних переваг	72
Макроекономічний підхід до аналізу ПП	79
Теорія недосконалості ринків капіталу	81
Прямі інвестиції як засіб диверсифікації ризиків	85
Теорія інтерналізації	87
Теорія транзакційних витрат	94
Біхевіористська теорія ТНК	102
Концепція стадій корпоративного розвитку	105
“Нові міжнародні підприємства” проти моделі інтернаціоналізації Упсала	108
Теорії олігополістичної реакції	109

РОЗДІЛ 3. ЕКЛЕКТИЧНА ПАРАДИГМА ДАННІНГА

Теоретичні витоки еkleктичної парадигми	113
Переваги власності	116
Переваги інтерналізації	118
Переваги розміщення	121
Концепція шляхів інвестиційного розвитку	123
Концепція “знання — капітал”	126

РОЗДІЛ 4. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сутність глобалізації	131
Регіоналізація та “природні економічні території”	133
Глобальні “виклики” світової економіки	135
Глобалізація світових фінансів	137
Технологічні інновації і трансформація світової економіки	139
Інформаційні технології та нові вимоги організації виробництва	141
Координація політики країн у глобальному економічному середовищі	142
Нові детермінанти розміщення міжнародного виробництва	144

РОЗДІЛ 5. СУЧАСНИЙ ЕТАП ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТНК як суб’єкт глобалізації світової економіки	149
Масштаби діяльності транснаціональних корпорацій	153
Глобальні інвестиційні цикли	159
Кількісний аналіз світових потоків прямих інвестицій	162
Стратегічні альянси	176
Інвестиційні кластери	179

РОЗДІЛ 6. ТРАНСКОРДОННІ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ (ЗІП)

Методологія аналізу	185
Масштаби та динаміка ЗІП	189
Фактори, що посилили процес транскордонного злиття і поглинання	194
Види транскордонного злиття і поглинання	198
Мотиви здійснення транскордонних ЗІП	208
Вплив злиття і поглинання на компанію: емпіричні дослідження	215

РОЗДІЛ 7. ТНК І ОЛІГОПОЛІСТИЧНІ РИНКОВІ СТРУКТУРИ

Прямі інвестиції та конкуренція	222
ТНК і рівень концентрації в галузі	224

Конкуренція на глобальних ринках	227
ЗІП і конкурентне середовище	229
Стратегічні партнерства та їх вплив на конкурентне середовище	232
Обмежувальна ділова практика	236

ЧАСТИНА II. КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

РОЗДІЛ 8. СТРАТЕГІЯ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ФІРМИ

Мотиви зарубіжних операцій	242
Моделі орієнтації ТНК	245
Види захисних стратегій ТНК	248
Використання конкурентних переваг	251
Еволюція стратегії розвитку міжнародного виробництва ТНК	255
Інтернаціоналізація корпоративних функцій	259
Взаємозв'язки з місцевими фірмами країн, що приймають	261

РОЗДІЛ 9. ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКА СТРУКТУРА ТНК

Національні особливості моделей управління	272
Організаційна модель ТНК	275
Основні рівні організаційної структури	277
Регіональні (зональні) центри	280
Глобальні організаційні структури	281
Модифікація управлінських систем транснаціональних фірм	289

РОЗДІЛ 10. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙ ТНК

Еволюція форм операцій ТНК	297
Спільні підприємства	300
Контрактні форми діяльності ТНК	307

ЧАСТИНА III. ФІНАНСИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

РОЗДІЛ 11. ТНК І СВІТОВЕ ФІНАНСОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Глобальні фінанси як цілісна система	320
Еволюція світової фінансової архітектури	322
Світові фінансові потоки	324
Світовий фінансовий ринок	326
Транснаціоналізація банківських операцій	332
Міжнародні портфельні інвестиції	335
Фінанси ТНК	337

РОЗДІЛ 12. ВНУТРІФІРМОВІ ФІНАНСОВІ ТРАНЗАКЦІЇ	
Переваги інтерналізації фінансових транзакцій	345
Трансферні ціни	346
Прискорення та затримування платежів	353
Центри повторних рахунків	356
Трансфери комісійних платежів та платежів за технологію	358
Трансфери дивідендів	360
Внутрікорпоративні кредити	362
Вибір валюти рахунків	366

РОЗДІЛ 13. МІЖНАРОДНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ФІРМИ	
Короткострокове фінансування	371
Довгострокове фінансування	379

ЧАСТИНА IV. ТНК ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ

РОЗДІЛ 14. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ І ПРОЦЕС КАПІТАЛОУТВОРЕННЯ	
Основні фактори економічного зростання	390
Переваги залучення ПІІ порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів	392
Потенціал впливу іноземних інвестицій на процес відтворення	393
ТНК і кількісні параметри капіталутворення	395
Інвестиційні можливості ТНК	399
Іноземні підприємства і податкова система	402
ТНК як посередник у забезпеченні фінансових ресурсів	403
Дезінвестиції ТНК	404
Приховані механізми переведення прибутків	406
Непрямий вплив іноземних інвестицій на капіталутворення	408
Специфіка впливу транскордонних угод злиття і поглинання	412

РОЗДІЛ 15. ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ	
Технологія як фактор економічного зростання	418
Науково-технічний потенціал ТНК	421
Прямі інвестиції й міжнародний рух технологій	424
Основні канали передачі технологій	425
Організаційні форми передачі технологій	426
Класифікація країн щодо участі в технологічному обміні	430
Фактори, що впливають на стратегію передачі технологій	431

Прямий і непрямий вплив передачі технології на економічне зростання	433
Інноваційна стратегія ТНК	436
Трансфер технології у випадку поглинання місцевої фірми	440
Передача технології місцевим субконтракторам	444
Переваги і недоліки для країни інтерналізованих та екстерналізованих трансферів технології	447
Капіталомісткість підприємств ТНК	450
Державна політика і передача технології	453

РОЗДІЛ 16. ТНК І РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

Розвиток людських ресурсів і економічне зростання	458
Стратегія ТНК та зайнятість	461
Прямий та побічний вплив ТНК на зайнятість	464
Вплив ТНК на структуру споживання	469
Іноземні інвестиції і професійна підготовка працівників	471
Роль ТНК у передачі управлінських знань	473
Іноземний капітал і підприємницька культура	476

РОЗДІЛ 17. ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ТНК: ВНЕСОК В ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Експорт як фактор зростання	481
ТНК і міжнародна торгівля	485
Роль іноземних підприємств у експорті країни, що приймають	488
Прямі інвестиції й порівняльні переваги країни	489
Розширення доступу на зовнішні ринки	491
ТНК і промисловий експорт	494
ТНК та імпорт країни	497
Кількісні оцінки зв'язку між іноземними інвестиціями й експортно-імпортними операціями країни	499
Іноземні інвестиції в експортно-промислових зонах	500
Наслідки торговельних операцій ТНК	503

РОЗДІЛ 18. ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ДИНАМІКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Економічний розвиток як взаємодія факторів зростання	510
Умови розкриття потенційних динамізуючих можливостей ТНК	512
“Прискорювальний” ефект як результат впливу ПІІ на порівняльні переваги країни	514
Динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК	517

Дестабілізаційні аспекти діяльності ТНК	521
Нерівномірність розміщення іноземних підприємств	523

ЧАСТИНА V. КРАЇНИ, ЩО ПРИЙМАЮТЬ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ ТНК

РОЗДІЛ 19. ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ ВЗАЄМОВІДНОСИН	
Теорія “переговорної сили”	528
Двовимірна модель переговорної ситуації	530
Тривимірна модель переговорної ситуації	531
Вплив специфіки іноземних інвестицій на переговорні відносини	532
РОЗДІЛ 20. ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕЖИМІВ	
Особливості інвестиційного клімату 50—80-х років ХХ ст.	537
Причини еволюції взаємовідносин країн, що розвиваються, і ТНК	539
Нова ситуація в країнах з перехідною економікою	541
Посилення лібералізації інвестиційних режимів	542
Стимулювання та захист інвестицій на двосторонньому рівні	549
РОЗДІЛ 21. ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ	
Пов’язані з інвестиціями торговельні заходи (ПТЗ)	561
Пов’язані з торгівлею інвестиційні заходи (ПТІЗ)	564
Інвестиційні стимули	566
Емпіричні дослідження використання ПТІЗ	568
Два підходи до оцінки використання ПТІЗ	570
РОЗДІЛ 22. ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ТНК	
Моральні аспекти проблеми	574
Концептуальні принципи оподаткування ТНК	575
Національні податкові юрисдикції	576
Податкові угоди	577
Види податків	578
Оподаткування ТНК у США	581
“Податкові гавані”	583
РОЗДІЛ 23. ТНК ТА ПОЛІТИЧНІ РИЗИКИ	
Сутність та види політичного ризику	589
Макроризики	591

Мікроризики	592
Класифікація регулятивних дій урядів	598
Оцінка іноземними інвесторами політичного ризику країни	600
Рейтинг Euromoney	603
Механізми зниження політичних ризиків	607

РОЗДІЛ 24. МІЖНАРОДНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Цілі та етапи формування механізму регулювання	617
Основні міжнародні інституції та діяльність ТНК	620
Багатостороннє регулювання діяльності ТНК у ЄС	634
Наднаціональне регулювання вивозу капіталу з ЄС	641
Регіональні механізми в країнах, що розвиваються	646

РОЗДІЛ 25. ТНК ТА УКРАЇНА

Переваги розміщення прямих інвестицій	650
Регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні	654
Динаміка та структура ПІІ	658
Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України	666
ДОДАТОК. Найбільші ТНК	672
ГЛОСАРІЙ	683
ПРЕДМЕТНО-ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК	701
ПОКАЖЧИК КОМПАНІЙ	713
SUMMARY	715
BRIEF CONTENTS	717

ОСНОВНІ УМОВНІ СКОРОЧЕННЯ

АДР	— американські депозитарні розписки
АСЕАН	— Асоціація країн Південно-Східної Азії
АТР	— Азійсько-Тихоокеанський регіон
БАГІ	— Багатостороннє агентство гарантування інвестицій
БНП	— багатонаціональне підприємство
ВВП	— валовий внутрішній продукт
ВНП	— валовий національний продукт
ГАТТ	— Генеральна угода з тарифів і торгівлі
ДІУ	— двостороння інвестиційна угода
ЕПЗ	— експортно-промислова зона
ЄІБ	— Європейський інвестиційний банк
ЄС	— Європейський Союз
ЗІП	— транскордонне злиття і поглинання
МБРР	— Міжнародний банк реконструкції та розвитку
МВФ	— Міжнародний валютний фонд
МНК	— міжнародна корпорація
МОП	— Міжнародна організація праці
МПП	— міжнародний поділ праці
МЦУІС	— Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок
НДДКР	— науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
НІК	— нові індустріальні країни
ОДП	— обмежувальна ділова практика
ОЕСР	— Організація економічного співробітництва та розвитку
ОПЕК	— Організація країн — експортерів нафти
ОПІК	— Корпорація закордонних приватних інвестицій (США)
ПДВ	— податок на додану вартість
ПІІ	— прями іноземні інвестиції
ПІТЗ	— пов'язані з інвестиціями торговельні заходи

ПТІЗ	— пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи
СЕЗ	— спеціальні (вільні) економічні зони
СОТ	— Світова організація торгівлі
СП	— спільне підприємство
ТНБ	— транснаціональний банк
ТНК	— транснаціональна корпорація
ТПР	— територія пріоритетного розвитку
ЦПР	— Центр повторних рахунків
ЦСЕ	— Центральна та Східна Європа
ЮНКТАД	— Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ПЕРЕДМОВА

Мета і підхід

У підручнику *Міжнародні інвестиції* узагальнюються результати комплексного дослідження теорії та практики діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК). Транснаціональні корпорації в останні десятиріччя стали могутньою силою глобалізації світової економіки. Їх вплив на економіку країн, що приймають, і країн базування, структурні зрушення в світовому господарстві, формування різноманітних форм виробничо-інвестиційної, фінансової взаємозалежності між країнами неухильно зростає.

Слід зазначити, що поняття “міжнародні інвестиції” охоплює як прямі іноземні інвестиції, так і портфельні інвестиції. У даному підручнику розглядаються головним чином прямі іноземні інвестиції — основа функціонування транснаціонального бізнесу.

Розуміння міжнародних операцій ТНК потребує не тільки макроекономічного аналізу економічних процесів на національному рівні. Сучасна теорія вивозу капіталу розглядає складний механізм транснаціональної інвестиційної діяльності також з позиції промислової організації компанії. Саме таке поєднання макро- та мікроекономічних підходів є характерною рисою цього підручника.

Мета підручника полягає в тому, щоб дати фундаментальні знання сучасних тенденцій транснаціоналізації світової економіки, стратегії, організації та механізму функціонування ТНК, їх багатогранного впливу на економіку країн — реципієнтів інвестицій усім, хто вивчає цю проблематику або має бажання займатися міжнародним бізнесом, працювати в урядових структурах та міжнародних організаціях.

Аудиторія

Міжнародні інвестиції призначено для університетських курсів та спецкурсів “Транснаціональні корпорації”, “Іноземні інвестиції”, “Міжнародний бізнес”, що останнім часом стали невід’ємною частиною підготовки спеціалістів на економічних факультетах та факультетах міжнародних економічних відносин.

Підручник може використовуватися на рівні підготовки як бакалаврів, так і магістрів, а також при перепідготовці спеціалістів, що займаються міжнародним бізнесом. Частина розділів підручника охоплює проблематику курсів “Міжнародні економічні відносини”, “Міжнародні фінанси”, “Світова економіка”, що робить його корисним при вивченні цих дисциплін.

Структура

Міжнародні інвестиції складаються з п’яти частин. Кожна частина репрезентує окремий аспект аналізу іноземних інвестицій та функціонування міжнародних корпорацій у глобальному економічному середовищі.

Частина I представляє теорію вивозу капіталу та транснаціональної фірми, загальні тенденції глобалізації та транснаціоналізації світової економіки.

Частина II пояснює корпоративну стратегію та організацію діяльності транснаціональних компаній.

Частина III розкриває фінансову систему транснаціональних корпорацій.

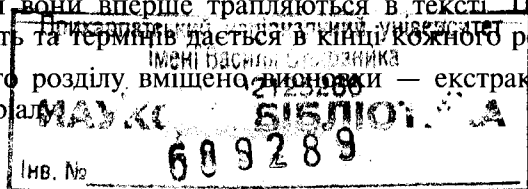
Частина IV присвячена різноманітним аспектам впливу цих фірм на економічне зростання країн, що приймають.

Частина V охоплює проблеми взаємовідносин транснаціональних компаній та національних держав, показує міжнародні механізми регулювання діяльності ТНК.

Методичні інструменти

Для того щоб полегшити читання та розуміння матеріалу, всі розділи написані в однаковому форматі. При цьому використовується низка методичних інструментів:

- На початку кожного розділу подано його структуру.
- Практично в кожному розділі широко використовуються рисунки, графіки, таблиці із статистичними матеріалами, аби забезпечити візуальну ілюстрацію викладення.
- Деякі розділи містять ілюстративні приклади для обговорення, що допоможе студентам сформуванати практичні погляди з теоретичних питань.
- Важливим аспектом вивчення міжнародних інвестицій є оволодіння новою термінологією. Всі ключові терміни виділені шрифтом, коли вони вперше трапляються в тексті. Перелік ключових понять та термінів дається в кінці кожного розділу.
- В кінці кожного розділу вміщено *додаток* — екстракт розглянутого матеріалу.



- Контрольні запитання і завдання завершують кожний розділ. Їх можна використовувати як домашні завдання для студентів або на семінарських заняттях для групових обговорень.
- У кінці кожного розділу міститься список літератури, що дає студентам додаткову інформацію з кожної теми.
- У більшості розділів зазначені WEB-ресурси, що полегшують пошук матеріалів у мережі Інтернет.

Подяка

Автор вдячний багатьом своїм колегам за поради та пропозиції, які допомогли вдосконалити структуру та зміст підручника. Зокрема, я хотів би подякувати за зауваження та пропозиції стосовно даного видання:

професорові *Г. Н. Климку*, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

професорові *А. С. Філіпенку*, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

професорові *О. І. Шниркову*, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

професорові *В. А. Вергуну*, Київський національний університет імені Тараса Шевченка;

професорові *Л. Л. Кістерському*, Інститут ділового співробітництва, м. Київ;

професорові *І. В. Бураковському*, Національний університет “Кієво-Могилянська академія”;

професорові *В. М. Федосову*, Київський національний економічний університет;

професорові *А. М. Поручнику*, Київський національний економічний університет.

Автор також вдячний за сприяння при написанні цього підручника:

професорові *Вікі Геслі*, Університет Айова (США);

професорові *Нікосу Цуонісу*, Технологічний інститут Західної Македонії (Греція);

професорові *Євангелосу Сіскосу*, Технологічний інститут Західної Македонії (Греція);

пану *Карлу Харперу*, Ліверпульський університет Джона Мура (Велика Британія);

пані *Ен Ван де Пір*, Лесіус Хьогескул, Антверпен (Бельгія).

Підручник підготовлено в рамках проекту ТЕМПУС «Вивчення міжнародних фінансів в українських університетах» та згідно з програмою співробітництва між Київським національним університетом імені Тараса Шевченка та Університетом Айова (США).

ЧАСТИНА I

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У цій частині розглядаються сутність, критерії та особливості транснаціональних корпорацій, структура їх міжнародного виробництва. Аналізуються теорії вивозу капіталу та функціонування транснаціональних фірм. Показано сучасні тенденції глобалізації світової економіки, її причини та наслідки, а також роль ТНК у цьому процесі. Викладений матеріал охоплює проблеми масштабів діяльності транснаціональних фірм, кількісного аналізу потоків прямих іноземних інвестицій, особливостей транскордонного злиття та поглинання, а також впливу ТНК на конкурентне середовище.

- Прямі іноземні інвестиції
- Сутність та критерії ТНК
- Міжнародне виробництво
- Історичний шлях розвитку ТНК

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ

За останні 50—60 років транснаціональні корпорації зайняли домінуючі позиції у світовій економіці. Вони різко посилили взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, інтенсифікували поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації. Кількість таких компаній стрімко зростає, підвищується їх питома вага у світовій торгівлі. Транснаціональні корпорації стали головним суб'єктом руху міжнародних інвестицій, технологій та функціонування міжнародного виробництва.

Міжнародне виробництво — це виробництво, яке організують або контролюють транснаціональні корпорації. Іншими словами, міжнародне виробництво охоплює ту частину виробництва товарів та послуг країн, що контролюється та управляється фірмами, які мають штаб-квартири в інших країнах. Цей контроль та управління фірми здійснюють або через їх власність на акціонерний капітал підприємств, де відбувається це виробництво, або внаслідок контрактних (неакціонерних) механізмів.

Швидкі технологічні зміни, інтенсифікація конкуренції та зростання світової економічної лібералізації стали важливими факторами безпрецедентного зростання міжнародного виробництва. Воно охоплює практично всі країни, галузі та види економічної діяльності. Зниження витрат на транспортування та зв'язок дає змогу транснаціональним корпораціям інтегрувати виробництво та інші корпоративні функції в глобальному масштабі. Міжнародне виробництво ТНК формує єдність, цілісність сучасної світової економічної системи.

Поява та розвиток транснаціональних корпорацій безпосередньо пов'язані з їхньою зарубіжною інвестиційною діяльністю. Міжнародний рух підприємницького капіталу, зокрема прямі іноземні інвестиції (ПІІ), стали базою для формування всесвітньої системи філіалів та міжнародного виробництва ТНК.

Таким чином, здійснення прямих іноземних інвестицій є однією з головних ознак транснаціональної корпорації.

Прямі іноземні інвестиції (foreign direct investment) — це реальні капіталовкладення в підприємства, землю, обладнання, технології або послуги, що створюють матеріальну базу для розширення бізнесу за національними кордонами. Ключовою ознакою прямих

іноземних інвестицій є набуття довгострокового економічного інтересу, коли інвестор отримує чи зберігає *контроль* над об'єктом вкладення капіталу.

На відміну від прямих інвестицій *портфельні інвестиції* (foreign portfolio investment) являють собою вкладення капіталу в іноземні цінні папери, тобто суто фінансові активи (облігації, акції), що не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування.

За схваленим МВФ та іншими міжнародними організаціями визначенням, прямі іноземні інвестиції — це вкладення капіталу за національними межами з метою розширення виготовлення товарів і надання послуг шляхом організації виробництва та придбання товарів для імпорту у власну країну чи експорту до третіх країн. До характерних форм ПІІ належать здійснення управлінського контролю інвестором та акціонерна форма функціонування підприємства.

Таким чином, для того, щоб переміщення капіталу з країни — джерела інвестицій до країни — реципієнта інвестицій набуло форми прямого зарубіжного інвестування ТНК, необхідні принаймні дві умови:

- 1) здійснюється контроль через володіння значною частиною акціонерного капіталу підприємства — об'єкта інвестицій;
- 2) частина капіталу, виробництва, продажу компанії-інвестора переміщується в країну, де знаходиться об'єкт інвестицій.

Розрізняють вертикальні і горизонтальні прямі іноземні інвестиції та, відповідно, вертикальну і горизонтальну інтеграцію виробництва ТНК.

Вертикальні прямі інвестиції — це прямі інвестиції в галузі, що належать до різних стадій виробництва окремого продукту. Вони дають ТНК змогу замінити окремі частини внутріфірмових систем виробництва та збуту на неефективних ринках. Наприклад, вертикальні прямі інвестиції дають можливість фірмі розмістити у двох пунктах знаходження спеціалізоване низьковитратне обладнання без ризику, що його потужності будуть не завантажені (що, наприклад, можливо внаслідок незгод або конфліктів у разі зв'язків між незалежними, тобто неафілійованими, підприємствами). Вертикальні ПІІ ведуть до утворення вертикально інтегрованого міжнародного виробництва.

Горизонтальні прямі інвестиції — це прямі інвестиції за рубіж, але в межах однієї галузі. Горизонтальні прямі інвестиції дають ТНК змогу використовувати такі свої переваги, як технологія, ноу-хау, і не нести додаткових переговорних (організаційних) витрат, що зазвичай відбувається, коли фірма вступає у зв'язки з незалежними компаніями. Такий тип прямих іноземних інвестицій є основою формування горизонтально інтегрованого міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій.

Таким чином, коли ми говоримо про горизонтально побудоване виробництво ТНК або про горизонтальні інвестиції, ми

маємо на увазі фірми, що виробляють приблизно однакові кінцеві продукти в різних країнах, навіть якщо їхні зарубіжні філіали отримують різноманітні поставки від материнської компанії. Компанії з вертикальною орієнтацією звичайно виробляють продукцію, що не випускається підприємствами в країні розташування штаб-квартири транснаціональної фірми. Материнська компанія може, наприклад, постачати технологію, проміжні продукти до іноземного складального філіалу, а він, своєю чергою, буде експортувати готову продукцію назад, у країну базування ТНК.

Кількісні критерії ПІІ

Прямі іноземні інвестиції означають потоки капіталу, технології, підприємницьких навичок до країни — реципієнта інвестицій, тобто переміщення під контролем ТНК цілого “набору” факторів виробництва. В результаті цього виникають довгострокові ділові відносини між резидентом однієї країни (прямим інвестором) та підприємством — резидентом другої країни (об’єктом інвестування). Контролюючи вказаний вище “набір” факторів виробництва, ТНК-інвестор отримує значні важелі впливу на прийняття рішень підприємством — реципієнтом інвестицій.

Багато ТНК ведуть зарубіжну інвестиційну діяльність тільки за умови володіння 100% акцій підприємства — об’єкта інвестицій, що забезпечує повний контроль за його діяльністю. Частина компаній вважають достатнім мати принаймні 51% акцій. Деякі ТНК забезпечують ефективний контроль над об’єктом інвестицій навіть при меншому акціонерному володінні.

Експерти Організації економічного співробітництва та розвитку розмежовують прямі і портфельні інвестиції — міжнародні інвестиції вважаються прямими, якщо іноземному інвесторові належать навіть 10% або менше акцій підприємства, але з *достатнім правом участі* в управлінні виробництвом, або більше 10%, але з можливим ефективним впливом на нього.

Багато країн визначають, що 10% акціонерного капіталу можна вважати *кількісним критерієм* ПІІ. Таке рішення базується на багаторічних емпіричних дослідженнях, які свідчать, що 10% можуть бути необхідною і достатньою часткою для забезпечення контролю над підприємством. Однак статистика деяких країн відносить до прямих іноземних інвестицій навіть такі, що становлять і менше 10% акціонерного капіталу. При цьому, однак, вимагається підтвердження дійсно ефективного контролю над об’єктом інвестицій. Можлива і зворотна ситуація: за відсутності контролю та впливу на прийняття рішень підприємства — реципієнта інвестицій навіть більші, ніж 10% акціонерного капіталу, інвестиції можуть вилучатися з розряду ПІІ.

Форми ПІІ

При здійсненні прямих іноземних інвестицій трансфер капіталу від ТНК до підприємства — резидента іншої країни може здійснюватися в таких формах:

- експорт за кордон *власного капіталу* (капітал батьківської компанії або інших філіалів):
 - ✓ гроші, паї, акції, інші цінні папери;
 - ✓ майнові внески, основні фонди;
 - ✓ права на використання нематеріальних активів;
 - ✓ права користування землею, водою та іншими ресурсами або майном;
- *реінвестовані прибутки* (нерозподілені дивіденди, що належать іноземному інвестору);
- *внутріфірмові трансфери* (субсидії, кредити, позики батьківської компанії або однієї філії до іншої філії).

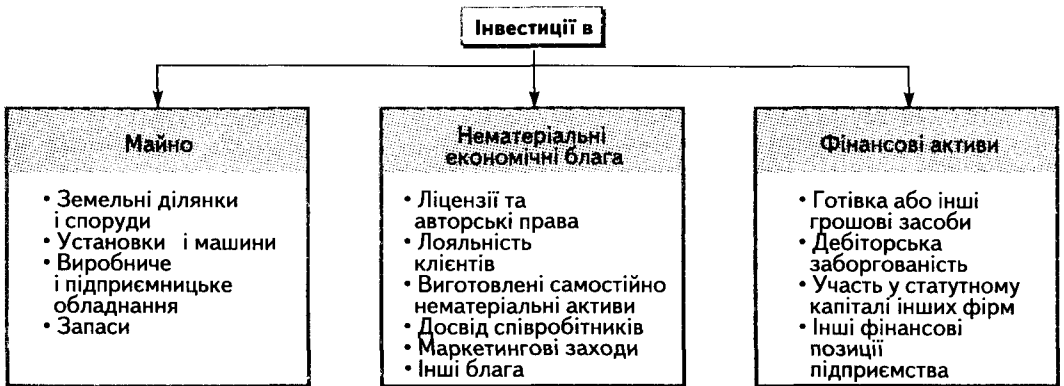


Рис. 1.1
Основні форми інвестицій

Прямі іноземні інвестиції ТНК можуть бути спрямовані:

- на створення нового підприємства чи розширення вже існуючого дочірнього підприємства цієї ж ТНК;
- на отримання/придбання участі в існуючому зарубіжному незалежному підприємстві. У цьому випадку часто відбувається процес поглинання (повного, часткового) місцевої компанії.

В найзагальнішому вигляді основні форми інвестицій можна схематично зобразити таким чином (рис. 1.1).

Інвестиції можуть здійснюватися за рахунок *власних коштів* або за допомогою *запозичених ресурсів*. При цьому вони можуть відрізнятися за строками їх здійснення (рис. 1.2).

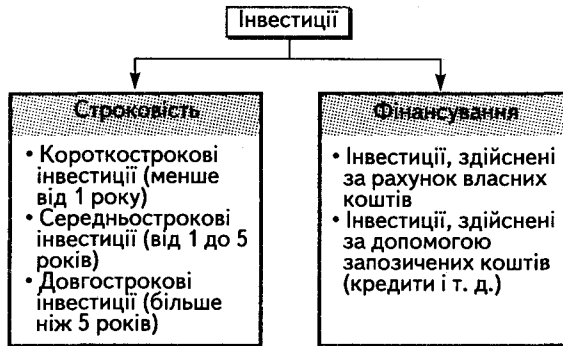


Рис. 1.2

Строки здійснення та джерела фінансування інвестицій

Важливий аспект прямих іноземних інвестицій, що відрізняє їх від портфельних інвестицій (наприклад, від спекулятивних міжнародних фондових операцій), — це *довгостроковий інтерес*, тобто значна тривалість стратегічних орієнтирів.

Портфельні інвестиції мають здебільшого короткостроковий або середньостроковий характер. ПІ, як правило, вкладаються на термін більш ніж 5 років.

Інвестиційні цілі

З точки зору ролі в процесі організації або функціонування виробництва інвестиції можуть спрямовуватися на різні цілі (рис. 1.3).

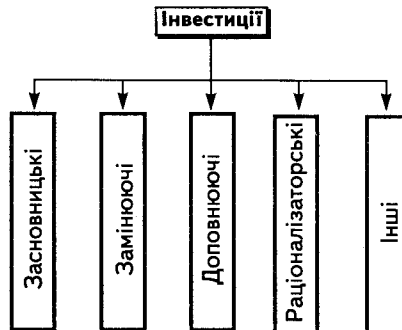


Рис. 1.3

Цілі інвестицій

◆ *Засновницькі інвестиції*

Метою засновницьких інвестицій є організація нового бізнесу. Фаза засновницьких інвестицій вважається завершеною лише тоді, коли підприємство в змозі вперше вийти на ринок. Це відбувається в тому випадку, коли здатні функціонувати виробництво, управління і збут. При заснуванні інвестиції, як правило, спрямовуються в такі сфери: земельні ділянки; машини; транспортні засоби; виробниче і підприємницьке обладнання; сировинні, допоміжні й виробничі матеріали для випуску першої продукції; ліцензії; засновницькі затрати (вповноважені представники, нотаріус, консультанти і т.д.); інвестиції в персонал; різні виробничі витрати до повного запуску підприємства.

◆ *Доповнюючі інвестиції*

Доповнюючі інвестиції розширюють наявний виробничий потенціал підприємства. При цьому зростання попиту задовольняється наявними виробничими потужностями. Додатково випускаються нові продукти, при цьому можуть освоюватися нові ринки. Планування таких інвестицій пов'язане з високим ступенем ризику, який насамперед стосується відкриття нових ринків.

На практиці капітальні доповнюючі інвестиції часто тягнуть за собою значні додаткові інвестиції в інші сфери підприємства. Так, додаткові капіталовкладення в машинне устаткування часто приводять до зростання витрат на персонал і матеріали.

◆ *Замінюючі інвестиції*

Під замінюючими інвестиціями розуміють капіталовкладення, спрямовані на заміну використовуваних або зношених факторів виробництва, зокрема обладнання, яке з технічних причин не підлягає подальшій експлуатації.

Часто фактором, що зумовлює необхідність замінюючих інвестицій, є не ступінь зношеності тих чи інших фондів, а технічний прогрес. При цьому нове обладнання або демонструє кращі кількісні (якісні) продуктивні можливості (наприклад, більші обсяги виробництва, точніша обробка деталей), або пов'язане з раціоналізаторськими ефектами.

◆ *Раціоналізаторські інвестиції*

Раціоналізаторські інвестиції набули великої ваги в епоху зростаючої технізації. В підприємницькій практиці під цим поняттям розуміють заходи або інвестиції переважно в галузі виробничого і технологічного процесів, а також — останнім часом

дедалі більше — в адміністративній площині з метою зниження витрат. Головним чинником раціоналізаторських інвестицій є технологічний прогрес, який забезпечує нові праце- і матеріало-зберезувальні зразки виробничої техніки.

◆ *Інші інвестиції*

Під іншими інвестиціями розуміють насамперед гарантійні та інноваційні інвестиції. Вони сприяють безпеці та зміцненню всього підприємства. Форми їх надзвичайно різноманітні й охоплюють інвестиційні витрати в галузі досліджень і розробок, рекламу і роботу з громадськістю, спеціальні проекти, спрямовані на утримання певного ринку. Особливо важливу роль відіграють “креативні інвестиції” (інноваційні інвестиції), які створюють суттєві передумови для поліпшення конкурентоспроможності й довгострокової рентабельності підприємства.

Зрозуміло, що наведена класифікація має умовний характер. Часто не можна провести чіткого розмежування між замінюючими, раціоналізаторськими або доповнюючими інвестиціями; на практиці неможливе окреме здійснення замінюючих і раціоналізаторських інвестицій.

Особливості інвестиційного циклу ПІІ

Інвестиційний цикл при здійсненні ПІІ охоплює довгостроковий комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до заключної стадії реалізації інвестиційного проекту, тобто виходу на заплановані показники окупності.

Інвестиційний цикл складається з трьох основних періодів:

- 1) передінвестиційна фаза;
- 2) фаза інвестицій — вкладення капіталу;
- 3) експлуатаційна фаза — отримання прибутку на вкладений капітал.

Інвестиційний процес при вкладенні прямих іноземних інвестицій може охоплювати кілька інвестиційних циклів, що повторюються.

Як правило, прямі інвестори очікують одержання прибутків і окупності проектів через 5—7 років з моменту інвестування. В багатьох капіталомістких галузях (наприклад, добувна, металургійна і т.д.) цей термін може бути значно більшим.

У більшості промислово розвинутих країн до довгострокових інвестицій відносять інвестиції на термін від 5 до 30 років.

Слід зазначити й ще одну особливість ПІІ, що відрізняє їх, наприклад, від кредитних операцій ТНК. ПІІ є для транснаціональних фірм значно ризикованішими, ніж інші види бізнесу.

Мета ПІІ — збільшення капіталу за рахунок прибутку від міжнародного виробництва та пов'язаної з ним торговельної, науково-технічної та іншої діяльності. Але вкладання інвестицій і отримання прибутків можуть відбуватися в різній часовій послідовності: а) паралельно; б) послідовно; в) з певним часовим інтервалом (рис. 1.4).

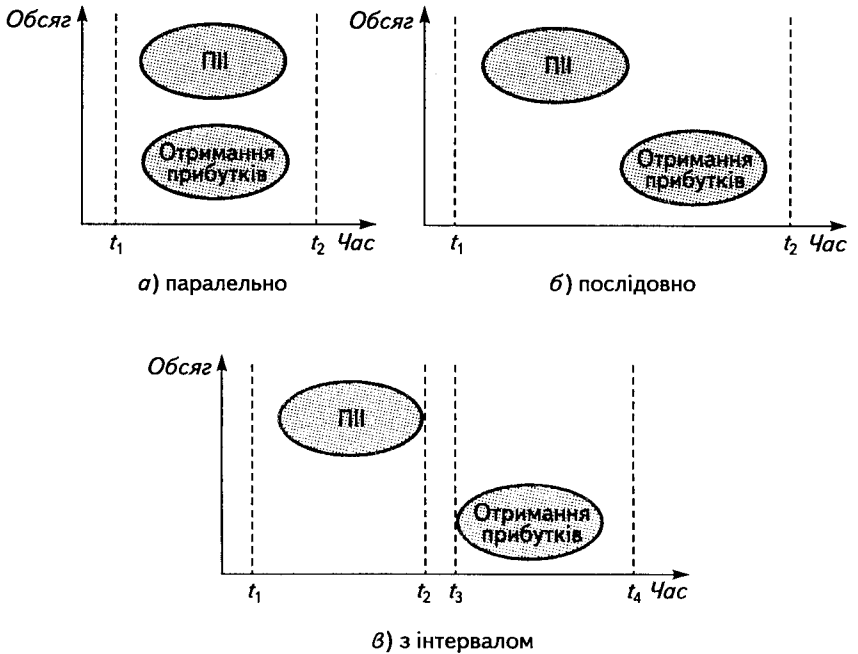


Рис. 1.4

Часове співвідношення ПІІ та отримання прибутків

У першому випадку отримання прибутку можливе ще до завершення інвестиційного процесу. У другому — надходження прибутків відбувається після закінчення або наприкінці фази інвестицій. Нарешті, в останньому випадку існує певний часовий розрив між фазою інвестування і фазою отримання прибутків.

Ризикованість ПІІ означає, по-перше, що точна величина майбутніх прибутків невідома (через непередбачуваність довгострокової ситуації на ринку), по-друге, що "винагорода" за інвестиції може бути взагалі відсутня і проект виявиться неприбутковим, по-третє, що існує ймовірність втрати не тільки доходів, а навіть частини інвестованих первісних коштів.

При здійсненні контрактних операцій ТНК уникають цих ризиків. За передачу технології, управлінського досвіду, субконтрактні роботи та послуги вони отримують винагороду, а ризики функціонування проектів переходять до фірм — реципієнтів таких послуг.

Прямі та портфельні інвестиції

На відміну від “реальних” інвестицій ТНК значна частина міжнародних потоків капіталу має форму міжнародних портфельних інвестицій. Поштовхом для цих міжнародних потоків є диверсифікація портфеля активів.

Початково прямі та портфельні закордонні інвестиції вважалися і єдиним об’єктом дослідження. За основу бралось припущення про те, що вони не тільки співвідносяться, а й виконують однакові економічні функції, і тому немає необхідності їх розділяти. Згодом дослідники транснаціональних корпорацій схилилися до того, щоб поставити знак рівності між теоріями ТНК та вченням про прямі іноземні інвестиції. Такий підхід у другій половині ХХ ст. заклав передумови відокремлення портфельних і прямих зарубіжних інвестицій.

Раніше ми навели основні кількісні та якісні критерії поділу капіталопотоків на прямі і портфельні. Але інколи різниця між прямими і портфельними іноземними інвестиціями є досить розпливчастою. Наприклад, у 90-х роках минулого століття в багатьох країнах активно йшов процес приватизації. Групи зовнішніх та внутрішніх інвесторів об’єднувалися під егідою банків для участі у щойно приватизованих підприємствах. Деякі з закордонних учасників здійснювали пряме інвестування в ці приватизовані компанії, і ці операції були подібними до типових операцій транснаціональних фірм. Інші, наприклад інвестиційні фонди, здійснювали портфельні капіталовкладення у щойно випущені акції. У цьому прикладі два типи закордонних інвестицій здійснювалися в одному напрямі й були взаємодоповнювальними.

Щодо вживання терміна “зарубіжні портфельні інвестиції” універсального підходу немає. Нижче наведено тільки кілька їх визначень, що часто трапляються в економічній літературі:

- це всі інвестиції (як короткострокові, так і довгострокові), що надходять до країни і не підпадають під класифікацію прямих інвестицій;
- це лише довгострокові інвестиції, відмінні від ПІІ;
- це обсяг так званих сек’юритизованих інвестицій (тобто інвестицій в облігації та акції), що не входять до складу ПІІ та не охоплюють довготермінові банківські позики;
- це інвестиції виключно в акції, що не підпадають під категорію прямих інвестицій.

Розглядаючи дану проблему з точки зору визначення поняття іноземних портфельних інвесторів, деякі джерела відносять до них усіх закордонних інвесторів, що здійснюють довготермінові капіталовкладення, крім тих, хто здійснює прямі інвестиції. Інші дослідники не включають сюди всіх або деяких урядових (державних) інвесторів. Так само йде дискусія про відокремлення довготермінового та короткотермінового інвестування, про часові кри-

термії інструментів портфельного інвестування. Отже, у вживанні терміна “портфельні інвестиції” існують різні підходи.

Зазначаючи відмінності між прямими і портфельними інвестиціями, слід пам’ятати, що іноземний прямий інвестор здійснює “активне” капіталовкладення, тобто планує отримати прибуток не лише на основі свого фінансового внеску, але й завдяки трансферам матеріальних активів, методів управління та ведення бізнесу, технології. Портфельні інвестиції — це фінансові капіталовкладення, які можуть здійснюватися у боргові зобов’язання (сек’юритизовані чи несек’юритизовані; суверенні чи корпоративні) або акції. Наміром портфельного інвестора є “пасивне” вкладення без прагнення управляти діяльністю підприємства, в яке вкладаються кошти.

Прямі іноземні інвестиції відрізняються від портфельних більшою тривалістю та стійкістю. ПІІ пов’язані з конкретними секторами економіки, фірмами та, як уже підкреслювалося, орієнтовані на довгострокові цілі. ТНК буває складно швидко вилучити свої первісні інвестиції та продати зарубіжне дочірнє підприємство. Портфельні інвестиції більш ліквідні, рухливі та чутливі до ситуації на фінансових ринках. Оскільки вони не пов’язані з конкретною галуззю або компанією, їхня спрямованість визначається перспективами отримання доходів та зниженням ризику шляхом диверсифікації портфеля. Портфельний інвестор може вилучити свої інвестиції набагато швидше, ніж прямий інвестор.

Таким чином, можна узагальнити відмінності між прямими і портфельними зарубіжними інвестиціями:

- ПІІ охоплюють трансфери як фінансових, так і нефінансових активів, а портфельні — тільки фінансових;
- ПІІ передбачають існування тривалого контролю, тоді як портфельні капіталовкладення цього не передбачають;
- ПІІ є, як правило, більш рівномірними, стабільними та “видимими”, ніж портфельні;
- заохочувальним мотивом для здійснення портфельних інвестицій є виключно кращі, ніж удома, фінансові результати, які можна отримати за кордоном. Кількість стимулів для індивідуальних проєктів ПІІ є набагато більшою;
- учасники та методи здійснення цих форм інвестицій відрізняються так само, як і віддача та ефект від інвестування.

Статистика ПІІ

Існує значний дефіцит статистичних даних про загальний обсяг ПІІ. Тому точний підрахунок *кумулятивного* (нагромадженого) обсягу прямих іноземних інвестицій в історичній ретроспективі практично неможливий. Ці дані існують лише як приблизна

оцінка. Відсутність національної статистики щодо ПІІ, а також різна методологія класифікації прямих іноземних інвестицій не дають змоги порівнювати нагромаджені обсяги експорту капіталу з різних країн. Найбільш систематизовані дані про щорічні прями іноземні інвестиції дає статистика платіжного балансу країни.

Узагальнені дані про нові припливи капіталу по всіх країнах дає, зокрема, статистика МВФ (Balance of Payments Statistics Yearbook). Детальну інформацію про міжнародний рух прямих іноземних інвестицій містить щорічне видання Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) “Звіт про іноземні інвестиції” (UNCTAD.World Investment Report). Ця публікація не тільки надає інформацію про нові щорічні припливи та відпливи ПІІ по окремих країнах та групах країн, а й оцінює кумулятивний обсяг нагромаджених прямих інвестицій.

Серед окремих країн найбільш детальні та систематизовані дані про експорт та імпорт ПІІ публікують США. Статистично-аналітичне видання Департаменту торгівлі США — Survey of Current Business — містить дані не тільки про щорічний рух нових інвестицій (приплив капіталу в США та вивіз прямих інвестицій американськими корпораціями), але й оцінює кумулятивний обсяг ПІІ США за останні роки.

Більшість статистичних видань містять дані про прями іноземні інвестиції як у поточних ринкових цінах, так і в “історичних” цінах. Для перерахунку зарубіжних активів на визначену поточну дату використовують поточні котировки акцій дочірніх компаній ТНК.

Статистика США, наприклад, розрізняє доларову вартість і балансову вартість ПІІ.

- * *Доларова вартість* прямих іноземних інвестицій — це вартість, що зареєстрована в бухгалтерських звітах материнських компаній США.
- * *Балансова вартість* ПІІ — це початкова вартість на момент інвестування, тобто оцінка інвестицій в “історичних цінах” без урахування інфляції.

Зрозуміло, що поточна вартість ПІІ та балансова “історична” вартість ПІІ будуть суттєво розрізнятися. В цьому й полягає одна з проблем підрахування нагромадженого (кумулятивного) обсягу прямих іноземних інвестицій.

СУТНІСТЬ ТА КРИТЕРІЇ ТНК

Терміни для позначення ТНК

У світовій економічній літературі трапляються кілька термінів для позначення компаній, що мають міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій (*багатонаціональні, міжнародні,*

транснаціональні, глобальні, наднаціональні, супернаціональні, інтернаціональні і т. д.). Такі компанії зареєстровані в одній країні, але здійснюють виробництво та інші ділові операції в інших країнах.

Вважається, що за належністю капіталу компанії, які здійснюють міжнародне виробництво, можна поділити на два види: транснаціональні корпорації та багатонаціональні корпорації.

- *Транснаціональні компанії* — національні за капіталом та контролем, але міжнародні за сферою операцій. Вони мають зарубіжні активи, що виникли на базі ПІІ. Хоча такі корпорації мають всесвітню мережу філій, їх материнська компанія належить капіталу однієї країни. Позначення “транснаціональний” саме і підкреслює зв’язок корпорації з капіталом конкретної нації.
- *Багатонаціональні компанії* на відміну від транснаціональних контролюються капіталом двох або більше країн. Вони також мають глобальну мережу філій, але до того ж характеризуються міжнародним розосередженням акціонерного капіталу. Прикладом багатонаціональних компаній можуть бути англо-голландська компанія Royal Dutch/Shell та Unilever, німецько-бельгійська Agfa-Gevaert, англо-італійська Dunlop-Pirelli, англо-американсько-канадська International Nickel та ін.

У перших фундаментальних дослідженнях експертів ООН, що з’явилися в 70-х роках, усі компанії, що здійснювали міжнародне виробництво, називалися багатонаціональними (Multinational Corporations), або скорочено БНК (англ. — MNC). Але в подальшому в численних оглядах та дослідженнях експертів ООН почали вживати тільки одне термінологічне позначення — транснаціональна корпорація (Transnational Corporation), скорочено ТНК. Формально зміна цієї назви була викликана проханням групи латиноамериканських країн (групи Андського пакту), що створювали спільні, так звані “багатонаціональні”, фірми згідно з програмою інтеграційних заходів Андського пакту і не хотіли, щоб такі компанії плутали з міжнародними корпораціями промислово розвинутих країн. Разом з тим, на думку експертів ООН, нова назва більш точно, конкретно відображала головну особливість компаній, що здійснювали ПІІ та міжнародне виробництво: перенесення бізнесу за національні кордони своїх країн. Відтоді позначення ТНК стало найпоширенішим і, як правило, вживається в офіційних виданнях міжнародних організацій, урядів, відомих наукових центрів.

Це також зумовлено тим, що більшість сучасних корпорацій, які мають зарубіжні філії, є за контролем однонаціональними (американські, британські, японські і т. д.), тобто мають форму ТНК.

Кількість багатонаціональних корпорацій є невеликою, оскільки об’єднання капіталів різних країн для організації глобально функціонуючої корпорації — справа досить складна. Тут

часто виникають проблеми, пов'язані з різними юрисдикціями, політикою урядів, подвійним оподаткуванням тощо.

Можна зазначити такі основні шляхи об'єднання різних за національною належністю капіталів для утворення багатонаціональних фірм:

- заснування компаніями різних країн спільної компанії у формі самостійного концерну;
- купівля національною компанією однієї країни контрольного пакета акцій великої іноземної корпорації;
- безпосереднє злиття активів компаній двох або більше країн (злиття де-юре).

Переважна кількість сучасних багатонаціональних компаній створена з участю європейського капіталу. Значно менш залучені в цю форму здійснення міжнародного виробництва та ППІ компанії США та Японії, які орієнтуються в основному на створення ТНК.

Останні десятиріччя характеризуються значним зростанням чисельності випадків злиття окремих ТНК. Інколи це супроводжується обміном акціями між компаніями, що об'єднуються, або створенням спільних компаній, які виконують функції оперативних холдингів, та, як правило, доповнюється "пакетом угод" про спільне використання виробничих потужностей філій, координацію наукових розробок та розподіл ринків збуту. Транскордонні злиття виступають сьогодні, таким чином, одним із головних шляхів створення багатонаціональних компаній. Саме так, наприклад, була створена багатонаціональна автомобільна корпорація DaimlerChrysler, що об'єднала дві відомі ТНК США та ФРН.

В умовах глобалізації світової економіки дедалі більше корпорацій продають свої акції на міжнародних фондових біржах (стратегія так званої глобальної емісії). Зростання інтеграції міжнародних фінансових ринків значно посилює цю тенденцію. Такі міжнародні корпорації, як Sony, Toyota Motor, Fiat, KLM, British Petroleum, Daimler продають свої акції на Нью-Йоркській фондовій біржі. Водночас акції американських корпорацій IBM, General Motors та інших входять у лістинг Лондонської, Брюссельської, Паризької, Франкфуртської фондових бірж. Транскордонний лістинг ще більше розмиває національну належність корпорацій. Власниками цих акцій стають резиденти різних країн.

Виникає питання: чи не перетворюються в результаті цього всі транснаціональні корпорації в багатонаціональні? Зазначена "багатонаціоналізація" може відбуватися лише тоді, коли продажі акцій материнської холдингової компанії ведуть до перерозподілу контролю над її капіталом серед резидентів двох або більше країн. Така ситуація трапляється відносно рідко. ТНК міжнародно розосереджують лише невелику частину акцій, зберігаючи акціонерний контроль у своїх руках.

Таким чином, оскільки типовою масовою формою компаній, що ведуть зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність, є транснаціональні фірми, правомірно (хоча і з певними застереженнями) вживати термін ТНК як загальний синонім міжнародних корпорацій.

Критерії визначення ТНК

Транснаціональні корпорації — це корпорації, що виробляють і експортує зарубіжними на основі прямих іноземних інвестицій та/або прямих іноземних іноземних зарубіжних філій.

Головним критерієм розрізнення транснаціональних компаній і національних фірм, що ведуть зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є вивіз капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції товарів та послуг, то ТНК організують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів та послуг. Саме існування зарубіжного виробництва визначає специфічні риси ТНК як форми структурної організації бізнесу: їхні організаційні моделі, стратегію підприємницької діяльності, напрями внутрікорпоративного руху товарів та фінансових ресурсів. Залежно від галузевої спрямованості ТНК це міжнародне виробництво охоплює різні види діяльності, що створюють або додають вартість — виробництво готової продукції та напівфабрикатів, надання різноманітних послуг, здійснення наукових розробок тощо.

Наприклад, транснаціональна корпорація Ford Motor Company у 2003 р. мала 111 заводів, що виробляли компоненти, напівфабрикати, окремі вузли та двигуни автомобілів, а також займалися їх складанням. 68 з них були розташовані поза Північною Америкою. Крім виробництва автомобілів під своєю фабричною маркою, ця ТНК через свій структурний підрозділ Premier Automotive Group, що базується в Лондоні, контролює діяльність інших відомих виробників автомобілів — Volvo, Jaguar, Land-Rover, Aston Martin. Швейцарська транснаціональна компанія Nestle має 500 заводів у 84 країнах світу.

Як додаткові корисні також і деякі кількісні показники класифікації “транснаціональності” компанії. Наприклад, установлення мінімальної кількості зарубіжних філій або країн, у яких здійснюються операції. Це робиться для того, щоб виділити найбільші ТНК та не включати до групи транснаціональних фірм ті компанії, що мають, наприклад, одну зарубіжну філію.

До інших кількісних показників можна віднести такі:

- обсяг зарубіжного виробництва та його питома вага в загальнокорпоративному виробництві;
- обсяг прямих іноземних інвестицій та його питома вага в загальних інвестиціях;

- обсяг зарубіжних активів та їх частка в сукупних корпоративних активах;
- обсяги продажів філій дочірніх компаній та їх частка в загальних продажах;
- чисельність персоналу на зарубіжних філіях та його питома вага в загальній кількості працівників корпорації;
- частка прибутків, що фірма отримує від міжнародної виробничо-інвестиційної діяльності.

Кожний з цих показників по-своєму інформативний і дає статистичну характеристику окремих аспектів зростання ТНК. Інколи навіть вважають, що межа зарубіжних продажів, активів або зайнятих у 25% від загальнокорпоративних показників може бути кількісним виміром ТНК. Ще один із таких вимірів, часто застосовуваних, — наявність філіалів не менш ніж у шести зарубіжних країнах.

Однак значення кількісних критеріїв не слід перебільшувати. Ці показники “транснаціональності” достатньо умовні й різняться по окремих галузях і сферах діяльності. Ізольовано, у відриві від головних якісних характеристик, вони не можуть бути базою для визначення ТНК.

Слід також зазначити, що в 60—80-ті роки ХХ ст. вважалося, що великі масштаби діяльності компанії, її домінуючий вплив на ринок є одною з незаперечних ознак транснаціональної фірми. Однак особливості сучасної транснаціоналізації світової економіки, втягування в цей процес середніх і навіть дрібних компаній примушують переглянути значення і цього кількісного критерію ТНК.

Контингент ТНК не є внутрішньо єдиним. Серед них вирізняються передусім гігантські компанії, що мають світову мережу міжнародного виробництва і визначають обличчя цілих галузей світової індустрії.

Існують також і середні за розміром компанії, що постійно збільшують кількість зарубіжних підприємств. Нарешті, в лави ТНК починають втягуватися невеликі фірми, що дуже швидко в останні роки нарощують зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність і посіли вагоме місце в окремих вузьких нішах виробництва товарів та послуг.

Усі зазначені групи ТНК об'єднує цілеспрямована орієнтація на глобальний характер бізнесу — фінансування, виробництва, продажу, найму робітників.

Модель ТНК

Транснаціональні корпорації різних галузей можуть мати значну специфіку організаційної побудови. Її визначають також розмір компаній, ступінь їх “міжнародності”, стратегія бізнесу.

Разом з тим можна спрощено зобразити загальну модель, що визначає ієрархію відносин між материнською компанією та підконтрольними підприємствами, види та статус останніх.

Транснаціональна корпорація складається з головної холдинг-компанії та підконтрольних зарубіжних підприємств.

- Країна, в якій розташовується штаб-квартира ТНК або головна холдинг-компанія, називається *країною базування* (home country) транснаціональної фірми.
- Країна, в якій розташовуються підконтрольні підприємства ТНК, має назву *країни, що приймає* (host country).
- Головну холдинг-компанію часто називають ще *батьківською компанією*, або *материнською компанією* (parent company).

Батьківська компанія (холдинг-компанія) — це компанія, що контролює активи інших фірм у зарубіжних країнах, що приймають. Звичайно це відбувається шляхом володіння певною часткою акціонерного капіталу (10% або більше простих акцій для інкорпорованих підприємств або еквівалентом цього для неінкорпорованих підприємств).

- Зарубіжні підприємства транснаціональної фірми, як правило, об'єднують загальним поняттям “зарубіжні філіали”.

Зарубіжний філіал — це інкорпороване або неінкорпороване підприємство, в якому інвестор, котрий є резидентом іншої країни, володіє капіталом, що дає йому можливість мати довгостроковий економічний інтерес в управлінні.

Інкорпоровані підприємства мають статус самостійної юридичної особи в країні, що приймає, на відміну від неінкорпорованих підприємств, які не мають власного балансу та відображають свої прибутки та збитки на рахунках материнської компанії.

В публікаціях ЮНКТАД із проблем ТНК термін “зарубіжні філіали” охоплює кілька юридичних форм організації бізнесу: відділення, асоційовані та дочірні компанії.

◆ *Відділення*

Відділення (Branch) являє собою неінкорпороване підприємство в країні, що приймає (unincorporate enterprise). Воно не має статусу самостійної юридичної особи. Як правило, відділення є синонімом повністю підконтрольних материнській компанії структурних одиниць.

Відділення можуть існувати в різних формах:

- постійне представництво та офіс іноземного інвестора;
- неінкорпоровані партнерства або спільні підприємства іноземного партнера та інших суб'єктів;
- земельні ділянки, споруди (за винятком споруд, що є власністю державних установ) і/або нерухоме майно та об'єкти, що перебувають у прямій власності іноземного резидента;

рухоме майно (кораблі, літаки, бурові платформи тощо), що функціонує поза межами країни базування іноземного інвестора принаймні один рік.

100% акціонерного капіталу ТНК роблять лінію контролю тут найбільш відчутною (рис. 1.5).

Такі підприємства відображають свої активи на балансі батьківської компанії ТНК і по суті не є самостійними юридичними особами. Вони мають назву, що повторює назву головної компанії.

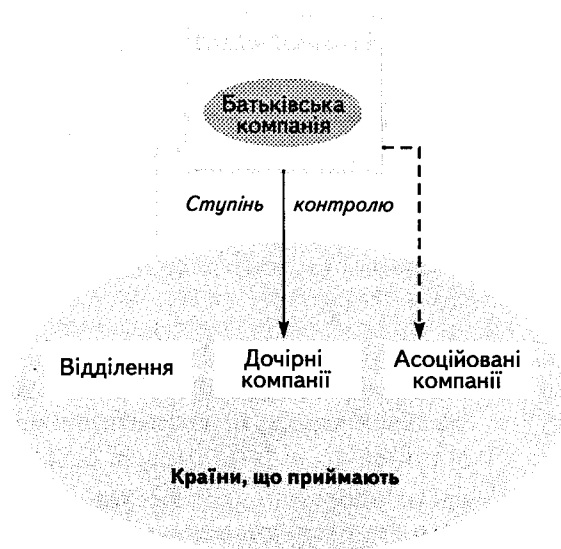
Дочірня компанія

Дочірня компанія є юридичною особою в країні, в якій вона знаходиться, і має свій баланс. Батьківська компанія ТНК контролює переважну частину її акціонерного капіталу (понад 50%), і це забезпечує суттєвий (а інколи фактично повний) вплив ТНК на діяльність таких підприємств.

Іноземний інвестор має право призначати або звільняти більшість членів адміністративного, управлінського та наглядового органів дочірньої компанії.

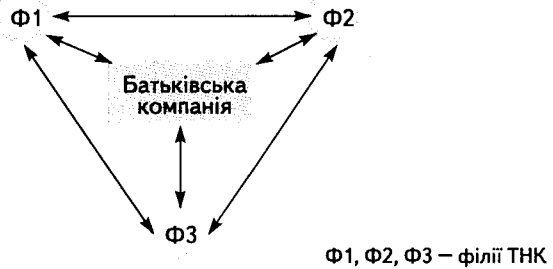
Асоційована компанія

Асоційована компанія є юридичною особою в країні, в якій вона знаходиться, і має свій баланс. Ступінь контролю, що зазначений на нашій схемі пунктирною лінією, тут має обмежений характер.



Модель ТНК: ступінь акціонерного контролю головної холдинг-компанії в різних підконтрольних підприємствах

Як уже зазначалося, в економічній літературі всі види підконтрольних підприємств ТНК об'єднуються під назвою філії. Хоча таке об'єднання досить часто умовне і неточне, воно полегшує розуміння системи транснаціональних корпорацій і внутрікорпоративних зв'язків.



Модель ТНК: функціональні зв'язки

Рисунок 1.6 моделює функціональні зв'язки між структурними підрозділами транснаціональної корпорації. Вона визначає напрями руху факторів виробництва та внутрішню інтегрованість системи ТНК.

Батьківська компанія ТНК є центром контролю та прийняття стратегічних рішень. Саме тут розробляється глобальна модель внутрікорпоративного руху факторів виробництва, визначаються розташування філій, обсяги та асортимент їх продукції, ринки збуту, стратегія передачі технології та джерела фінансування зарубіжної діяльності.

Філії організують виробництво товарів та послуг, здійснюють торговельну діяльність та наукові розробки.

Від материнської компанії до філії рухаються товари, капітал, технології, управління. Але такі ж самі потоки факторів виробництва можуть спрямовуватися від однієї філії до іншої або навіть від філії до материнської компанії.

Середовище транснаціонального бізнесу

Ключовою відмінною транснаціональних фірм від національних компаній є їх глибока інтеграція в глобальне середовище.

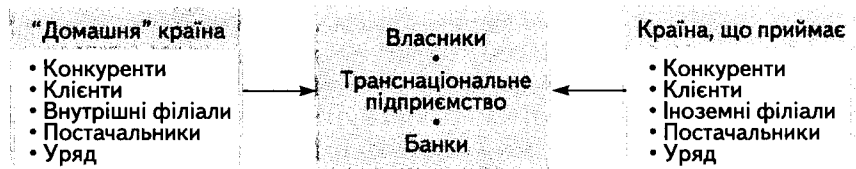


Рис. 1.7

Середовище, що оточує ТНК

Рисунок 1.7 акцентує увагу на двох головних складових глобального середовища ведення транснаціонального бізнесу: “домашній” країні та зарубіжних країнах. Власники ТНК можуть належати до будь-якої країни.

Серед головних характеристик транснаціональних корпорацій слід зазначити такі:

- ТНК стикаються з низкою факторів середовища, що оточує їх (конкуренти, клієнти, постачальники, фінансові інституції, уряд), тобто відчувають вплив усієї глобальної економічної системи;
- ТНК оперують об’єднаним пакетом ресурсів, що охоплює активи, науково-технічні знання, торговельні марки, людські ресурси, інформацію. Філіали ТНК мають доступ до ресурсів усієї транснаціональної мережі;
- всі філіали ТНК об’єднані загальною стратегією ведення бізнесу. Такі стратегії можуть суттєво розрізнятися в окремих корпораціях, наприклад, бути більш або менш централістськими, акцентувати увагу на тих чи інших сферах або завданнях бізнесу. Але в будь-якому випадку вони будуть визначати рух фінансових та людських ресурсів між усіма ланками міжнародно диверсифікованої компанії.

МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО

Транснаціональні корпорації є головним організатором та координатором міжнародного виробництва. *Системи міжнародного виробництва* — це міжнародні мережі різних типів і видів виробничих процесів, які об’єднують підрозділи транснаціональних фірм, а також їхніх контракторів, постачальників.

Швидке розширення міжнародного виробництва зумовлене комбінацією факторів, які по-різному діють у різних галузях та країнах:

- *Політика лібералізації.* Зміна зовнішньоекономічної політики, відкриття національних ринків та дозвіл усіх видів ПП та неакціонерних форм ПП дають могутній поштовх розвитку міжнародного виробництва.
- *Швидкі технологічні зміни.* З одного боку, це призводить до зростання витрат та ризиків, що, своєю чергою, примушує фірми освоювати світові ринки і зменшувати ці ризики та витрати. З іншого боку, це зменшує “економічну відстань” між країнами, полегшує міжнародний зв’язок, транспортування. Інтернет радикально знизив витрати на обмін інформацією на великі відстані. Прискорені та стандартизовані митні процедури, операції портових служб, міжнародні телекомунікаційні

портали, супутникові та оптико-волоконні мережі ще більше полегшили розвиток міжнародного виробництва.

- *Зростання конкуренції.* Конкурентна боротьба штовхає компанії до пошуку найбільш ефективних місць розташування виробництва, джерел інновацій та знань. Розвиток міжнародних мереж виробництва товарів та послуг компаній викликає аналогічні кроки з боку компаній-конкурентів.

Експерти ЮНКТАД визначають три *типи систем міжнародного виробництва* за критерієм їх головної рушійної сили.

1-й тип — системи міжнародного виробництва, головною рушійною силою яких є технологія (technology-driven systems). Головним результатом функціонування таких транснаціональних виробничих мереж є створення нової технології (наприклад: напівпровідникова індустрія, телекомунікаційна галузь).

2-й тип — системи міжнародного виробництва, головною рушійною силою яких є підвищення ефективності виробництва (production-driven systems). Такі системи ТНК створюють, наприклад, в автомобільній промисловості.

3-й тип систем поширений у секторі виробництва споживчих товарів, де велику роль відіграють переваги фірм, пов'язані з відомими товарними знаками, вміння відповідати швидким змінам смаку. Основною рушійною силою тут є вдосконалення маркетингу (market-driven systems).

Існує тенденція, що транснаціональні фірми, навіть найбільші із них, спеціалізуються на певних напрямках і “передають” на контрактних засадах дедалі більше функцій незалежним фірмам різних країн з метою отримувати додаткові переваги від різниці в рівні витрат на виробництво та постачання. Такі головні незалежні контрактори або постачальники часто є, своєю чергою, також транснаціональними фірмами, що мають власну міжнародну виробничу мережу підприємств та власних субконтракторів та постачальників.

Транснаціональні фірми також дедалі активніше “передають” окремі ланки своїх операцій місцевим фірмам країн, що приймають. Вони інтенсивно формують різні форми кооперативних, спільних інноваційних механізмів з іншими компаніями (споживачами, постачальниками, конкурентами) та науковими інституціями (університетами, лабораторіями і т.д.). Така кооперація спонукає розглядати міжнародне виробництво як систему з величезною кількістю економічних суб'єктів.

Міжнародні виробничі системи ТНК можуть мати різний характер: починаючи від систем, що спрямовуються рушійною силою внутрішньої виробничої кооперації (production-driven systems) та базуються виключно на ПП та внутрікорпоративних торговельних зв'язках філіалів, закінчуючи більш “вільними”, “ліберальними” системами, що спрямовуються рушійною силою покупців (market-driven systems) і базуються на неакціонерних

кооперативних зв'язках мережі незалежних постачальників (наприклад, при міжнародних коопераційних, субконтрактних угодах).

Міжнародне виробництво здійснює ТНК у значному розмірному масштабі через мережу відокремлених із субординатив. У виробничо-репродуктивній системі опирається і на субординатив, компанії, що мають субординативні зв'язки з акціонерними підприємствами ТНК.

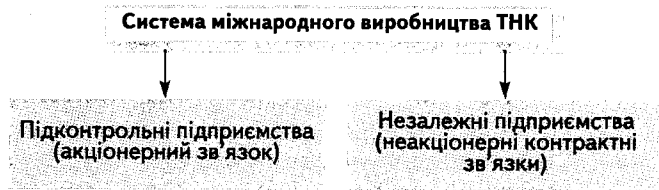


Рис. 1.8

Система міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій

Система міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій має три ключові параметри:

- ✓ управління;
- ✓ глобальний ланцюг створення вартості;
- ✓ географічна конфігурація (рис. 1.9).

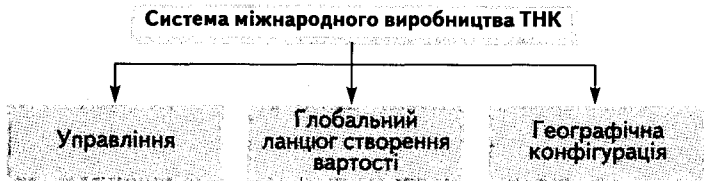


Рис. 1.9

Основні параметри системи міжнародного виробництва ТНК

Управління охоплює структуру контролю, що визначає координацію міжнародної діяльності, дає змогу здійснювати виробничі, маркетингові, фінансові та інвестиційні операції в глобальних масштабах. Управління міжнародною виробничою системою базується на різних формах контролю. Деякі з них виникають внаслідок відносин власності (зв'язки акціонерного контролю) і передбачають безпосередній управлінський нагляд, інші формуються на основі неакціонерних контрактних зв'язків з формально незалежними фірмами. Системи управління на основі відносин власності та акціонерної участі дають ТНК можливість більш ефективно (жорстко) контролювати всі ключові аспекти міжнародного виробництва та утримувати специфічні конкурентні переваги фірми.

Деякі ТНК будують управління своїми системами міжнародного виробництва переважно або виключно на зв'язках акціонерного

контролю (Intel, Ericsson). Але існують транснаціональні фірми, в системі міжнародного виробництва яких переважають неакціонерні зв'язки. Більша частина міжнародних фірм використовує змішану, "гібридну" модель, яка передбачає пряме управління на базі акціонерної участі в підконтрольних підприємствах та координацію діяльності незалежних фірм через контрактні механізми.

Другим переважним міжнародною виробничою системою є так звана "глобальна" організація виробництва, тобто організації міжнародно розподіленої виробничої діяльності, що характеризуються високою гнучкістю та збереженням певних характеристик процесів.

Таким чином, глобальний ланцюг створення вартості передбачає організацію і розподіл виробничої діяльності та інших функцій у міжнародному масштабі. Такий ланцюг охоплює економічну діяльність з розвитку технології та інновацій, виробництва продукту, його дистрибуції, маркетингу (рис. 1.10).

Ключові конкурентні переваги ТНК можуть належати до будь-якого сегмента ланцюга і забезпечувати координацію та контроль усього географічно фрагментованого процесу створення вартості.

Наприклад, у багатьох галузях транснаціональні корпорації концентрують свої переваги в основному на високонаукомістких функціях, що вимагають особливих знань, наприклад НДДКР, управлінських послугах, маркетингу. Так, у комп'ютерній індустрії компанії-лідери мають великі конкурентні переваги насамперед у розробці нових моделей мікропроцесорів, у секторі пошиття одягу — в нових моделях та використанні торговельних знаків та фабричних марок.

Застосування загальної організації виробництва в різних галузях економіки та секторів економіки дозволяє фірмі отримувати певні переваги.

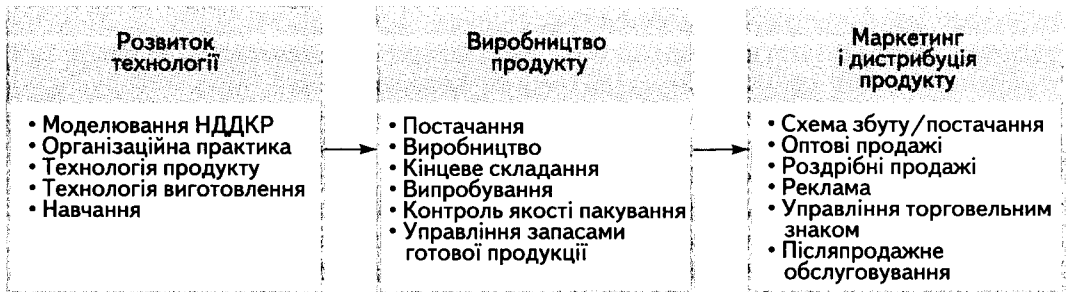


Рис. 1.10

Глобальний ланцюг створення вартості транснаціональних корпорацій

Міжнародний характер мереж підприємств ТНК не є новим явищем, це традиційна ключова ознака цих фірм, що відрізняє їх від суто національних компаній. Але за останні десятиріччя відбуваються значні зміни в переміщенні виробництва ТНК, з'являються нові фактори, що впливають на оптимізацію розташування

їхніх підприємств. Колишнє значення окремих переваг розміщення певних країн та навіть регіонів зменшується, інші, навпаки, набувають більшого впливу на географію розташування міжнародного виробництва. Міжнародне розосередження деяких елементів глобального ланцюга створення вартості ТНК відбувається вже багато десятиліть, інші, наприклад інноваційна діяльність, відчувають вплив географічної диверсифікації лише в останні 10—15 років.

Новою тенденцією останніх 10—15 років стало збільшення інтеграції суб'єктів систем міжнародного виробництва, навіть тих, що розділені величезною географічною відстанню. Ланцюги постачання тепер пов'язують навіть найвіддаленіші регіони і зони планети. Компанії-підрядники, наприклад, створюють власні міжнародні мережі виробництва товарів та послуг, крокуючи слідом за ТНК-флагманами та обслуговуючи їхні глобальні операції.

Ще однією новою ознакою сучасної конфігурації міжнародного виробництва є географічна дисперсія не тільки виробництва, а й інших сегментів глобального ланцюга створення вартості (обслуговування бізнесу, підтримувальні функції, НДДКР).

Нарешті, слід відзначити ще одну рису географічної конфігурації міжнародного виробництва — прискорення темпів зміни місць дислокації його окремих структурних сегментів, зростання мобільності транснаціональної діяльності компаній. Якщо країни, що приймають, втрачають свої переваги для розміщення філіалів, корпорації переносять операції в інші місця.

ІСТОРИЧНИЙ ШЛЯХ РОЗВИТКУ ТНК

Формально міжнародні фірми — не нове явище. Вони з'явилися вже в кінці XIX ст. — на початку XX ст. Саме в цей час процес концентрації виробництва і капіталу в деяких країнах досягнув досить високого ступеня. Почався інтенсивний процес “економічного поділу світу” між окремими корпораціями або групами фірм.

Значна частина перших міжнародних фірм мала форму міжнародних картелів або синдикатів, що об'єднували кілька незалежних фірм різних країн. Хоча учасники таких міжнародних об'єднань зберігали юридичну та виробничу незалежність, вони проводили спільну стратегію в галузі цін та ділили між собою світовий ринок. Особливо значні позиції міжнародні картелі і синдикати мали в нафтовій, хімічній, електротехнічній промисловості.

Невелика кількість компаній США та країн Західної Європи почала в той же час створювати зарубіжні виробничі філії. Вони засновували нові підприємства за кордоном або скуповували

наявні там фірми. Такі компанії мали форму міжнародних концернів і стали по суті прообразом сучасних транснаціональних корпорацій.

Переважаюча частина міжнародних компаній “першого покоління” концентрувалася в добувній промисловості. Вони здійснювали виробництво сільськогосподарської та мінеральної сировини в колоніальних та залежних країнах для потреб метрополій.

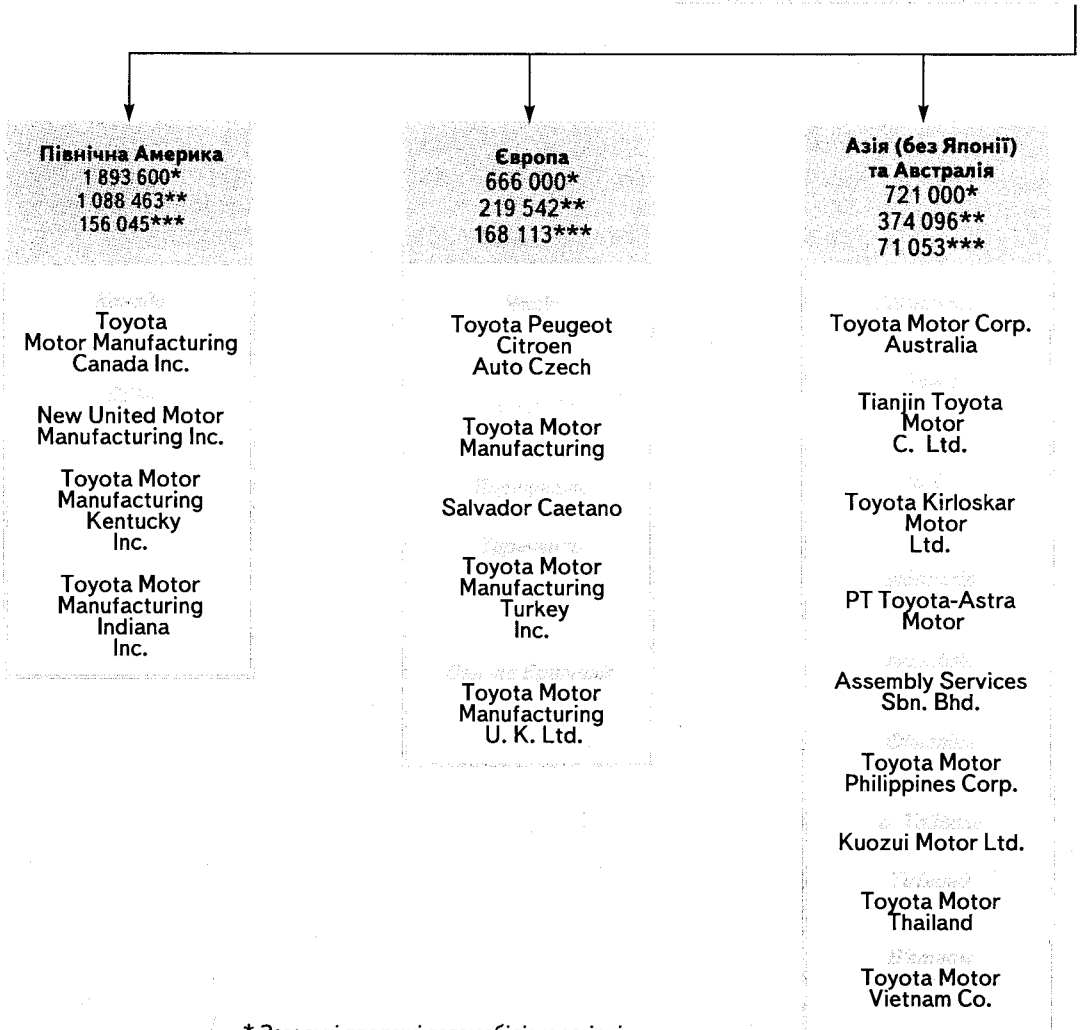
Саме сировинні корпорації стали вирішальною силою у формуванні нового поділу праці між колоніями та метрополіями. Вони розвивали на “периферії” світового господарства виробництво залізної, мідної та олов’яної руди, каучуку, нафти, золота та іншої сировини, вирощування тропічних та субтропічних культур. Типовими прикладами міжнародних фірм, пов’язаних з добувною промисловістю та плантаційним господарством, були англійські компанії *Burmah Oil Company* та *British Petroleum Company*, бельгійська *Union Minière du O’Katanga*, французька *Le nickel*, американська *Standard Oil Company*. Вже в 1901 р. 18 американських фірм мали за рубежом 107 дочірніх компаній, у тому числі 47 виробничих.

Першими міжнародними корпораціями в обробній промисловості стали американські фірми *Singer*, *Kodak*, *ITT*, *General Electric*, *Westinghouse Electric Corp.*, які організували на початку ХХ ст. виробництво машин, обладнання в Європі. Але кількість таких компаній була невелика, оскільки технічний прогрес і рівень концентрації виробництва та капіталу здебільшого були ще недостатні для створення в обробній промисловості широко-масштабної виробничої мережі закордонних підприємств. Це також стримувалося складнощами управління міжнародно диверсифікованими виробничими процесами.

В період між Першою та Другою світовими війнами активність міжнародних корпорацій значно зменшилася. Велика депресія 1929—1933 рр. підірвала зарубіжні операції фірм. Вона призвела до хвилі протекціонізму, автаркії та валютної нестабільності, що стало причиною різкого скорочення обсягу світової торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Хоча в 1918—1938 рр. міжнародний рух ПІІ відбувався досить повільно, саме з цим періодом пов’язане відкриття перших зарубіжних філій американських автомобільних корпорацій *Ford* і *General Motors* у Європі та Лагінській Америці.

Після Другої світової війни ситуація докорінно змінилася. Саме в цей період починається “друга хвиля” зростання міжнародних корпорацій. Вона характеризується не тільки високими темпами вивозу капіталу, а й суттєвими змінами в галузевій та географічній структурі операцій міжнародних фірм. На цей час більшість міжнародних картелів та синдикатів розпалася, а основною формою міжнародних фірм стали транснаціональні концерни. Зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність почали вести компанії практично всіх промислово розвинутих країн з ринковою економікою.

Система міжнародного виробництва

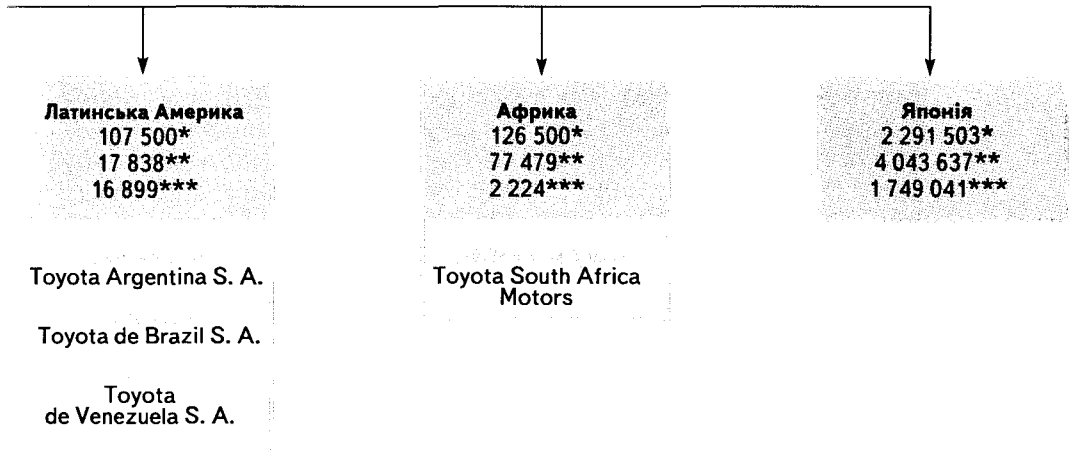


* Загальні продажі автомобілів у регіоні (місцеве виробництво та імпорт із Японії).
Для Японії – показник лише внутрішніх продажів.
** Місцеве виробництво автомобілів.
*** Експорт автомобілів.

Рис. 1.11

Ілюстративний приклад для обговорення

ТНК Toyota, 2001

**Запитання та завдання**

1. Проаналізуйте регіональну диверсифікацію виробництва ТНК Toyota.
2. Якою є питома вага місцевого виробництва ТНК Toyota в різних регіонах?
3. Поясніть той факт, що кожний з регіонів одночасно є як експортером, так і імпортером автомобілів Toyota.

На початку 70-х років ХХ ст., коли з'явилися перші узагальнені дані про міжнародне виробництво ТНК, стало зрозумілим, що вони перетворюються на одну з головних рушійних сил світової економіки. Середній щорічний обсяг нових світових інвестицій ТНК досягнув у цей час 13 млрд дол., з яких 60% припадало на США.

У 70—90-ті роки ХХ ст. процес транснаціоналізації світової економіки відбувався ще інтенсивніше. В цей час спостерігалися еволюція форм і методів зарубіжних операцій ТНК, трансформація їхньої організаційної структури, значне розширення галузевих та географічних сфер операцій. За багатьма ознаками міжнародні фірми початку ХХІ ст. значно відрізняються від їх попередників 30-х і навіть 50-х років минулого сторіччя. “Третя хвиля” транснаціоналізації, яка почалася з 90-х років ХХ ст., залучила до цього процесу не тільки великі фірми, а й тисячі середніх та навіть дрібних компаній. Всесвітня мережа підконтрольних підприємств ТНК досягла такого рівня, що перетворилася на справжню інтегровану світову систему міжнародного виробництва. В результаті вибухоподібного зростання прямих іноземних інвестицій ТНК, яке дістало назву “інвестиційний бум”, їх річний обсяг у 2000 р. перевищив 1,3 трлн дол.

На сучасному етапі трансформації світового господарства для більшості корпорацій вибір — бути чи ні транснаціональною фірмою — є питанням стратегії виживання в умовах глобальної конкуренції.

ВИСНОВКИ

Однією з головних ознак транснаціональних корпорацій є здійснення прямих інвестицій. Ключовою ознакою ПІІ є набуття довгострокового економічного інтересу, коли інвестор отримує контроль над об'єктом вкладення капіталу. Трансфер капіталу від ТНК може здійснюватись у формі експорту власного капіталу, реінвестованих прибутків, внутріфірмових фінансових трансферів.

Транснаціональна корпорація — це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямиий контроль над своїми зарубіжними філіями. Країна, в якій розташовується штаб-квартира ТНК або головна холдинг-компанія, називається країною базування транснаціональної фірми. Країна, в якій розташовуються підконтрольні підприємства ТНК, має назву країни, що приймає. Головну холдинг-компанію називають ще батьківською, або материнською, компанією.

Зарубіжні підприємства транснаціональної фірми, як правило, об'єднують загальним поняттям “зарубіжні філіали”. Зарубіжний філіал — це інкорпороване або неінкорпороване підприємство, в якому інвестор, котрий є резидентом іншої країни, володіє капіталом, що дає йому змогу мати довгостроковий економічний інтерес у управлінні.

Транснаціональні корпорації є головним організатором та координатором міжнародного виробництва. Системи міжнародного виробництва — це міжнародні мережі різних типів і видів виробничих процесів, які об'єднують підрозділи транснаціональних фірм, а також їх контракторів, постачальників. Міжнародна

виробнича система ТНК у вузькому розумінні охоплює мережу підконтрольних їм підприємств. У широкому розумінні ця система охоплює і незалежні компанії, що мають стабільні тривалі неакціонерні зв'язки з підрозділами ТНК. Система міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій має три ключові параметри: управління; глобальний ланцюг створення вартості; географічна конфігурація.

Основні терміни і поняття

<i>Міжнародне виробництво</i>	<i>Багатонаціональні компанії</i>
<i>Прямі іноземні інвестиції</i>	<i>Країна базування</i>
<i>Портфельні інвестиції</i>	<i>Країна, що приймає</i>
<i>Вертикальні прямі інвестиції</i>	<i>Материнська (батьківська) компанія</i>
<i>Горизонтальні прямі інвестиції</i>	<i>Дочірня компанія</i>
<i>Інвестиційний цикл</i>	<i>Асоційована компанія</i>
<i>Транснаціональні корпорації</i>	<i>Відділення</i>

Контрольні запитання та завдання

1. Яка різниця між горизонтальними і вертикальними прямими інвестиціями?
2. Визначте кількісні критерії прямих іноземних інвестицій.
3. У чому полягає ризикованість ПІІ?
4. Назвіть типові визначення міжнародних портфельних інвестицій.
5. Визначте основні риси прямих інвестицій, що відрізняють їх від портфельних інвестицій.
6. Які статистичні джерела використовують для аналізу ПІІ?
7. Чи тотожні поняття “транснаціональна компанія” і “багатонаціональна компанія”?
8. Назвіть критерії, що відрізняють ТНК від національних фірм.
9. У чому різниця між дочірньою компанією та асоційованою компанією?
10. Дайте характеристику середовища транснаціонального бізнесу.
11. В чому полягає специфіка моделі функціонування ТНК?
12. Чим зумовлене швидке розширення міжнародного виробництва?
13. Які ключові параметри має система міжнародного виробництва ТНК?
14. У чому сутність глобального ланцюга ТНК зі створення вартості?
15. Які зміни відбуваються в сучасній конфігурації міжнародного виробництва ТНК?

ЛІТЕРАТУРА

- Гіл Ч. В. Л. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку. К., 2001.
- Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособие для вузов. М., 2000.
Ч. 1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Глава 9.
- Майер Дж. М., Олесневич Д. Л. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесневич (наук. ред.). К., 2002.
Розділ 4.

- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осъмовой. М., 2000. Глава 3.*
- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 19.*
- Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.*
- Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. К., 2000. Розділ 1, § 8.*
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. М., 1998. Глава 13.*
- UNCTAD. World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York, 2002.*

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.unctad.org>

Офіційний WEB-сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку.
Надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.

<http://fdi.eu.com>

WEB-сайт надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.

<http://www.wto.org>

WEB-сайт СОТ.

Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.

<http://www.worldbank.org>

WEB-сайт Всесвітнього банку.

Надає статистичні матеріали щодо розвитку світової економіки.

ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗРОБКИ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТНК

- Напрями теоретичного аналізу міжнародного виробництва
- Неокласична теорія вивозу капіталу
- Теорія ринкової влади
- Теорія “монополістичних переваг”
- Життєвий цикл продукту
- Концепції життєвого циклу галузі
- Теорія конкурентних переваг
- Макроекономічний підхід до аналізу ПІІ
- Теорія недосконалості ринків капіталу
- Прямі інвестиції як засіб диверсифікації ризиків
- Теорія інтерналізації
- Теорія транзакційних витрат
- Біхевіористська теорія ТНК
- Концепція стадій корпоративного розвитку
- “Нові міжнародні підприємства” проти моделі інтернаціоналізації Упсала
- Теорії олігополістичної реакції

НАПРЯМИ ТЕОРЕТИЧНОГО АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА

Тенденції руху капіталу транснаціональних корпорацій, багатогранний вплив ТНК на економіку країн, що приймають, не можуть бути глибоко проаналізовані без осмислення теоретичних аспектів виникнення і функціонування ТНК, причин організації ними мережі міжнародного виробництва. Такий теоретичний аналіз необхідний для розуміння особливостей географічного і галузевого інвестування капіталу в різних регіонах, еволюції організаційної основи взаємовідносин транснаціональних фірм і країн, що приймають, специфіки передачі технології, процесу регулювання операцій ТНК.

Зростання могутності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їхньої діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу — ці та інші риси транснаціональних корпорацій зумовили надзвичайну актуальність розробки теорії ТНК. За минулі десятиріччя як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилася значною кількістю змістовних досліджень теоретичних аспектів міжнародного виробництва, вивозу капіталу, інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності корпорацій.

Разом з тим складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їхньої діяльності зумовили різні теоретичні підходи до аналізу суті транснаціональної корпорації. Наявність різних теоретичних шкіл вивчення міжнародних інвестицій викликана низкою причин.

По-перше, це пов'язано з різноманітністю типів самого міжнародного виробництва ТНК (ресурсно-базовий, імпортозаміщувальний, експортно зорієнтований або глобально зорієнтований). Кожний з типів міжнародного виробництва має свої особливості, по-різному впливає на “домашні” країни та країни, що приймають.

По-друге, це обумовлено тим, що концепції ТНК торкаються різних розділів економічної теорії (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації і т. д.). Природно, що в межах різних підходів до аналізу ТНК, що сформувалися в 70—80-х роках, був зроблений різний акцент на вищезгаданих розділах економічної теорії.

По-третє, діяльність ТНК може аналізуватися на різних рівнях: *макроекономічному* (найзагальніші національні, міжнародні, глобальні тенденції), *мезоекономічному* (тенденції взаємодії між фірмами на галузевому рівні), *мікроекономічному* (тенденції зростання окремої фірми). Різні рівні дослідження ТНК визначають і різні підходи до цього процесу. Макроекономічні теорії інтернаціоналізації виробництва в центр уваги ставлять теорії руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, платіжних балансів і валютних курсів. На відміну від них дослідження процесів на мезоекономічному рівні значною мірою базуються на теоріях промислової економіки, інновацій. Своєю чергою, теорія фірми охоплює різні аспекти мікроекономічного аналізу зростання підприємств.

Хоча тематику міжнародного виробництва можна відстежити ще з найперших визначень Адама Сміта, Давіда Рікардо, Карла Маркса, Рудольфа Гілфердінга, але тільки в 60-х роках ХХ ст. була сформульована окрема теорія прямих іноземних інвестицій.

Теорія ТНК, таким чином, має порівняно недавнє походження. Справді, терміни “багатонаціональні компанії”, “транснаціональні корпорації” (які тепер поперемінно використовуються більшістю авторів) усталилися тільки в середині 1960-х і на початку 1970-х. До того часу фірми, що розміщували підприємства зі збільшення вартості поза національними межами, називалися багатотериторіальними фірмами або, частіше, — фірмами, що займаються іноземним інвестуванням.

Перші спроби розробки теорії ТНК у 60-ті роки включали аналіз відмін цих фірм від національних компаній, особливостей виходу ТНК на іноземні ринки, а також вивчення питання, чому іноземне виробництво розміщується в певній країні, а не в іншій. Далі ці теорії були доповнені дослідженням поведінки ТНК, стратегії їх інвестування з точки зору діяльності фірми як організаційного об'єднання.

В літературі 60—70-х років ХХ ст. домінувала думка щодо існування чотирьох головних причин прямого іноземного інвестування:

- купівля природних ресурсів, ціни на які нижчі і/або якість яких краща, ніж у країні-інвесторі;

- обслуговування іноземних ринків, особливо в країнах — реципієнтах інвестицій;
- реструктуризація діяльності зі збільшення вартості, щоб поліпшити загальну ефективність і змінити набір виробленої продукції;
- придбання активів, зниження ризику, одержання ефекту економії масштабу або об'єднання, або загальне посилення конкурентних позицій фірми на національному або світовому ринках.

Перший напрям економічної теорії, що намагався дослідити сутність ТНК, — це теорія міжнародного розподілу ресурсів, яка базувалася на ідеї просторового розподілу факторних ресурсів. Вона досліджувала, в основному, місце розташування зарубіжного виробництва.

У традиційних, тобто класичних або неокласичних моделях торгівлі, що домінували в міжнародній економіці до 1950-х, учені зверталися тільки до першої проблеми, тобто “де” розташоване виробництво. Вони розглядали вивіз капіталу лише в контексті міжнародної торгівлі. Питання, що стосуються права власності й організації економічної діяльності, значною мірою ігнорувалися. Це відбувалося тому, що ринок розглядався як механізм обміну, що має нульові операційні витрати.

Передбачалося, що ресурси не перетинають національні межі, але водночас можуть бути рухливими в національному просторі. Управлінська стратегія обмежувалась визначенням оптимального рівня виробництва продукції й мінімізацією витрат виробництва.

Ще один напрям економічних досліджень ТНК розвивався на базі теорій промислової (виробничої) організації, які акцентували увагу на праві власності, а також шляхах, якими фірми керують операціями, що стосуються виробництва (в тому числі і його міжнародного розміщення).

В межах згаданих двох основних напрямів сформувалися кілька груп дослідників. Перша сконцентрувалася на макроекономічних дослідженнях прямих інвестицій, що звичайно беруть відправною точкою неокласичні моделі торгівлі та розширюють їх, щоб пояснити модель іноземного виробництва. Не дивно, що вони найчастіше фокусують увагу на особливості місця розташування і шукають причини, чому фірми певної національності, на відміну від інших, частіше схильні брати участь у міжнародній торгівлі та виробництві.

Друга група економістів вивчала ТНК із позицій теорії інтерналізації. Цю школу очолили П. Баклі та М. Кесон, А. Рагмен. Вона базується на методології засновника теорії транзакційних витрат Рональда Коаза.

Третя група економістів, ближчих за основами теорії з другою групою, ніж з першою, досліджувала питання, чому фірми однієї національності мають більше можливостей ефективно діяти на

іноземних ринках, ніж місцеві фірми, розташовані на цих ринках, а також чому вони намагаються контролювати діяльність зі збільшення вартості за межами своїх національних кордонів. Стівен Гаймер був основоположником цього підходу до пояснення іноземного виробництва, що, як він доводив, не може існувати без фірм-інвесторів, які володіють особливими монополістичними перевагами над місцевими конкурентами.

Таким чином, різноманітність типів виробництва ТНК, рівнів аналізу їхніх операцій, акцентів на тих чи інших розділах економічної теорії визначила існування різних концепцій аналізу прямих інвестицій та міжнародного виробництва. Далі ми розглянемо найвідоміші з них.

НЕОКЛАСИЧНА ТЕОРІЯ ВИВОЗУ КАПІТАЛУ

Класична теорія міжнародної торгівлі А. Смита та Д. Рікардо базувалася на припущенні, що фактори виробництва, в тому числі капітал, у міжнародному плані немобільні. Представник цього напрямку відомий англійський економіст ХІХ ст. Джон Стюарт Мілль одним із перших звернув увагу на швидке зростання в 30-ті—40-ві роки ХІХ ст. вивозу капіталу з Великої Британії і визнав, що капітал є мобільним у міжнародному плані. Мілль дійшов висновку, що цей процес пов'язаний з тенденцією норми прибутку до зниження в міру економічного прогресу. На думку вченого, оскільки капітал спрямовується в колонії для виробництва сировини і подальшого її експорту в метрополію, це знижує витрати виробництва в метрополії, тобто гальмує тенденцію норми прибутку до зниження. Вивіз капіталу Мілль пов'язував з розширенням зовнішньої торгівлі і вважав, що країни — реципієнти інвестицій завдяки ним можуть змінювати свою виробничу спеціалізацію, повніше використовувати свої порівняльні переваги і збільшувати експорт.

Подальші спроби аналізу вивозу капіталу економісти-неокласики базували на концепції факторів виробництва і пов'язували з теорією міжнародної торгівлі. Лише на початку ХХ ст. ці спроби оформилися в певну систему поглядів, що остаточно свідчила про інтеграцію дослідження процесу руху факторів виробництва, в тому числі й капіталу, в теорію міжнародної торгівлі (Е. Гекшер, Б. Олін, Р. Нурксе, К. Іверсен).

Шведські економісти Елі Гекшер та Бертіль Олін розробили теорію факторних пропорцій. Вони адаптували до сучасних вимог і вдосконалили принцип порівняльних переваг, а також зосередили увагу на пропорційності факторів при виробництві різних видів продукції в різних країнах. Теорія Гекшера—Оліна свідчить, що вирішальним чинником порівняльної переваги країни є відносне забезпечення її факторами виробництва — природними ресурсами,

робочою силою і капіталом. При цьому нестача або надлишок капіталу розглядається як причина його міжнародної міграції.

Гекшер вважав, що процес міжнародного обміну та міжнародної міграції капіталів у довгостроковому плані викликає тенденцію міжнародного вирівнювання цін на фактори виробництва. Олін дійшов висновку, що рух капіталу відбувається із країн, де його продуктивність низька, в країни, де вона більш висока. Міжнародна міграція триватиме доти, поки не зрівняється гранична продуктивність капіталу в різних країнах.

Щодо причин, що впливають на міжнародну міграцію капіталу, Олін акцентував також увагу на факторах, що заважають вивозу товарів і тим самим стимулюють освоєння ринків зарубіжних країн за допомогою вивозу капіталу та організації там імпортозаміщувальних виробництв. Серед мотивів іноземного інвестування він відзначав також прагнення фірм до більш прибуткового вкладення капіталу.

Р. Нурксе пояснював вивіз капіталу різницею в процентних ставках і розглядав його як альтернативу товарному експорту. Він зробив крок уперед у розвитку поглядів на природу вивозу капіталу, оскільки у своїх моделях пов'язував цей процес не тільки з розвитком зовнішньої торгівлі, збільшенням пропозиції капіталу, але й з технічними відкриттями та інноваційним процесом.

Проблемі міжнародного руху капіталу приділяв увагу і ще один дослідник неокласичної школи — К. Іверсен. Він розрізняв реальний та врівноважувальний рух капіталу. Неоднаковий рівень граничної продуктивності факторів у різних країнах породжує реальний рух капіталу. Щодо врівноважувального руху, то він зумовлений потребами регулювання платіжного балансу. Іверсен досліджував наслідки вивозу капіталу, зокрема підвищення ефективності факторів виробництва внаслідок їх більш раціональної комбінації, зростання національного доходу в країнах, які пов'язані з міжнародною міграцією капіталу.

Незважаючи на зростання впливу міжнародних корпорацій у світовій економіці після Другої світової війни, неокласична школа приділяла відносно мало уваги поясненню причин їх появи та особливостям діяльності.

Економісти-неокласики вважали, що теорія міжнародної торгівлі може бути успішно застосована для аналізу питань розміщення транснаціональних корпорацій та їхнього впливу на економіку країни, де знаходяться їх підприємства.

Це пояснюється тим, що традиційно головну увагу представники цього напрямку економічної теорії приділяли ринкам, а не інституціям. Вони вважають, що поведінка фірми майже повністю зумовлена сигналами ринку. При цьому особливого значення не має, де розташована країна базування фірми, а також де вона розміщує своє виробництво — в межах однієї країни чи поза країною свого базування. Економісти неокласичного напрямку (П. Кругмен, М. Обстфелд) вважають торгівлю та прямі

інвестиції заміниками один одного. При цьому інвестиції розглядаються як логічне продовження або заміна торговельних операцій. Розміщення економічної діяльності між країнами та структура світової торгівлі пояснюються прихильниками неокласичної школи з позицій принципу порівняльних переваг країни. Звідси випливає і ставлення до прямих іноземних інвестицій як до побічного шляху економічної спеціалізації, що базується на розміщенні факторів виробництва.

Окремі напрями неокласичної теорії (позитивна теорія, нормативна теорія) акцентували увагу на деяких аспектах аналізу міжнародного руху капіталу.

■ **Позитивна теорія** вивчає ефекти міжнародної міграції капіталу з урахуванням впливу на умови торгівлі та фактор цін, а також попит та пропозицію. Такі моделі спрямовані на виявлення очевидного впливу руху капіталу на торговельні потоки. Для країни з надлишком капіталу (економіка якої закрита і власники капіталів отримують низький процент від вкладень) буде притаманна тенденція експорту капіталомістких товарів, а також вивозу самого капіталу. Як торгівля, так і рух факторів виробництва будуть збільшувати проценти на капітал у цій країні. Спостерігатиметься також тенденція вирівнювання цін на фактори виробництва.

■ **Нормативна теорія** намагається дослідити, за яких обставин країна, в яку ввозиться капітал, виграє (чи програє) від отримання цих потоків. Основний акцент робиться на аналізі ролі оподаткування, а також стандартного оптимального тарифу на імпорт або експорт капіталу. З національної точки зору країна — експортер капіталу може встановити податок на його експорт, а країна — імпортер капіталу — відповідно на його імпорт. При цьому існує оптимальна ставка оподаткування, яка залежить від еластичності попиту та пропозиції іноземного капіталу. Мета таких заходів — поліпшити умови надання або отримання іноземного кредиту.

Недоліками обох підходів є те, що вони припускали існування збалансованої торгівлі, в той час як функціонування транснаціональних фірм викликає потоки капіталів, що ведуть до дисбалансу в торгівлі. Цей дисбаланс відбивається в обмінних курсах та відносних цінах.

Неокласичні теорії також ігнорували той факт, що партнери по міжнародній торгівлі можуть бути залежними один від одного. Трансферні (внутрішні) ціни, які вони встановлюють, можуть не бути ринковими цінами.

Неокласична школа не сформулювала загальної теорії прямих інвестицій та виникнення міжнародних корпорацій. Ще однією причиною цього було те, що такі корпорації в основному є олігополістичними фірмами, які функціонують в умовах недосконалих ринків. Певною мірою ринкова недосконалість створена самими урядами країн унаслідок політики протекціонізму або індустріаль-

ної політики. Це, своєю чергою, приводить до різноманітних видів реакції корпорацій на ринкову недосконалість та породжує значні стимули здійснювати інвестиції за кордон. Неокласикам було дуже важко розробити формалізовані моделі, що охоплюють ці типи олігополістичної поведінки компаній, та обґрунтувати свою загальну концепцію ПП та ТНК.

Це зумовило, зокрема, суперечливість та непослідовність поглядів прихильників неокласичних економічних теорій щодо проблематики міжнародних фірм. З одного боку, вони традиційно обстоюють позицію, що ТНК не є значним самостійним фактором у світовій економіці, їх вплив на розподіл міжнародної економічної діяльності не відрізняється від аналогічного впливу міжнародної торгівлі. На їхню думку, основний ефект ПП справляють на внутрішній розподіл доходів у країні базування. З іншого боку, економісти-неокласики погоджуються з тим, що олігополістична природа ТНК справляє значний вплив на структуру міжнародної торгівлі та розміщення економічної діяльності. Наприклад, стратегічний вибір фірми — експортувати продукцію з “домашньої” країни або інвестувати капітал за кордон, щоб обслуговувати іноземний ринок, — безпосередньо впливатиме на розміщення міжнародної діяльності та темпи зростання різних країн світу. Серед неокласичних підходів переважає думка, що прямі інвестиції, маркетинг та інша діяльність міжнародних фірм самі по собі не є визначальним фактором змін у світовій торгівлі або інших видах міжнародних економічних відносин. Вони заперечують значний вплив таких корпорацій і на темпи зростання національних економік та продуктивності праці. Ці тенденції, на погляд неокласиків, зумовлюються насамперед змінами порівняльних переваг країни.

ТЕОРІЯ РИНКОВОЇ ВЛАДИ

Одним із перших і найбільш відомих дослідників цього напрямку був співробітник департаменту економіки Массачусетського технологічного інституту Стівен Гаймер (США), який присвятив цим питанням свою дисертацію “Міжнародні операції національних фірм: вивчення прямих інвестицій”(1960), а також цілу низку публікацій.

С. Гаймер одним з перших довів, що ортодоксальні неокласичні теорії міжнародної торгівлі та руху капіталу не можуть пояснити міжнародних операцій ТНК. Він показав, що неокласичні теорії не пояснюють руху капіталу між промислово розвинутими країнами і тим більше між країнами з однаковою (схожою) наявністю факторів виробництва.

Традиційний неокласичний підхід передбачає, що промислово розвинуті країни мають надлишок капіталу і недостатню

забезпеченість іншим фактором виробництва — працею. Це приводить до відносно низької норми прибутку і ставки процента, високої заробітної плати і вивозу капіталу у формі прямих інвестицій в країни, що розвиваються (де спостерігаються нестача капіталу і надлишок праці). Однак у другій половині ХХ ст. основні потоки прямих інвестицій почали здійснюватися між промислово розвинутими країнами, що не “вписувалося” в зазначену модель.

В часи, коли Гаймер досліджував зазначені проблеми, економісти дуже рідко відрізняли прямі іноземні інвестиції від портфельних. Навпаки, переважала думка, що рух ПІ, як і портфельних іноземних інвестицій, можна пояснити в основному різницею в процентних ставках між “домашньою” країною та країною — реципієнтом капіталу. Капітал буде переміщатися з країн, де процентна ставка низька, до країн з високою процентною ставкою. Гаймер відмовився від такого пояснення причин руху прямих інвестицій. Він аргументував, що прямі інвестиції фундаментально відрізняються від портфельних капіталовкладень і можуть бути пояснені як частина експансіоністської стратегії компаній.

Важливим теоретичним недоліком теорії вивозу капіталу, що базувалася на різниці в процентних ставках, є те, що вона не пояснювала питання контролю над зарубіжними активами. Саме розуміння *питання контролю* є ключовим, на думку Гаймера, щоб пояснити сутність прямих іноземних інвестицій. Національна фірма починає здійснювати міжнародне інвестування, щоб контролювати виробничі та інші потужності в зарубіжних країнах.

Причиною для такого контролю традиційно вважалися необхідність ефективного використання активів, гарантія безпеки інвестиціям. У міжнародних транзакціях, де значно більше ризиків, ніж при інвестиціях усередині країни, ці мотиви контролю розглядалися як основні.

Теорія прямих інвестицій Гаймера головний акцент робить на інших аспектах питання контролю. Вона проголошує необхідність контролю передовсім для подолання конкуренції іноземного підприємства та компаній країни, куди вивозиться капітал. В умовах недосконалості ринків може формуватися монополістична чи олігополістична їх структура. За цих обставин виникає можливість зменшення конкуренції шляхом змови. Іноді вигідно контролювати підприємства в різних країнах для усунення конкуренції між ними.

Розвиваючи свою теорію фірми, С. Гаймер та його послідовники обґрунтовували головну тезу про те, що *ТНК виступає як суб'єкт ринкової влади (таємної змови на ринку)*. Різною мірою ці ідеї дістали втілення як у марксистській, так і немарксистській течіях економічної думки. В другій половині 80-х років ці погляди були обґрунтовані в працях Ньюфармера, Коулінга, Сагдена.

Наприклад, прихильник такого підходу англійський економіст С. Лал вважає, що ринкову владу можна розуміти як здатність окремих фірм, що діють осібно або в змові, домінувати на ринках (і внаслідок цього привласнювати більше прибутку), хоча такі дії можуть призвести до меншої ефективності, ніж у випадку конкуренції.

Згідно з логікою теорії ринкової влади, на ранніх стадіях зростання фірма збільшує свою частку на ринку шляхом злиття і поглинання, збільшення концентрації виробництва, що веде до отримання більшого прибутку. Проте на певній стадії далі підвищувати концентрацію ринкової влади всередині держави стає неможливо (ринки поділяють дві — три олігополії) і прибуток починає інвестуватися за кордоном, призводячи до аналогічних процесів на зарубіжних ринках. Виникнення ТНК веде до зменшення конкуренції і збільшення бар'єрів входження в галузі, які ними контролюються. Підвищуючи ступінь монопольної влади, вони можуть навіть викликати (в довгостроковому плані) негативний вплив на ефективність зарубіжного виробництва.

Теорія ринкової влади, таким чином, підкреслює, що більша короткострокова ефективність фірми веде до більшого контролю над ринком, а більший контроль над ринком, своєю чергою, відносно зменшує розміри інвестицій для забезпечення довгострокової (майбутньої) ефективності виробництва. Незважаючи на те, що деякі послідовники цього напряму робили значний акцент на використанні теорії промислової організації (Ч. Кіндлбергер) і намагалися розглядати ТНК як функцію ринкової структури, що характеризується монополістичною конкуренцією у сфері диференційованих продуктів, більшість дослідників (Ньюфармер, Сагден та ін.) особливо підкреслюють антиконкурентний вплив ТНК на ринкові структури країни, що приймає.

Ще однією причиною контролю Гаймер вважає необхідність цілком володіти прибутком (вигодами) від використання іноземним філіалом притаманних йому особливих навичок і здібностей. Ці особливі навички складають так звані *специфічні переваги* компанії.

Фірми мають різні можливості працювати в певному секторі виробництва. Фірми, що мають переваги над іншими компаніями у виробництві специфічної продукції, можуть вважати вигідним для себе використовувати ці переваги поза межами своєї країни й організувати виробництво цієї продукції за кордоном.

Основним об'єктом дослідження Гаймера були корпорації США. Він показав, що післявоєнні економічні, політичні, технологічні чинники зумовили інтенсивну зарубіжну експансію американських фірм. Вони швидко збільшували мережу своїх філіалів у Латинській Америці, на Близькому Сході та в Західній Європі. Гаймер дійшов висновку, що американські фірми здійснюють прямі інвестиції, щоб використовувати та зберігати свої *специфічні або монополістичні переваги*.

Специфічні переваги виникають у зв'язку з неефективністю ринків, якими користуються транснаціональні компанії, коли вони здійснюють прямі іноземні інвестиції. Наприклад, можна зазначити такі вияви неефективності ринків:

- неефективність ринків факторів виробництва (ТНК може мати перевагу в технології або, скориставшись своїм розміром, отримати привілейований доступ на ринки сировини, капіталів, спеціалізованої робочої сили);
- неефективність товарних ринків (ТНК може володіти добре відомою торговельною маркою, реноме якої підтримується інтенсивною рекламною кампанією);
- економія на масштабах виробництва (мається на увазі “внутрішня” економія масштабів фірми, а також економія масштабів, яка властива галузі, в якій діє ТНК);
- державна політика підтримки іноземних інвестицій.

Ці переваги можуть мати абсолютний характер, як, наприклад, володіння невідомою конкурентам технологією або відносний щодо місцевих фірм характер, як-от: доступ на міжнародні ринки та економія на масштабах виробництва.

Дослідження специфічних переваг Гаймер часто проводить у рамках аналізу бар'єрів вступу. *Бар'єрами вступу* називаються витрати, які повинна нести компанія для того, щоб розпочати виробництво в будь-якій галузі. Ці бар'єри встановлюються підприємствами, які вже здійснюють виробництво в даній галузі й бажають обмежити доступ нових конкурентів.

Виникнення бар'єрів у міжнародних операціях пояснюється захистом національних фірм на їхньому внутрішньому ринку. Національні компанії мають значні переваги, оскільки вони володіють повною інформацією про свою країну, про її економіку, політику, закони. Вони також не мають мовних бар'єрів. Для іноземної компанії отримання такої інформації обходиться досить дорого.

Бар'єри, що виникають у процесі здійснення міжнародних операцій, можуть також бути результатом дискримінаційних дій уряду, споживачів, постачальників. Для іноземних компаній існує небезпека націоналізації майна. Вони також можуть більшою мірою, ніж національні компанії, підпадати під валютні ризики.

Компанія, яка інвестує за кордон, може втриматися на цих ринках тільки тоді, коли вона залишається конкурентоспроможною щодо місцевих компаній, виробництво яких розташоване на їх власному ринку. Це й забезпечується за рахунок специфічних переваг фірми. Завдяки цим перевагам транснаціональні фірми можуть отримувати надходження, що перевищують витрати на створення іноземних філій, і залишатися конкурентоспроможними на закордонних ринках.

Гаймер узагальнює такі основні види специфічних переваг фірми:

1. Умови, що дають можливість існуючій фірмі домогтися переваг у ціновій політиці над новими фірмами.

- Контроль методів виробництва з боку існуючої фірми шляхом патентування або шляхом збереження таємниці. Такий контроль може перекрити новим фірмам доступ до нової технології або викликати дискримінаційні додаткові платежі цих фірм.
- Недосконалість ринків щодо отримання необхідних факторів виробництва, що дає змогу існуючій фірмі встановити для себе нижчі закупівельні ціни на них або встановити стратегічний контроль над джерелами постачання. Це дає можливість не допустити нові фірми до таких факторів виробництва або встановити для них дискримінаційні ціни.
- Істотні обмеження запасів виробничих факторів на певному ринку, що відчутно збільшить ціни на них для нових фірм.
- Умови грошового ринку, що призводять до вищих процентних ставок для нових компаній, ніж для існуючих фірм.

2. Умови, що дають існуючим фірмам можливість домогтися переваг у диверсифікованості продукції.

- Накопичена перевага покупців щодо визначених торговельних марок і компаній із солідною репутацією.
- Контроль існуючих фірм над вирішальними стадіями розробки продукту через патенти, що не допускає нові фірми до їх використання або викликає дискримінаційно високі платежі за технологію.
- Акціонерний або контрактний контроль існуючих фірм над системами дистрибуції.

3. Умови, що перешкоджають входженню на ринок нових компаній у зв'язку з економією на масштабах існуючої фірми.

- Реальна економія у зв'язку з великомасштабним виробництвом та збутом (наприклад, оптимальна за розміром фірма контролює значну частку ринку).
- Грошова економія від великомасштабного виробництва (наприклад, фірма отримує вигідніші ціни в постачальників).
- Реальна або грошова економія від великомасштабного рекламування або інших маркетингових заходів підтримки продажів.

Отже, контроль патентів, джерел ресурсів, економія масштабів, великі витрати на НДДКР та рекламу, необхідність продавати повний асортимент продукції стають бар'єрами вступу до галузі. Аналіз специфічних переваг дав підстави Гаймеру зробити висновок щодо головної, на його думку, умови прямих інвестицій — для успішної організації мережі зарубіжного виробництва транснаціональна фірма повинна користуватися певними перевагами щодо місцевих компаній країни-реципієнта.

Але хоча ця вимога є необхідною, вона недостатня, щоб пояснити, чому фірми здійснюють саме прямі інвестиції, а не використовують свої переваги шляхом розвитку експортної діяльності. Чому фірми намагаються використовувати свої переваги безпосередньо замість того, щоб продавати свої знання за допомогою ліцензування? Це відбувається, як вважає Гаймер, принаймні з двох причин. По-перше, при ліцензуванні переваг та “продажу” їх місцевим конкурентам у вигляді патентів іноземна фірма посилюватиме їхні позиції на своєму ринку. По-друге, при цьому виникає ще одна проблема. Для одержання максимального прибутку фірма—продавець ліцензій повинна точно визначити їх застосування для кожної компанії, а це не завжди можливо внаслідок антимонопольного законодавства. До того ж вартісна оцінка переваг у продавця і покупця ліцензії може суттєво відрізнятись, тобто існують додаткові труднощі максимізації прибутку внаслідок розходження думок суб’єктів ліцензійної угоди. Всі ці проблеми не виникають, якщо фірма самостійно використовує свої переваги внаслідок здійснення прямих інвестицій. Небажання передавати знання іншим фірмам у формі ліцензування також може бути зумовлено небезпекою для компанії втратити переваги.

Гаймер одним із перших використовує ідеї Коаза щодо аналізу ефективності різних типів транзакцій міжнародної фірми. Координація діяльності підрозділів фірми, що здійснюється чисто ринковим механізмом, поступається за ефективністю координації, яка здійснюється самою фірмою. За Коазом, за умов недосконалості ринків останній тип зв’язків набагато вигідніший. Чим більше розмір компанії, тим більше вона має можливостей отримати вигоди від позаринкової координації. Компанія обирає собі статус міжнародної корпорації з тієї ж причини, що змушує її ставати великомасштабним підприємством у межах однієї країни. Вона намагається координувати і гармонізувати свою діяльність, щоб досягнути економії на транзакціях. Якщо б ринки були досконалі, компанія могла б купувати все за фіксованою ціною, що визначена в умовах конкуренції. При цьому стимули до прямих інвестицій були б дуже незначними. Однак з огляду на недосконалість ринків, коли ціни змінюються, інформації недостатньо, а конкурентна боротьба відбувається в умовах олігополії, транснаціоналізація компанії стає засобом зменшення неефективності ринків та, відповідно, зниження витрат.

Ідеї Гаймера не дістали поширення та підтримки за його життя. Причиною цього було те, що інноваційне мислення цього вченого значно випередило погляди решти економістів у США та Західній Європі. Ще однією причиною такої ситуації були ліво-радикальні політичні погляди Гаймера, його близькість до марксистської економічної думки. Тільки через два десятиріччя теорія Гаймера привернула до себе увагу економістів, її положення частково були використані багатьма наступними дослідниками транснаціональних фірм.

Гаймер вважав, що монополістичний капіталізм розвивається на основі двох фундаментальних законів. Першим законом між-

народного капіталізму є *закон збільшення розміру фірми*. Оскільки фірми збільшуються за обсягами та розмахом операцій, вони розширюють свою діяльність усередині країни та поза її межами. В результаті створюється ієрархічна внутріфірмова структура (центр — периферія) і усталюється відповідний міжнародний поділ праці між країнами. Транснаціональні корпорації формують модель світової економіки, де в центрі розташовані розвинуті капіталістичні економіки, а на периферії — залежні країни, що розвиваються.

Другим законом, на думку Гаймера, є *закон нерівноправного розвитку*. Внаслідок великого обсягу, значної мобільності, монополістичної сили ТНК установлюють контроль над усіма країнами й експлуатують їх заради своїх прибутків. Саме діяльність ТНК відтворює двополюсну світову структуру: багаті країни-експлуататори (Північ) та бідні країни, що експлуатуються (Південь). Ці ідеї Гаймера надалі склали основу поглядів прихильників ліворадикального напрямку критики транснаціональних фірм. Сучасні опоненти глобалізації використовують дуже схожі аргументи, навіть якщо демонстранти проти діяльності ТНК, СОТ або МВФ не знайомі з теорією Гаймера.

Таким чином, головний висновок теорії Гаймера полягає в тому, що ринкова влада фірми значною мірою забезпечується її особливими перевагами: економією на масштабах, науково-технічними досягненнями, знанням ринку, управлінськими навичками. Ці переваги визначають олігопольні позиції фірм на ринках і перетворення їх на ТНК. Саме цей аспект — аналіз особливих переваг фірми, що забезпечують її динамічне зростання і захоплення ринків, був використаний та суттєво посилений Дж. Даннінгом у його еkleктичній теорії, хоча сам процес підвищення “ринкової сили” і народження ТНК уже не розглядався ним однозначно як синонім змови й антиконкурентного середовища.

ТЕОРІЯ МОНОПОЛІСТИЧНИХ ПЕРЕВАГ

Ще однією спробою пояснити появу міжнародних корпорацій стала теорія монополістичних переваг американського професора Чарльза Кіндлбергера, що за деякими положеннями досить близька до теорії ринкової влади.

В серії своїх широковідомих публікацій у 60—70-ті роки ХХ ст. Кіндлбергер дав пояснення причин прямого інвестування за рубіж, базуючись на тенденціях вивозу капіталу із США. Прямі інвестиції цей учений визначав як переміщення капіталу, що супроводжується безперервним контролем інвестора. Показником контролю є не кількісна величина частки акцій, а реальна влада з прийняття рішень, тобто можливість фактичного впливу на управління компанією.

Вихідним положенням теорії монополістичних переваг є теза, що будь-яка фірма, яка здійснює прямі інвестиції в зарубіжне виробництво, перебуватиме в менш сприятливому становищі порівняно з її місцевими конкурентами. Але якщо така фірма все ж відкриває зарубіжне дочірнє підприємство та закріплюється на ринку країни, що приймає, це означає, що вона має певні монополістичні переваги перед місцевими компаніями. Саме наявність таких монополістичних переваг дає ТНК змогу підвищувати ціну одиниці продукції та компенсувати додаткові витрати на подолання бар'єрів для входження в країну.

На думку Кіндлбергера, фірма-інвестор повинна не тільки заробляти за кордоном більше, ніж удома, але її норма прибутку на капітал у країні—реципієнті інвестицій повинна бути вища, ніж у місцевих фірм. Це покриває додаткові витрати на закордонні поїздки, зв'язок, обмін інформацією та інші витрати управління підрозділом компанії на далекій відстані.

Кіндлбергер аналізує різні види монополістичних переваг фірми і причини їх виникнення. Серед причин він відзначає такі:

- ✓ відхилення від “ідеальної конкуренції” на ринках готової продукції;
- ✓ відхилення від “ідеальної конкуренції” на ринках факторів виробництва;
- ✓ масовість виробництва;
- ✓ державна політика.

Відхилення від “ідеальної конкуренції” на ринках готової продукції виникає внаслідок специфіки товарів фірми, що здійснює зарубіжні інвестиції. Саме ця специфіка визначає один із видів монополістичних переваг фірми, що дає їй змогу долати опір місцевих конкурентів. Одним із виявів специфіки товарів є їхня диференціація.

Відхилення від “ідеальної конкуренції” на ринках факторів виробництва виникає внаслідок наявності в міжнародній фірмі специфічної технології, кваліфікованих кадрів, легкого доступу до дешевих фінансових ресурсів. Це може також відображувати переваги країни базування ТНК щодо країни—реципієнта інвестицій.

Монополістичні переваги фірми внаслідок масового виробництва пов'язані зі значною економією від масштабів для компаній, що працюють на великих ринках. Слід урахувувати також використання вигід вертикальної та горизонтальної інтеграції. Вигоди вертикальної інтеграції типово виникають у зв'язку з наявністю у фірми гарантованого доступу до джерел сировини. При горизонтальній і вертикальній інтеграції також зменшується ступінь впливу на фірму ринкової непевності, завдяки чому фірма отримує додаткові вигоди. На думку Кіндлбергера, міжнародні корпорації, і насамперед американські ТНК, виступають могутньою силою інтеграції промислово розвинутих країн. Вони суттєво

впливають на вирівнювання “факторних цін”, тобто уніфікацію оплати праці, встановлення єдиних процентних ставок на капітал. Він поділяє всі фірми, що здійснюють міжнародне виробництво, на три групи:

- ✓ національні корпорації з іноземними операціями;
- ✓ багатонаціональні корпорації;
- ✓ міжнародні корпорації.

Компанії першої групи мають зарубіжні дочірні фірми в одній країні. Компанії другої групи здійснюють операції в більшій кількості зарубіжних країн, але при цьому мають певні географічні пріоритети. Що стосується третьої групи, а це, як вважає Кіндлбергер, переважно ТНК США, то такі компанії розглядають увесь світ як потенційний регіон своїх операцій. Хоча цей дослідник не виключав потенційну можливість негативного впливу монополістичних переваг фірми-інвестора на конкурентів, головний вплив транснаціональних корпорацій, на його думку, полягає в розширенні конкуренції. Розвиток ТНК стимулює загострення конкуренції. В умовах жорсткої міжнародної конкуренції справжня ТНК не має особливої лояльності до жодної країни, в тому числі й країни свого базування. Всі країни для неї однакові, і в жодній із них вона не почуває себе цілком як удома.

ЖИТТЄВИЙ ЦИКЛ ПРОДУКТУ

Розвиваючи ідею дослідника міжнародного обміну М. Познера про технологічну монополію, пов'язану з інноваціями, американський учений Раймонд Вернон звернувся до аналізу нового продукту та його життєвого циклу. Він показав залежність еволюції міжнародного обміну та інтернаціонального виробництва товару від фаз його життя.

Традиційно в багатьох теоріях маркетингу та стратегічного планування фірми за допомогою життєвого циклу товару описують шлях продукту від його винайдення до зникнення. В цих теоріях життєвий цикл продукту поділяється на кілька фаз (рис. 2.1).

Фаза винаходу. Спочатку кожен продукт потрібно винайти і розробити. Фаза винаходу пов'язана із значними витратами, оскільки йдеться не просто про технічну розробку продукту, а також і про інвестиції в спеціальне виробниче обладнання, про введення продукту на ринок, що часто пов'язано з високими рекламними витратами.

Фаза виходу на ринок. У фазі виходу нового продукту на ринок збут є досить низьким. Споживачі ще не знають цей продукт, його ціна порівняно висока.

Фаза зростання. Якщо вихід на ринок виявився успішним, то наступною фазою є зростання. Обіг швидко зростає; на ринку

з'являються фірми-імітатори, які значною мірою диференціюють цей продукт; існує велика кількість різноманітних видів і сортів цього продукту. Конкуренція посилюється, ціна падає, тому що вже можна випустити і продати більшу кількість продукту.

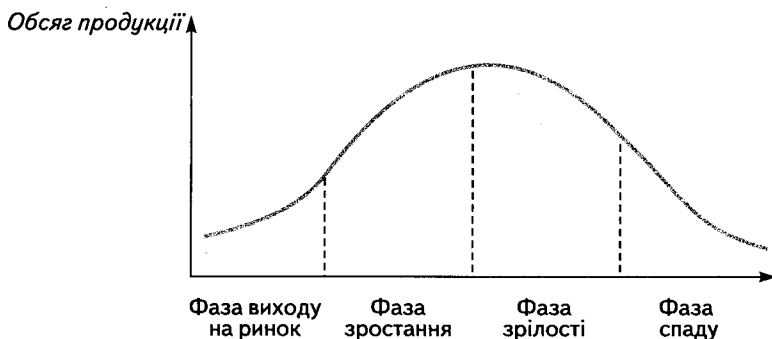


Рис. 1.1

Життєвий цикл продукту

Фаза зрілості. У фазі зрілості ринок наближається до насичення. Збільшення збуту стає ще більш складним і можливим лише тоді, коли для цього застосовуються спеціальна цінова політика або особливі маркетингові моделі. Конкуренція концентрується на раціоналізації виробничих технологій і методів збуту.

Фаза спаду. Після насичення ринку настає фаза спаду. Збут обмежується потребами заміни раніше випущених і зношених продуктів. Наприклад, новий холодильник купують тільки тоді, коли старий вийшов з ладу або коли в новому зразку реалізуються вирішальні, інноваційні поліпшення.

Фаза зникнення. На цій фазі продукт має повністю піти з ринку, оскільки на нього не існує взагалі ніякого попиту.

Для спрощення аналізу у своїй моделі життєвого циклу продукту Р. Вернон розглядає чотири фази циклу: народження, зростання, зрілість та спад. У першій фазі товар є технологічно інтенсивним; потім його розвиток і виробництво вимагають підвищення капіталоінтенсивності; і нарешті, фази зрілості та спаду відповідають стандартизації товару, він стає працеінтенсивним та виходить із моди. Кожна фаза життєвого циклу товару пов'язана з певним етапом його міжнародного обміну. На певних стадіях життя товарів виникають потоки прямих інвестицій в організацію їхнього зарубіжного виробництва.

На матеріалах трьох досліджуваних регіонів (Сполучені Штати Америки, інші промислово розвинуті країни і менш розвинуті країни) Вернон показує розвиток імпортних та експортних операцій, створення міжнародного виробництва ТНК, а також поведінку споживачів залежно від фаз життєвого циклу продукту.

При цьому особливу увагу він приділяє фазі нового продукту (New Product), фазі визрівання (Maturing Product) та фазі стандартизації (Standardized Product).

Гіпотеза циклу життя продукту базується на вихідному припущенні, що стимул для інновацій фірми типово спричиняється загрозою втрати ринків. Введення у виробництво нових товарів у більшості випадків зумовлено загрозою втрати фірмою монопольної позиції. При цьому “домашні” ринки не тільки є джерелом стимулу для інновацій фірм, а й початковим місцем цього процесу інновацій. Тому з великою вірогідністю можна прогнозувати, що перші екземпляри нового продукту будуть виготовлені та розміщені саме на місцевих ринках. Ще одне припущення стосується того, що компанії в одній розвинутій країні ненабагато відрізняються від компаній в іншій розвинутій країні з точки зору доступу до наукової інформації та здатності досягнути наукові досягнення. Але було б помилкою, як стверджує автор, вважати, що рівний доступ до фундаментальних наукових досягнень у розвинутих країнах означає рівні можливості їх застосування для генерації нових виробів. Нарешті, характерною рисою моделі Вернона є припущення, що співвідношення факторів для виробництва продукту буде змінюватися в певній пропорції в міру проходження його по стадіях циклу життя. На початку вирішальну роль має фактор технології та високої кваліфікації, згодом, на етапі зрілості, важливе значення мають капіталомісткість та кваліфікація середнього рівня. На кінцевій стадії життя головним фактором організації виробництва продукту є наявність дешевої некваліфікованої робочої сили.

Р. Вернон вважає, що американський ринок пропонує кращі інноваційні умови. Це пов'язано з низкою факторів. По-перше, він складається зі споживачів із середнім рівнем доходів (прибутків), який є вищим за аналогічний на будь-якому іншому національному ринку. По-друге, для ринку США характерними є великі витрати на робочу силу. Це зумовлює попит на споживчі товари та промислову продукцію. Тому часто трапляється так, що нові продукти розробляються саме американськими підприємствами. Таким чином, можливості для виробництва високоприбуткових та працевбережувальних нових продуктів уперше з'являються в США.

Американські виробники будуть використовувати переваги близькості споживачів та постачальників, тому в інноваційній стадії (New product stage) виробництво і збут здійснюються на внутрішньому ринку цієї країни. На цій стадії для подальшого розвитку продукту витрати не мають вирішального значення, оскільки завдяки технологічному прориву новий продукт зовсім не боїться конкуренції. Вплив цінової еластичності попиту на виробництво фірми-інноватора є порівняно незначним. Це впливає з високого ступеня диференціації виробництва чи з існування

монопольної ситуації на початковому етапі. Така нееластичність попиту робить інноватора відносно байдужим до питань ціни продукції в момент введення нового товару.

В інноваційній стадії розпочинаються також експортні операції в інші країни. На цій стадії американські виробники мають монополію на експортних ринках і не турбуються про місцеву конкуренцію. Відносно невелика місткість ринку нового продукту поки ще не дозволяє місцевим виробникам організувати його прибуткове власне виробництво. До того ж вони можуть бути невпевненими, чи сприймуть національні споживачі цей продукт.

На наступній стадії (Mature product stage) зі зростанням попиту на продукт він певною мірою стандартизується. Це відкриває технічні можливості для зростання його масштабів і сприяє встановленню довгострокових зобов'язань щодо конкретного виробництва та певного стандартного обладнання. Масове виробництво вимагає концентрації уваги на собівартості та ціні продукції. Із зростанням стандартизації продукту і розширенням виробництва на внутрішньому і зовнішньому ринках зростає кількість конкурентів (New comers), які можуть запропонувати подібний продукт за нижчою ціною. Експортні позиції фірми-інноватора опиняються під загрозою, в країні походження продукту можливості зростання його виробництва та продажів також обмежені. В результаті в компанії виникає альтернатива виробляти продукт за кордоном.

На цій стадії компанії здійснюють прямі інвестиції переважно в промислово розвинуті країни й організують виробництво товару на своїх філіалах для збуту на місцевих ринках. Рішення про це залежить від комплексу факторів (наявності тарифів, рівня транспортних витрат, еластичності попиту на товар, обсягу місцевого ринку і т. п.) і приймається тоді, коли прогнози чи підрахунки компанії показують, що граничні витрати на виробництво плюс витрати на перевезення товарів, експортованих із Сполучених Штатів, зрівняються або перевищуватимуть витрати на розміщення виробництва в країні, на ринок якої спрямовувалися ці товари. На рис. 2.2 зображено динаміку експортно-імпортних операцій країни залежно від життєвого циклу продукту для США, інших промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Таким чином, модель Вернона доводить, що фірма-інноватор після організації експорту товару на ринки інших розвинутих країн переносить на ці ринки виробництво товару. Пояснення цієї поведінки лежить у площині еволюції товару і технології його виготовлення. З виходом товару на стадію зрілості фірма-інноватор втрачає абсолютну технологічну перевагу. Національні фірми-імітатори стають її конкурентами на іноземних ринках, і, крім того, місцеві фірми держав — імпортерів товару починають його імітацію для завоювання своїх часток ринку. Технологічна монополія перетворюється на олігополію, причому бар'єри вступу

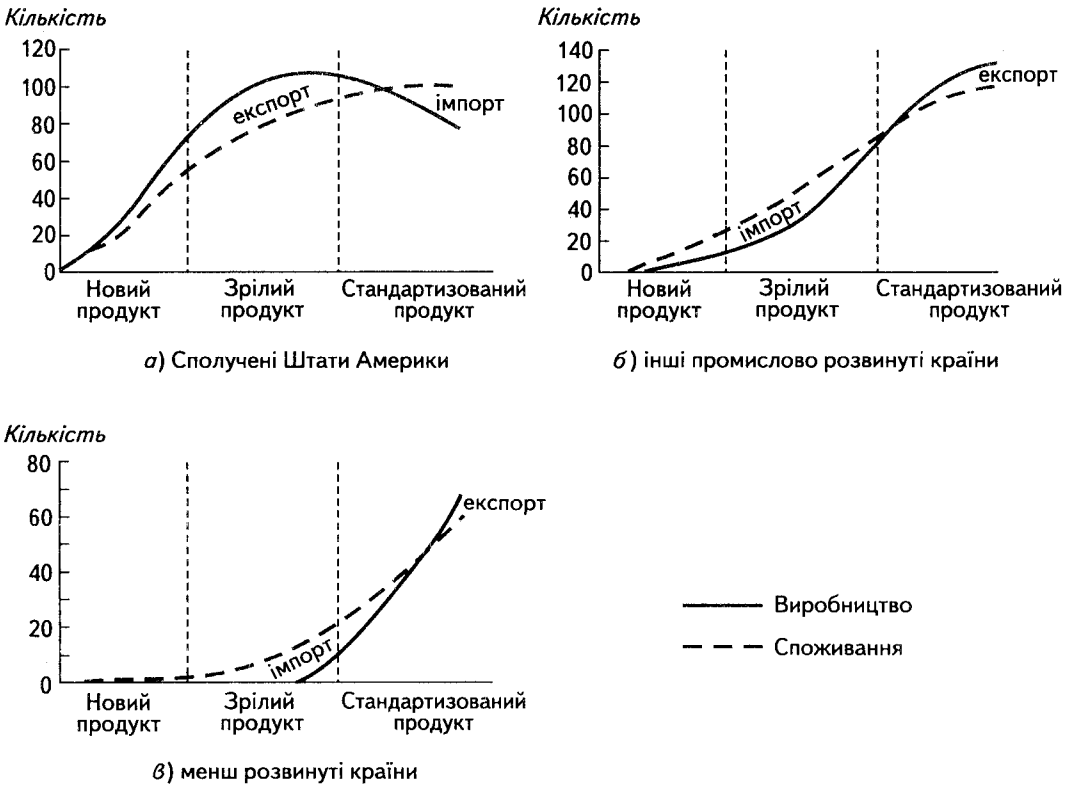


Рис. 2.2

Життєвий цикл продукту та експортно-імпортні операції країни

у виробництво даного товару тим менше, чим більш зрілим стає товар. Намагаючись не допустити втрати позицій лідера, фірма-інноватор буде першою компанією, яка здійснить прямі інвестиції у виробництво товару на ринках країн-імпортерів. Діючи таким чином, компанія сподівається підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок :

- *зниження витрат* (наприклад, при виробництві товару на місці його комерціалізації підприємство значно зменшує транспортні витрати);
- *кращої адаптації товару до місцевого попиту* (завдяки обізнаності зі смаками місцевих споживачів);
- *створення бар'єрів до вступу* (наприклад, договори злиття, підрядні зв'язки з місцевими компаніями, які мають потенційну можливість імітувати товар; інтенсифікація рекламної кампанії для закріплення іміджу торговельної марки).

Стратегія фірми-інноватора передбачає заміну втраченої абсолютної технологічної переваги відносними перевагами щодо ціни та

диференціації товару з метою збереження за собою місця лідера в країні, що приймає.

Вернон також підкреслює, що зарубіжні інвестиції американської фірми-інноватора є потужним чинником зростання міжнародних інвестицій цієї країни. Інші провідні виробники—конкуренти США розглядають такі дії як загрозу їхньому статусу, тобто їхнім позиціям на ринку в глобальному його розумінні. Вони можуть приймати рішення про аналогічні інвестиції (навіть у ті самі, що й фірма-інноватор, країни), хоча інколи такі дії далекі від оптимальних з точки зору витрат.

У міру розгортання виробництва продукту за кордоном загальні темпи зростання його експорту із США знижуються. Він спрямовується переважно в країни, де немає його власного виробництва. Промислово розвинуті країни, в яких створені виробничі філіали, поступово припиняють імпортувати продукт та навіть стають його експортерами. Поступово вони заміщують експорт із США в треті країни. На певній фазі цієї стадії розвиток масового виробництва за кордоном досягає такого рівня, що з'являється можливість та доцільність експортувати товар у США, незважаючи на значні транспортні витрати та високі тарифи.

В кінці життєвого циклу на стадії спаду товар уже стандартизований і має місце лише цінова конкуренція. В цих умовах для виробництва товарів велике значення має використання середньо- або низькокваліфікованої робочої сили. Таким чином, на стадії стандартизації (Standardized product stage) витратні мотиви приводять до пошуку нового місця розміщення виробництва — з якомога нижчим рівнем заробітної плати. Виникають нові потоки прямих інвестицій, і виробництво переноситься до країн, що розвиваються, де до того ж ще існує попит на товар (нові індустриальні держави). Олігополістична конкуренція втрачає свою силу, і делокалізація виробництва може бути здійснена не тільки у формі прямих інвестицій, а й через продаж ліцензії або сублідряд.

На цій стадії філіали транснаціональних компаній у країнах, що розвиваються, не тільки задовольняють потреби місцевого ринку, але й експортують стандартизований продукт у США та інші промислово розвинуті країни.

Теорія життєвого циклу продукту дає корисну ілюстрацію моделей іноземного інвестування. Вона пояснює стратегію міжнародних фірм і особливості їхньої діяльності в деяких галузях (наприклад, виробництво електронних, електротехнічних товарів масового споживання). Яскравим прикладом інтерпретації на основі моделі Вернона розширення міжнародних операцій ТНК є розвиток зарубіжного виробництва радіо- і телеапаратури після Другої світової війни.

Однак обраний Верноном макроекономічний спосіб розгляду не дає змоги підійти індивідуально до кожного підприємства, оскільки й інші підприємства поза межами США розробляють інноваційні продукти і при цьому мають схожу з відображеною на

графіку для США виробничу і збутову функцію. Крива виробництва і збуту США є типовою для багатих на капітал країн. До того ж існує багато галузей, де важко змоделювати цикл життя продукту (нафтохімічна, металургійна, добувні галузі тощо).

Хоча теорія життєвого циклу продукту не стала універсальною теорією транснаціоналізації компаній, вона дала деякі важливі узагальнення та наукові висновки.

З теорії життєвого циклу продукту випливає, що міжнародні корпорації намагаються використовувати свої інноваційні переваги в глобальному масштабі. Це пояснюється мотивами загального зростання і збуту.

Особливо важливим для підприємства є те, щоб залишатися на ринку, тобто бути в змозі підтримувати наявну на ринку конкуренцію. А це часто можна зробити лише за допомогою перенесення виробництва в ті країни, де витрати на виготовлення продукції менші. Мотив витрат є рушійною силою для організації міжнародного виробництва деяких типів товарів.

Третій мотив потрібно розглядати з точки зору часу. В багатьох галузях фірми відчувають, що життєвий цикл продукту все більше скорочується. Причинами цього явища можна назвати бурхливий технічний прогрес і зміну смаків покупців. Зважаючи на цю тенденцію, продукт дедалі швидше старіє і мусить піти з ринку. Чим більше підприємство зорієнтоване на міжнародну виробничу діяльність, тим кращі воно має шанси продовжувати цикл життя продукту завдяки продажу в менш розвинутих країнах “старих продуктів”. Величина часового горизонту може мати, залежно від політики підприємства, два наслідки. По-перше, зростає загальний дохід від продажу продукту. По-друге, зменшується інноваційний ризик. Високі витрати на розробку приводять до відносно високих цін у фазі входження на ринок. Більш тривалий життєвий цикл дає змогу проводити орієнтовану на глобальні продажі політику ціноутворення, тобто краще розподілити первісні витрати і дещо знизити ціни. Це, своєю чергою, через завоювання більшої аудиторії споживачів, зменшує ризик невдачі розробки та виходу на ринок нового продукту.

Оцінюючи перспективи застосування створеної ним у 70-ті роки ХХ ст. теорії, Вернон досить критично зауважував, що її висновки будуть корисними для пояснення операцій лише певних видів транснаціональних фірм. Він класифікував такі фірми на три ідеальні (абстрактні) типи. Перший тип — це справді глобальні компанії з величезними інноваційними можливостями та домінуючими позиціями на світовому ринку. У світовій економіці, де панують такі фірми, можливості застосування гіпотези життєвого циклу продукту, як вважає Вернон, будуть украй обмежені. Такі компанії здійснюють глобальне сканування в пошуку найбільш ефективних місць виробництва та експорту. Тому експорт інноваційних товарів може йти не обов'язково з країни, де вони первісно винайдені. Незалежно від розташування первісного

джерела виробництва інноваційних товарів їх подальше виробництво може бути розміщеним у будь-якій іншій країні.

Другий тип фірм — це компанії, які розвиваються на основі виробництва стандартизованої продукції. Висновки зазначеної теорії будуть доволі корисними для моделювання операцій таких компаній. Третій тип ТНК, де досить проблематично використовувати концепцію життєвого циклу продукту, — це фірми, що спрямовують свої інновації на міжнародні ринки та на зарубіжні філіали. Вони передбачають значну інноваційну ініціативу філіалів та їх можливості першими здійснювати експорт.

На думку Вернона, перспективи застосування його теорії відкриває транснаціоналізація невеликих компаній. Ці компанії не мають можливостей глобального сканування, а тому гіпотеза циклу життя моделює їх рух від місцевого виробництва до експортно зорієнтованого та до закордонних інвестицій. Ще один приклад застосовності теорії дають операції транснаціональних фірм у менш розвинутих країнах. Перенесення працемістких експортно зорієнтованих виробництв у країни, що розвиваються, іноді досить точно відповідає певним стадіям моделі життєвого циклу.

КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ГАЛУЗИ

Модель життєвого циклу продукту Р. Вернона була покладена в основу багатьох подальших досліджень вивозу прямих інвестицій та діяльності ТНК. Ці дослідження мали здебільшого емпіричний характер і вивчали ситуацію на прикладі окремих галузей (електронна, нафтова промисловість тощо). Група дослідників Гарвардського університету (Р. Стобоух, Ф. Таунсено та ін.) здійснила в 70-х роках ХХ ст. емпіричний аналіз операцій ТНК США в дев'яти галузях і узагальнила свої висновки у вигляді *“синтезованої теорії життєвого циклу промислової галузі”*. Інше дослідження в цьому напрямі в цей же час здійснив Л. Велс, який вивчав виробництво споживчих товарів тривалого вжитку.

Грунтуючись на ідеях Р. Вернона про життєвий цикл продукту, зазначена теорія аргументує, що зростання багатонаціональних компаній має окремі стадії. Ці стадії відображають закономірності розвитку кожної галузі.

Ретельний аналіз статистики прямих інвестицій і зростання кількості іноземних філіалів американських фірм, структури галузевих ринків та обсягів торговельних потоків привів авторів цієї теорії до висновку, що кожна галузь має свій специфічний галузевий життєвий цикл. На їхню думку, зарубіжні виробничі операції корпорацій націлені на продовження продуктового циклу в кожній галузі. Якщо корпорації не інвестували б за кордон, вони не змогли б зберігати свою частку світового ринку.

Однією з методологічних посилок досліджень цього напрямку є моделювання ситуації в економіці США, якщо б не було американських прямих інвестицій за кордон. За відсутності закордонних підприємств американських ТНК обслуговування місцевих (іноземних) ринків може здійснюватися за такими каналами:

- ✓ поставки продукції із США, що здійснюються наявними або спеціально побудованими для цього підприємствами;
- ✓ поставки продукції із третіх країн, що здійснюються компаніями цих країн (без акціонерного контролю фірм США);
- ✓ за рахунок місцевого виробництва країн збуту. Ці підприємства можуть належати місцевому капіталу або іноземним конкурентам.

Прихильники концепції життєвого циклу галузі вважали, що інвестиції ТНК США в основному спрямовані на обслуговування іноземних, а не американських ринків. Їхня мета — протидіяти іноземним конкурентам на зовнішніх ринках, не допустити тут послаблення позицій компаній США. Таким чином, розвиток міжнародного виробництва транснаціональних фірм розглядається як захисна реакція корпорацій на дії конкурентів.

Ще одним важливим висновком “синтезованої теорії життєвого циклу промислової галузі” є обґрунтування імпортозаміщувального характеру філіалів транснаціональних фірм США. Статистичний аналіз діяльності дев’яти галузей засвідчив, що операції філіалів супроводжувалися відмовою від імпорту продукції із-за кордону та організацією її виробництва в країні—реципієнті інвестицій. Відмова від імпорту дала змогу американським компаніям обходити торговельні бар’єри, уникнути сплати мита та податків на імпорту продукцію.

Розвиток глобальної мережі міжнародного виробництва відбувається в результаті постійного збільшення кількості філіалів за кордоном. Ці філіали обслуговують закордонні ринки на основі розробок і технологій, що первісно створені головною (материнською) компанією. Таким чином, саме філіали забезпечують виробництво на другій, третій і т.д. стадіях життєвого циклу продукту. Вони є головним знаряддям збільшення тривалості цього циклу для “старих” продуктів, тоді як у материнської компанії відбувається початок нової стадії циклу для щойно “народжених” продуктів.

Один із провідних дослідників Гарвардської групи Р. Стобоух головну причину перетворення національних фірм у ТНК вбачав у намаганні всієї галузі промисловості продовжити “цикл життя” її продуктів.

Ще один варіант дослідження міжнародної конкурентоспроможності галузі представлений у концепції технологічного нагромадження американського дослідника Дж. Кентвела. Він вважав, що основні напрями руху прямих інвестицій пов’язані насамперед з технологічними факторами, інноваційним процесом. Техно-

логічні фактори є основою переваг розміщення міжнародного виробництва транснаціональних корпорацій.

Дж. Кентвел обґрунтував положення про те, що зростання ТНК прямо корелюється з розвитком технології й інноваційного процесу. Проте розвиток технології являє собою процес нагромадження знань, тобто кумулятивний процес. В умовах зростання інтернаціоналізації виробництва форми технологічного розвитку можуть відрізнитися в окремих потенційних пунктах розміщення виробництва (фірмові, державні відмінності і т. д.). Розміщуючи виробництво в такому новому пункті, ТНК може користуватися важливими перевагами, а саме доступом до нових елементів технологічного розвитку, які, нагромаджуючись, інтегруються в науково-технічний потенціал фірми. Таке технологічне нагромадження за рахунок переваг, що створені альтернативними центрами інновацій, стає основою динамічного зростання та успіхів у конкурентній боротьбі.

ТЕОРІЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Ще один підхід до інтерпретації виникнення міжнародних корпорацій демонструють праці одного з найвідоміших сучасних авторитетів у галузі економічних досліджень професора Гарвардської школи бізнесу Майкла Портера (США).

У 1990 р. він надрукував результати свого фундаментального дослідження, метою якого було визначити, чому деякі нації є успішними в міжнародній конкуренції, а інші, навпаки, зазнають у ній невдачі. Головний акцент у дослідженні міжнародної конкурентоспроможності він зробив на галузі виробництва як середовищі функціонування певної кількості фірм, які створюють та утримують конкурентні переваги. Дослідження охоплювало близько 100 галузей 10 країн світу. Це визначило новий підхід автора до вивчення міжнародної конкурентоспроможності та міжнародної конкуренції, який полягав у тому, що для розуміння цих процесів на рівні країни треба вивчити і зрозуміти такі процеси на рівні фірми.

В кількох своїх основних публікаціях з питань конкурентоспроможності Портер торкається і проблематики ТНК. Хоча теорія конкурентних переваг спеціально не має метою дослідити причини появи та зростання транснаціональних фірм, вона пояснює стратегію цих компаній та механізм формування їхніх конкурентних переваг.

Портер розглядає виникнення міжнародних фірм під кутом зору стратегічного менеджменту. Звідси походить ще одна назва його теорії — *стратегічна теорія ТНК*. Портер вважає, що міжнародний бізнес характеризується “вартісним ланцюгом” операцій, що охоплюють різноманітні стадії виробництва — від видобування

сировини до виробництва кінцевого продукту та його продажу. Кожна конкретна фірма повинна вирішувати, які стадії виробництва і як вона хоче здійснювати, а також у якій країні світу вони будуть розміщуватися. Ці рішення, своєю чергою, залежать від загальної конкурентної стратегії фірми.

У своїх працях Портер спробував дати відповідь на такі питання:

- Чому корпорації, що належать до певних галузей, бувають більш успішні в проникненні на закордонні ринки, ніж інші?
- Чому окремі країни можуть залучати ПІІ в галузі з високою доданою вартістю, а в інші галузі ні?
- Чому ПІІ в окремі країни і сектори економіки істотно підвищують технологічну та організаційну ефективність місцевих компаній, а в інших випадках промислової модернізації не відбувається?

Портер проілюстрував динамічну взаємодію між стратегіями ТНК і конкурентними перевагами країн-реципієнтів та зосередив увагу на аналізі основних параметрів, що характеризують конкурентоспроможність нації.

Вивчаючи конкурентні стратегії фірми, Портер дійшов висновку, що їх вибір у певній галузі зумовлюють два фактори — 1) *структура галузі*; 2) *позиція, яку фірма займає в галузі*.

Структура галузі характеризує особливості конкуренції між компаніями. Існує принаймні п'ять основних сил, що, на думку Портера, впливають на таку конкуренцію:

- ✓ *поява нових конкурентів*;
- ✓ *поява товарів (послуг)-замінників*;
- ✓ *здатність постачальників виторговувати собі вигоди*;
- ✓ *здатність покупців виторговувати собі вигоди*;
- ✓ *суперництво фірм-конкурентів, що вже присутні на ринку*.

Ці фактори можуть суттєво змінювати ціни на продукцію, впливати на інвестиції та витрати фірм і, як результат, на прибутковість галузі. Залежно від дії зазначених сил у кожній галузі формується специфічна структура.

Щодо другого фактора — позиції фірми в галузі, то тут також існує кілька детермінантів. Передусім це конкурентні переваги фірми (нижчі, ніж у конкурентів, витрати, ширша диференціація товарів, здатність фірми задовольнити потреби покупців, пропонувати товари вищої якості або товари з особливими властивостями).

Ще одним детермінантом позиції фірми в галузі є широта фронту конкуренції. Це означає, що кожна компанія вибирає сфери конкуренції, тобто певний діапазон секторів галузі, або лише окремий її сектор, де вона збирається конкурувати з суперниками.

Операції компанії охоплюють дві сфери діяльності: а) первісну діяльність (виробництво, збут, постачання, обслуговування); б) вторинну діяльність (підтримання іншої діяльності, розвиток інфраструктури, забезпечення технологією, кадрами і т. п.).

Усі ці види діяльності фірми складають її так званий ланцюжок цінностей (вартості). Між окремими сферами, видами діяльності існують зв'язки, що впливають на вартість та ефективність операцій. Компанія має конкурентні переваги тоді, коли вона може пропонувати клієнтам товар такої, як і в конкурентів, цінності, але несе при цьому нижчі витрати, або пропонує товар з більшою цінністю, за який можна отримати більшу ціну.

Згідно з Портером, фірми, щоб підтримати свої конкурентні переваги, здійснюють інновації (нововведення). Причинами цих нововведень можуть бути нові технології, нові смаки споживачів, поява нового сегмента витрат виробництва, регулятивні дії урядів.

Велике значення має швидкість реакції компанії на зазначені зміни. Найбільші конкурентні переваги отримують ті фірми, що першими почали здійснювати інновації. Завдяки цьому вони можуть зберігати свої переваги, навіть коли суперники згодом копіюють інновації. Тривалість утримання фірмою конкурентних переваг залежатиме від таких факторів:

- ✓ від специфіки типів та видів конкурентних переваг;
- ✓ від кількості джерел конкурентних переваг;
- ✓ від постійної інноваційної діяльності.

Міжнародний характер операцій транснаціональних фірм визначає те, що вони перебувають під впливом конкурентних сил не лише національного ринку, а й конкурентних сил, що діють у глобальному економічному середовищі. Хоча базові категорії теорії конкурентних переваг Портера рівною мірою стосуються внутрішнього та зовнішнього ринку, міжнародна конкуренція має певну специфіку.

Залежно від цієї специфіки можна визначити два типи галузей:

■ **Мультинаціональні (*multidomestic*) галузі.** Це галузі, де існують значні національні відмінності в умовах конкуренції для кожної країни. Національна специфіка таких галузей не дає ТНК змоги здійснювати єдину уніфіковану конкурентну стратегію в усіх країнах і примушує вносити зміни до стратегічних підходів відповідно до місцевих умов.

■ **Глобальні галузі.** В таких галузях існує глобальне конкурентне середовище, тобто ринок тут є справді глобальним. Рівень цін та диференціація продуктів на різних національних ринках приблизно схожі. Саме в таких галузях транснаціональним фірмам потрібно виробляти не просто міжнародну конкурентну стратегію, а так звану глобальну стратегію, тобто єдиний підхід до освоєння ринків багатьох країн. У глобальних галузях фірми використовують два важливі механізми досягнення та підтримання своїх конкурентних переваг. Перший пов'язаний з міжнародним розосередженням компанією ланцюжка створення вартості, тобто конфігурацією діяльності, з метою використання переваг

кожної країни. Засобом реалізації цього механізму є прямі інвестиції. Другий механізм передбачає використання конкурентних переваг від координації діяльності підконтрольних ТНК підприємств. Така координація сприяє зростанню досвіду, знань, викликає ефект синергії, додаткового підвищення ефективності.

Таким чином, за логікою теорії М. Портера, в мультинаціональних галузях функціонують багатонаціональні (мультинаціональні) фірми. Ці міжнародні компанії обирають багатонаціональну маркетингову стратегію, що характеризується різноманітними підходами до кожного національного ринку.

Другий тип міжнародних фірм — це глобальні компанії, що діють у глобальних галузях та, відповідно, мають глобальну маркетингову стратегію світового панування.

Одне з головних питань для М. Портера — чому одні фірми постійно роблять інновації і здобувають конкурентні переваги, а інші — ні. Відповідь, на його думку, дають чотири ознаки або властивості країни, що окремо та у взаємодії створюють середовище, де народжуються та діють фірми даної країни, і визначають національні конкурентні переваги:

- параметри факторів (факторні умови);
- умови попиту;
- суміжні та підтримувальні галузі;
- стратегія, структура та суперництво фірм.

Взаємозв'язок між цими детермінантами ілюструє рис. 2.3.

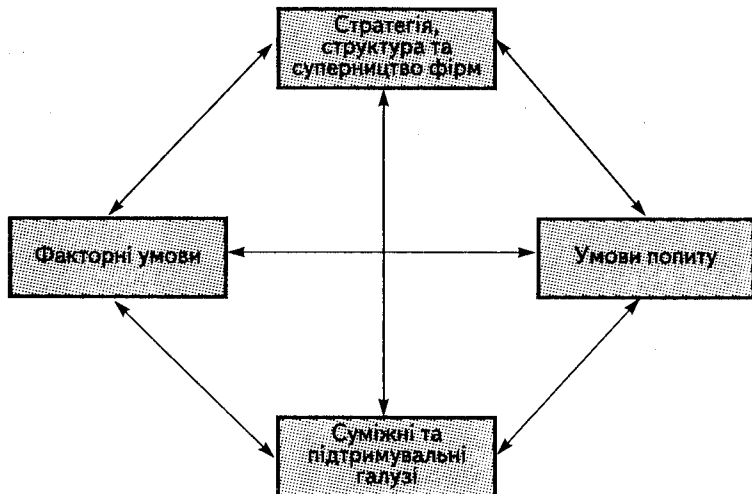


Рис. 2.3

Детермінанти національних конкурентних переваг: ромб Портера

Джерело: Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York, 1990. P. 72.

Зазначені на рисунку детермінанти складають так званий “ромб Портера”. Фірми найчастіше здобувають успіх у таких галузях, де умови ромба, тобто середовище бізнесу, найбільш розвинуті. Така динамічність розвитку середовища постійно примушує фірми шукати нові конкурентні переваги. Але переваги країни в окремому компоненті ромба не є достатніми для конкурентної переваги галузі. Такі переваги країни народжуються лише в тих галузях або їх сегментах, де існує взаємний вплив усіх детермінантів, тобто взаємодія переваг кожного з них.

■ **Параметри факторів (факторні умови).** Теорія порівняльних переваг Гекшера—Оліна дає ґрунтовний аналіз ролі факторів виробництва в розвитку міжнародної торгівлі. М. Портер також аналізує ці фактори та деталізує деякі з них. Він вважає, що наділеність факторами виробництва є вихідним пунктом детермінанти факторних умов.

Згідно з теорією міжнародної торгівлі, нація буде експортувати ті вироби, що дають можливості використовувати факторні умови, які відносно добре представлені в країні (земля, капітал, праця). Якщо є значна кількість некваліфікованої робочої сили, країна буде намагатись експортувати працемісткі товари. Інша країна, що не має дешевої некваліфікованої робочої сили, програватиме в конкуренції щодо таких працемістких виробів. Однак, щоб зберегти конкурентні позиції, країна повинна постійно підвищувати (вдосконалювати) або пристосовувати свої факторні умови. Іноді країни навіть можуть розвивати необхідні їм нові факторні умови (так, Японія здійснювала масований імпорт технологій, знань, менеджменту, підвищення кваліфікації робітників і, як результат, розвинула можливість експорту наукомістких виробів).

Портер визначає ієрархію факторів виробництва, які підрозділяються на основні та розвинуті, загальні та спеціалізовані.

Основні фактори (природні ресурси, кліматичні умови, географічне положення, некваліфікована робоча сила і т. п.) не мають великого значення для конкурентних переваг країни. За винятком деяких галузей (добувна промисловість, сільське господарство) їх роль знижується.

Розвинуті фактори (сучасна інфраструктура, висококваліфікована робоча сила, дослідницькі потужності) мають вирішальне значення для створення конкурентних переваг.

Фактори виробництва, що використовуються в багатьох галузях, є *загальними*, а ті, що стосуються окремих галузей, називаються *спеціалізованими*. Останні містять більший потенціал для тривалих конкурентних переваг, ніж загальні фактори. На відміну від факторів, які виникли природним шляхом, створені (штучні) фактори відіграють основну роль у формуванні сучасних міжнародних конкурентних переваг.

■ **Умови попиту.** Другим детермінантом конкурентної переваги країни є місцевий попит на товари та послуги, що пропонує певна

галузь. Він визначає динаміку та характер інновацій. Фірми зазвичай досить чутливі до потреб своїх найближчих споживачів. Якщо останні вибагливі та досвідчені, ставлять підвищені вимоги до виробників, це створює значний тиск на них у бік інновацій та підвищення якості. Внаслідок цього фірми країни і здобувають конкурентні переваги. Сильний попит створює кілька вигід для фірми-виробника. По-перше, він дає йому чіткий імпульс, сигнал, що свідчить про вимоги споживача. По-друге, він впливає на ефект масштабу й ефективність виробництва. По-третє, він допомагає відчути “визрівання” змін у настроях покупців раніше, ніж це відчувають більш віддалені від споживачів фірми-конкуренти.

■ *Суміжні та підтримувальні галузі.* Третьою частиною “ромба Портера” є наявність у країні міжнародно конкурентоспроможних суміжних галузей та галузей, що постачають матеріали або підтримують виробництво (наприклад, сфера послуг). Якщо вони розташовані біля виробника, то дають можливість йому знизити витрати виробництва. Навпаки, цього неможливо досягти, якщо виробник — споживач їхніх послуг — розташований далеко. Постачальники знають, що відбувається в бізнес-середовищі, і можуть передбачати та реагувати на такі зміни. Якщо вони надають цю інформацію виробникові, це допомагає йому підтримувати конкурентні позиції. Сильні постачальники, які мають контакти одночасно з кількома конкурентами-виробниками, накопичують особливо цінну інформацію про майбутні тенденції розвитку галузі. Наявність у країні конкурентоспроможних галузей-постачальників допомагає виробникам отримати ефективний та швидкий доступ до цінних або рідкісних ресурсів.

Такі ж самі можливості обміну інформацією та взаємодії виникають, якщо в країні існують конкурентоспроможні суміжні галузі. Така взаємодія відбувається у сфері виробництва, науково-дослідних робіт, маркетингу, сервісу.

■ *Стратегія, структура та суперництво фірм.* Четвертим детермінантом, що визначає конкурентоспроможність галузі, є специфіка організації, управління, стратегії компаній, а також ступінь конкурентної боротьби між фірмами. Портер зробив важливий висновок, що різні країни мають різні “управлінські ідеології”, які допомагають або заважають їм будувати національні конкурентні переваги. В одних країнах серед вищого менеджменту компаній переважає персонал з інженерною освітою, в інших — із фінансовою. Це впливає на поведінку фірм, їхню стратегію. Національні традиції й цінності мають аналогічний ефект. У деяких країнах особливо цінуються швидкі результати в бізнесі, в інших — більше уваги приділяється галузям, де результати проявляються в довготривалій перспективі.

Ще один висновок Портера стосується того, що особливе значення для досягнення конкурентоспроможності галузі має енергійне суперництво на внутрішньому ринку. Це примушує

фірми здійснювати інновації, підвищувати якість, зменшувати витрати. Внутрішня конкуренція також дає імпульс зарубіжним операціям фірми, вивозу прямих інвестицій та міжнародному виробництву ТНК.

Крім зазначених вище чотирьох детермінантів, Портер також підкреслює важливість впливу на формування національних конкурентних переваг двох змінних: а) *роль уряду* (субсидії, регулювання та дерегулювання ринків капіталу, встановлення стандартів, придбання товарів та послуг, податкове та антимонопольне законодавство і т. п.); б) *роль випадку* (нові винаходи, війни, значні зміни на світових фінансових ринках, різкі коливання цін на стратегічні товари, політичні рішення урядів і т. п.).

Ці змінні впливають на всі детермінанти, які, своєю чергою, теж взаємодіють між собою і становлять комплексну систему. Набування або утримання конкурентних переваг залежить від здатності використовувати всю сукупність детермінантів. Наприклад, щоб розвивати інновації, компанія повинна мати кваліфіковані кадри (факторні умови), внутрішні суперники повинні справляти тиск на компанію, що вимагає вдосконалення виробництва (суперництво), споживачі, своєю чергою, повинні формувати попит у бік більш дешевих або кращих виробів (умови попиту). Крім того, фірму повинні оточувати постачальники (суміжні галузі або галузі, що підтримують виробництво), що можуть надавати інноваційні пропозиції або дешеві матеріали.

Таким чином, країни тоді мають найбільш конкурентоспроможні галузі, коли всі компоненти національного “ромба” максимально взаємовпливають, отже, посилюються.

Теорія Портера дає можливість зробити важливі висновки щодо діяльності ТНК. Наявність транснаціональних фірм розглядається не тільки як показник конкурентоспроможності, але й як фактор конкурентоспроможності. Чим більше таких фірм у галузі або країні, тим більша її конкурентоспроможність як сфери розміщення бізнесу. Водночас, згідно з Портером, міжнародне виробництво ТНК саме з'являється як результат міжнародної конкурентоспроможності.

Стратегічна теорія Портера аргументує, що саме стратегія фірми визначає її структуру та розташування її міжнародних підрозділів. Хоча міжнародні корпорації володіють широким діапазоном переваг, їх головною перевагою над чисто національними фірмами є те, що вони мають доступ до широкого кола можливих стратегій, унаслідок чого вони можуть включатися у “вартісний ланцюг”. На відміну від національних фірм, ТНК можуть вести свою діяльність у будь-якому регіоні світу, що забезпечує найбільш ефективне функціонування кожної окремої операції. Таким чином, транснаціональні корпорації відрізняються від національних компаній передусім особливостями стратегічного менеджменту. Набір механізмів для здійснення їхніх операцій набагато ширший, ніж навіть у великих національних

фірм. Він охоплює, крім прямих інвестицій, стратегічні альянси, субпідрядні контракти та різноманітні ліцензійні угоди. Завдяки сучасним інформаційним технологіям, а також монополії на інформаційні ресурси ТНК можуть домінувати над своїми внутрішніми та міжнародними конкурентами. Портер визнає, що транснаціональні фірми перетворилися на надпотужні світові інститути, які координують економічну діяльність у глобальних масштабах.

Серед недоліків теорії Портера дослідники відзначають те, що в ній ігнорується вплив припливу ПІІ на конкурентоспроможність країни — реципієнта інвестицій. Розташовані в країні іноземні підприємства не вважаються джерелами її конкурентних переваг. Подальше вдосконалення теорії конкурентних переваг пов'язується з більш адекватним відображенням у ній ТНК, зокрема врахуванням їхньої діяльності як третьої змінної (крім урядів та ролі випадку). Існує також думка, що для різних груп країн мають бути сконструйовані різні “ромби детермінантів конкурентних переваг”.

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ПІІ

Одним із відомих економістів, які застосовували макроекономічний підхід до аналізу прямих інвестицій, був Кійоші Коджіма. У своїх публікаціях 70-х — початку 80-х років ХХ ст. він розробляв теорію ПІІ, що базувалася на теорії міжнародного поділу праці. Метою Коджіми було створення інтегрованої теорії міжнародної торгівлі та прямого інвестування, де ключовою категорією виступали б порівняльні переваги країни.

Коджіма вважав, що ПІІ повинні бути вкладені в країні-реципієнті у сферу діяльності, яка в цій країні порівняно слабка, а в країні-організаторі є порівняльною перевагою. Це стисло можна назвати “принципом доповнення порівняльних переваг” або “принципом прямого іноземного інвестування”, яке відбувається в маргінальній або субмаргінальній промисловості. Напряму міжнародної торгівлі визначається зіставленням порівняльних витрат, які примушують кожену країну спеціалізуватися на експорті тих товарів, для виробництва яких у країні існують сприятливі умови, і на імпорті тих товарів, які порівняно не вигідно виробляти. Результат викликає статичний прибуток від міжнародного поділу праці для обох торговельних партнерів. З іншого боку, ПІІ передають пакет капіталу, технології та знань, поліпшуючи функції виробництва і скорочуючи витрати в країні-організаторі, і, таким чином, збільшують динамічні структурні перетворення по лініях порівняльних витрат.

ПІІ спрямовуються в ті галузі, де у країні нема порівняльної переваги. Цей тип промислового переміщення допомагає реор-

ганізувати міжнародний поділ праці, збільшуючи виробництво і прибуток від торгівлі в обох країнах. У даному випадку ПП являють собою додатковий спосіб організації та збільшення міжнародної торгівлі.

Цей тип ПП переносить більш розвинуту технологію та управління, тим самим знижуючи витрати виробництва. В цьому випадку імпорт країни—реципієнта інвестицій стане більшим за обсягом, ніж перед початком прямого іноземного інвестування, тим самим забезпечуючи більш високий прибуток для країни—організатора ПП. Такі прямі інвестиції Коджіма назвав торговельно спрямованими. Він вважає, що саме такий характер мають японські інвестиції за кордон. Але якщо ПП переміщуються з тих галузей, де країна-організатор має порівняльні переваги, і при цьому відсутні перспективи подальшого розвитку цих галузей, то такі ПП зменшують міжнародну торгівлю. Це так званий анти-торговельний тип ПП, і він характерний для американських ТНК.

Орієнтований на торгівлю японський тип ПП не замінює міжнародну торгівлю, але доповнює її. Це вигідно для країни-організатора, якщо ПП здійснюються з метою створення в країні, що приймає, товарів, витрати на які нижчі, ніж удома, завдяки передачі ефективної технології й методів управління. Такі торговельно спрямовані ПП породжують експорт нових товарів країни-організатора.

Макроекономічний підхід до ПП базується на теорії порівняльної переваги, яка має справу щонайменше з двома товарами у двох країнах-учасницях і яка оцінює смаки споживачів (умови попиту) та створює відповідні функції, що проілюстровано в моделі Гекшера—Оліна.

Коджіма вважав, що макроекономічний підхід має перевагу над мікроекономічним аналізом ТНК. Теорії виробничої організації як основи мікроекономічного дослідження міжнародного виробництва, на його думку, властиві певні недоліки. Вона має справу з одним товаром, виробленим однією фірмою.

Хоча теорії ділового адміністрування або виробничої організації намагаються визначити оптимальні місця розміщення діяльності транснаціональних фірм, вони дають тільки секторальний, фрагментарний аналіз розвитку міжнародного бізнесу, оскільки недооцінюють дослідження порівняльних переваг країни. Коджіма робить висновок, що ТНК особливо вигідно здійснити ПП в тих закордонних галузях промисловості, які мають потенціал для розвитку порівняльних переваг. Такий тип ПП передає технологію та методи управління і буде перетворювати ці галузі на конкурентоспроможні й готові до експорту. Це “принцип кореспонденції” між порівняльними витратами і порівняльними прибутками.

Важливе місце в теорії прямих інвестицій Коджіми належить рекомендаціям щодо найефективнішого залучення ПП країнами,

що розвиваються. Найбільш важливим для країн, що розвиваються, є вибір, у якій промисловості і яку саме технологію вони хочуть отримати. За рекомендацією Коджіми, країни, що розвиваються, повинні починати з імпорту ПП від тих галузей промисловості країни-організатора, в яких ці країни мають порівняльну перевагу в продуктивності.

Ще одна рекомендація цього дослідника стосується оцінки суспільної вигоди від всесвітніх операцій транснаціональних фірм. Він зазначає, що величезні ТНК отримують прибутки від ПП, з кожним днем все розширюючи їх обсяги в усьому світі, використовуючи як горизонтальні, так і вертикальні зв'язки. Ця практика призводить до створення монополістичних або олігополістичних умов у тих галузях, де вони працюють. ТНК досягають двох типів економії за рахунок зростання виробництва:

1-й тип — “дійсна економія за рахунок зростання виробництва”, що сприяє збереженню реальних ресурсів;

2-й тип — “комерційна економія”, або псевдоекономія за рахунок зростання виробництва, що приводить до збільшення прибутків корпорації, але при цьому не спостерігається ніяких відповідних збережень ресурсів. Приклади цього типу — трансферне ціноутворення, “податкові гавані”, валютні маніпуляції. Суспільний внесок ТНК буде спостерігатись, якщо ТНК за основу візьмуть справжню економію за рахунок зростання виробництва в усьому світі й не вважатимуть своїм головним мотивом збільшення прибутку через організацію “псевдоекономії”. Таким чином вони принесуть вигоду користувачам, забезпечуючи їх менш дорогими виробами.

Коджіма вважає, що між американськими та японськими інвестиціями існують значні відмінності. Крім того, ПП олігополістичних фірм США спрямовані на більш розвинуті й вищі за технологічним розвитком галузі промисловості, в той час як японські ПП концентруються в основному в текстильній та інших подібних галузях. Американські інвестори віддають перевагу контрольному пакету акцій, тоді як японські компанії охоче приймають меншу частку в спільних підприємствах. Крім того, американські ПП, особливо зроблені великими олігополістичними фірмами, орієнтовані на внутрішній ринок, тоді як японські — на експорт.

ТЕОРІЯ НЕДОСКОНАЛОСТІ РИНКІВ КАПІТАЛУ

Професор Чиказького університету Роберт Алібер наприкінці 60-х — на початку 70-х років ХХ ст. розробив теорію прямого іноземного інвестування. Іншими назвами цієї теорії є “модель валютного ризику Алібера” або теорія недосконалості ринків капіталу.

На думку Алібера, теорія прямого інвестування повинна дати відповідь на кілька питань. Фірми, залучені до прямого іноземного інвестування, відчувають вплив своїх конкурентів з країн, що приймають, вони несуть додаткові витрати, пов'язані з управлінням підприємством на певній відстані, а також зазнають політичних ризиків. Таким чином, фірми країни-організатора потребують переваг, щоб компенсувати ці витрати. Головне питання, на яке повинна відповісти теорія іноземного інвестування, — що є джерелом даних переваг?

Інше питання — чому така значна частина прямого іноземного інвестування починаючи з Другої світової війни була здійснена американськими фірмами?

Ще одне питання — чому обсяги прямих інвестицій у різних галузях промисловості не однакові: чому велика кількість прямих іноземних інвестицій зосереджена, наприклад, в алюмінієвій промисловості і значно менша — в сталеливарній промисловості?

Крім того, теорія повинна пояснювати іноземні інвестиції через придбання компаній за кордоном. Урешті-решт, Алібер хотів пояснити, чому іноземні компанії вкладають кошти в компанії Сполучених Штатів, тоді як компанії Сполучених Штатів інвестують кошти за кордон.

Аналіз прямого інвестування з позицій теорій промислової організації дає пояснення переваг материнської компанії, ефективності транзакційних витрат при координації діяльності фірми з одного центру. Але такий аналіз, на думку Алібера, не може пояснити модель руху міжнародних інвестицій і передбачити її еволюцію. Він вважає, що підхід на основі промислової організації корисний для теорії зростання фірми в умовах міжнародної економіки, а не для формування справжньої теорії прямих іноземних інвестицій.

Як зазначає Алібер, ключовими факторами при поясненні моделі прямого іноземного інвестування мають бути ринок цінних паперів, ризик обміну та ринкові переваги для холдингових активів, деномінованих у певних валютах. Алібер вважає, що ці фактори можуть пояснити, чому пряме іноземне інвестування фірм однієї країни є більшим, ніж ПП фірм іншої країни, і чому американські фірми купують певні іноземні фірми. Врешті-решт ці фактори мають базуватися на існуванні різноманітних валютних зон.

Вихідний пункт аналізу Алібера — це визнання того, що “іноземне походження” інвестування відображає рух у межах митної й валютної зони. За відсутності таких меж розходження між іноземним інвестуванням і внутрішнім інвестуванням зникає.

Значення численних митних зон полягає в тому, що різниця в цінах на товар у різних митних зонах може відображати більше, ніж просто ціну транспортування з ринку однієї митної зони до ринку іншої. Отже, тарифи впливають на те, чи буде ринок насичений продукцією з однієї митної зони чи з іншої. Значення

численних валютних зон полягає в тому, що доходи за цінними паперами одного і того самого класу ризику емітентів, які постійно перебувають у різних зонах, можуть відрізнятись залежно від зміни валютних курсів.

Алібер вважає, що фірми, які здійснюють прямі інвестиції, мають монополістичні переваги, які він узагальнює поняттям “патент”. Патент являє собою основний актив фірми. Фірма повинна вирішити, як найкраще використовувати патент, щоб задовольнити потреби внутрішнього ринку та іноземних ринків. Ціна патенту є капіталізованою ціною різниці між витратами виробництва до і після використання патенту.

Перед фірмою постає завдання вибору альтернативних форм використання патенту — через товарний експорт, ліцензування (продаж ліцензій) або здійснення прямих інвестицій. Установлення меж, як у митній і валютній зонах, впливає на те, як використовується патент, а також чи використовується патент материнською компанією або іншою фірмою.

Існування кількох валютних зон може справляти диференційований вплив на вартість капіталу фірм, які розміщені в різних країнах. Якщо б не було відокремлених валютних зон, то рішення фірми про зарубіжне виробництво визначалося б лише наявністю потрібних матеріалів на місцевому ринку, цін факторів виробництва та ставок митних тарифів. Валютні зони безпосереднім чином впливають на “рівень капіталізації” акцій (тобто їх ринковий курс) і цим самим визначають інвестиційні рішення фірми.

Таким чином, теорія міжнародних інвестицій Алібера ґрунтується на тезі про недосконалість ринку капіталу. Належність до валютної зони є головним детермінантом зарубіжного інвестування. Ключ до пояснення моделі географічного розподілу прямих інвестицій слід шукати в розумінні специфіки ринку капіталів, валютних ризиків та пріоритетів ринку щодо володіння активами у вибраній інвесторами валюті.

Відокремлені валютні зони означають, що процентні ставки на однакові активи, деноміновані в різних валютах, можуть різнитись. Ринок “капіталізує” за різними ставками потоки доходів, що деноміновані в різних валютах. Припустимо, існує країна А із слабкою валютою, де є велика вірогідність девальвації. Нехай країна В має сильну валюту (тут вірогідність девальвації дуже низька). В країні А курси акцій місцевих фірм сягають меншої величини порівняно з курсами акцій іноземної фірми країни В, що приносять аналогічний дохід. Цю розбіжність у цінах акцій Алібер називає “*різницею капіталізації*”. Країна, де рівень капіталізованих ставок є високим, експортуватиме інвестиції. Країни, що отримують інвестиції, характеризуються низьким рівнем капіталізації.

Два фактори можуть пояснити, чому на ринку застосовуються різні капіталізовані ставки до активів, деномінованих у різних валютах. Перший фактор — ринок вимагає премії за непевність

щодо ризику обміну. Акції й капіталізовані доходи, що деноміновані у твердій валюті, будуть котируватися вище порівняно з акціями компаній, що деноміновані в слабкій валюті. Це пов'язано з можливими втратами від коливань валютних курсів. Таку різницю в цінах можна назвати валютною премією.

Наприклад, частина різниці в доходах цінних паперів США і цінних паперів Англії відображає той факт, що ринки вірять у те, що фунт стерлінгів може знецінюватися; частина різниці може відображати премію за непевність щодо майбутньої ціни долара у фунтах стерлінгах. Різниця у прибутках від цінних паперів, деномінованих у стерлінгах і доларах, відображає як очікування щодо знецінення стерлінга в доларах, так і премію за непевність щодо цієї зміни.

На думку Алібера, валютна премія частково пояснює причини іноземного інвестування, але цього недостатньо. Другим фактором є те, що ринок застосовує вищу капіталізовану ставку до потоку прибутку, створеного у країні, що приймає, у разі, якщо його отримує країна-інвестор, порівняно з тим, якщо його отримує країна-реципієнт інвестицій. Якщо б ринок застосував капіталізовану ставку країни-реципієнта до потоку прибутку, отриманого іноземною фірмою країни-інвестора, то не було б жодного стимулу для іноземного інвестування.

Акції іноземних фірм, штаб-квартири яких знаходяться в країнах із сильною валютою, вище цінуються на ринках країн-реципієнтів інвестицій. Це дає можливість таким фірмам акумулювати значні кошти на іноземних ринках через випуск відповідних зобов'язань. Унаслідок різниці ставок капіталізації та валютних курсів для фінансування інвестиційного проекту за кордоном ТНК має змогу брати позики за меншими реальними процентними ставками порівняно з місцевими фірмами.

Перехресне інвестування між фірмами США та Західної Європи теж, на думку Алібера, можна пояснити різницею капіталізованих ставок. Одним з варіантів відповіді є те, що історично британські, голландські та інші європейські фірми вкладали капітал у промисловість Сполучених Штатів. Тоді американська капіталізована ставка була нижчою, ніж їх власна. Але вони утримували і підживлювали це інвестування навіть тоді, коли ситуація стала протилежною — їхні національні капіталізовані ставки стали поступатися ставці в США.

Ідея валютної премії не може пояснити, чому компанії здійснюють переважну частину прямих іноземних інвестицій у промислово розвинуті країни, а не в країни, що розвиваються. Очевидно, що валюти країн, що розвиваються, є більш слабкими та схильними до девальвації порівняно з валютами розвинутих країн.

Для пояснення цього явища Алібер розглядає розмір ринку країни. Він вважає, що у деяких галузях промисловості різниця в розмірі ринку серед потенційних країн-реципієнтів інвестицій

домінує над різницею капіталізованих ставок; таким чином, потоки іноземних інвестицій можуть спрямовуватися в розвинуті країни, а не в країни, що розвиваються, де ринки менші.

Теорія Алібера базувалася на аналізі статистики прямих інвестицій США до Другої світової війни та в 50—60-ті роки ХХ ст. Вона спиралася на фактичні тенденції активізації вивозу капіталу із США в період зміцнення позицій долара на світових фінансових ринках та його привілейованого становища щодо інших валют. Перетворення долара на світову валюту породило значний попит на нього і дало змогу корпораціям США мати перевагу над іноземними конкурентами та активно здійснювати скупку їхніх акцій.

Підвищення курсу єни в 60-х та 80-х роках ХХ ст. також викликало відчутні хвилі зростання прямих іноземних інвестицій японських компаній. Таку залежність можна простежити між підвищенням західнонімецької марки та посиленням вивозу капіталу із ФРН у 60—70-х роках.

Незважаючи на деякі корисні ілюстрації, модель валютного ризику Алібера не дала відповіді на багато питань теорії транснаціональних фірм. В останні 30 років багаторазово спостерігалася ситуація, коли навіть у періоди ослаблення валюти США, країн Західної Європи, Японії компанії цих держав збільшували свої інвестиції, причому часто реципієнтом капіталу виступали країни з відносно більш сильною, ніж у країні-інвесторі, валютою. Крім того, модель Алібера зовсім ігнорує специфіку організаційної структури транснаціональної фірми, інноваційні фактори зростання міжнародного виробництва та особливості глобальної конкуренції між компаніями.

ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЗАСІБ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ

Більшість дослідників ПП вивчала їх мотиви з позицій теорії виробничої організації, але окремий напрям економічного аналізу фокусувався виключно на фінансових мотивах появи транснаціональних фірм. Крім теорії прямих інвестицій Алібера, цей напрям представлений теорією міжнародної диверсифікації ризиків Дональда Лессарда, яка була розвинута в середині 70-х років. Головна ідея цієї теорії полягає в тому, що виникнення транснаціональних фірм та спрямування прямих інвестицій у створення їх зарубіжної мережі підприємств зумовлені необхідністю знизити ризики шляхом міжнародного розосередження капіталу, тобто його міжнародної диверсифікації.

Визнано, що інвестори повинні і можуть очікувати більш високу норму прибутку від більш ризикованих інвестицій, ніж від інвестицій з меншим ризиком. Таким чином, необхідна норма прибутку для окремого виду інвестицій буде складатися з процентної ставки,

що однаковою мірою відображає як часові суспільні уподобання, так і інфляційну премію та премію за ризик. Це означає, що ризик активу в контексті добре диверсифікованого портфеля, виражений як його систематичний ризик, буде менший за загальний ризик. Усвідомлюючи це, не схильні до ризику інвестори триматимуть диверсифікований портфель активів. Як наслідок у збалансуванні премії, яку очікують індивіди, й ризику буде відображений лише систематичний ризик, що не може бути диверсифікований у межах даної економіки.

Лессард спирався у своїх міркуваннях на розрахунки, які свідчили, що для США рівень кореляції між доходами від окремих видів акцій та повністю диверсифікованого портфеля є агрегованим ринковим показником усіх ризикових цінних паперів і зазвичай становить близько 0,52. Це означає, що в середньому систематичний ризик цінного папера дорівнює приблизно 50 % загального ризику.

На думку Лессарда, частка систематичного ризику в інших країнах є більшою, ніж у Сполучених Штатах. Це відображає той факт, що ці країни мають менш диверсифіковану індустріальну базу за США, а також, у деяких випадках, більш мінливе політичне середовище. Це частково справджується для країн, що розвиваються, де існують невеликі можливості скорочення ризику шляхом внутрішньої диверсифікації.

Коли диверсифікація поширюється за національні кордони, значна частина систематичного ризику всередині кожної країни може бути врівноважена. У випадку з міжнародною диверсифікацією портфельний ризик падає до 33 % від ризику типового цінного папера, що на третину менше, ніж ризик усередині США.

Причиною цієї додаткової диверсифікації є те, що доходи за портфелями в кожній окремо взятій країні демонструють значну незалежність. Лессард підтверджує це статистикою кореляції доходів ринку акцій семи основних країн та США.

Він вважає, що найтісніша кореляція існує між США та Канадою. Це показує тісну економічну й фінансову інтеграцію двох країн, а також те, що обидві вони мають подібну широкодиверсифіковану індустріальну структуру.

Практично протягом усього дослідженого Лессардом часового періоду Нідерланди й Швейцарія також показують відносно високу кореляцію щодо США. Це відображає не лише їхню відкритість та інтегрованість у світову економіку, але й той факт, що там розташовані штаб-квартири головних мультинаціональних фірм. Як результат значну частину внутрішнього ринку цінних паперів становлять вимоги за іноземними активами.

Лессард робить висновок: емпіричні дані свідчать, що можливість скорочення ризику шляхом міжнародної диверсифікації є навіть більшою для менш розвинутих країн. Коливання доходності проектів тут є менш залежним від міжнародних факторів, ніж у

випадку з розвинутими країнами. Домінують внутрішня нестабільність та, певною мірою, політичні фактори. Крім того, оскільки місцеві приватні інвестори є часто обмеженими лише внутрішнім ринком капіталів, а іноземні інвестори через офіційні обмеження або нерозвиненість інфраструктури самого ринку не мають доступ до місцевого ринку цінних паперів, існує невеликий взаємозв'язок між ринками капіталу цих та інших країн.

На думку Лессарда, коли міжнародна корпорація робить інвестиції за кордон, зазвичай вона здійснює трансфер як капіталу, так і методів управління та технологій. ПІІ майже завжди тягнуть за собою трансфер ризику капіталу. Саме тому в міжнародному інвестуванні міжнародні корпорації (МНК) виконують роль фінансових посередників. У світі, де немає перешкод для руху капіталу, таке посередництво здійснюється різноманітними шляхами, зокрема через банківські кредити й портфельні інвестиції. Лише коли існує фінансове покриття перешкод та витрат міжнародним фінансовим транзакціям, існує й фінансовий мотив для ПІІ. У кожному випадку діють як економічні сили, що стимулюють міжнародний трансфер деяких факторів виробництва, так і бар'єри та перешкоди для цих ринково зорієнтованих міжнародних трансферів. Це робить ПІІ найпривабливішим каналом для міжнародного руху капіталу.

Лессард визнає, що диверсифікація — не єдиний мотив експансії МНК. Якби це було так, у світі домінували б глобальні холдингові компанії, а ПІІ не були б сконцентровані на наукомістких та інтенсивно рекламаних галузях. Хоча Лессард розглядає диверсифікацію ризиків як узагальнюючу детермінанту прямих іноземних інвестицій, він вважає, що ця гіпотеза повинна пройти перевірку на основі додаткового економіко-математичного та статистичного аналізу.

ТЕОРІЯ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ

Однією з визнаних у 80—90-ті роки ХХ ст. теорій транснаціональних фірм стала теорія інтерналізації. Вона акцентує увагу на аналізі міжнародного виробництва ТНК із позицій дослідження ефективності операцій (транзакцій) між окремими виробничими одиницями. Хоча цей підхід базується, як і в неокласиків, на дослідженні процесу обміну, його важливим компонентом є введення поняття “*витрат на угоди*” — *транзакційних витрат (transaction cost)*.

Теорія інтерналізації обґрунтовує, що ринки неспроможні ефективно розміщувати фактори послуг та товарів відповідно до природних та встановлених урядами зовнішніх (неринкових) ефектів. Тому міжнародні корпорації намагаються сформувати свій внутрішній ринок для обміну товарів і послуг. Змістовний

аналіз переваг внутрішнього обміну (інтерналізації) визначив і назву даного напрямку теорії ТНК — *теорія інтерналізації*. Саме від англійського слова *internal*, тобто внутрішній, і пішла назва цієї теорії. Для створення внутріфірмових ринків здійснюються прямі інвестиції, які виступають альтернативою експорту чи ліцензуванню. Таким чином, головною ознакою ТНК є інтерналізація операцій з метою зменшення транзакційних витрат.

Теорія інтерналізації базується на методології засновника теорії транзакційних витрат Р. Коаза (1937). Уперше ці ідеї застосував до аналізу транснаціональних фірм Гаймер наприкінці 60-х років, хоча довгі роки ці дослідження не були надруковані й лишалися невідомими економістам. Системного вигляду теорія інтерналізації набула в 70-ті роки ХХ ст. Одними з провідних представників цього напрямку дослідження ТНК стали англійські економісти Марк Кесон та Пітер Баклі, які є авторами основоположної роботи з цієї теми, що була надрукована у 1976 р. Ідеї цієї школи розвивали також Р. Кейвз, А. Рагмен.

Баклі та Кесон вважали, що прийняття рішення про закордонні інвестиції залежить від балансу між такими групами факторів:

- фактори, специфічні для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва);
- фактори, специфічні для регіону (розмір території, рівень розвитку інфраструктури, культурні особливості та традиції);
- фактори, специфічні для нації або держави (політичні фактори, податкове та фінансове законодавство і т. п.);
- фактори, специфічні для фірми (управлінський та виробничий досвід).

Перетворення національної фірми в транснаціональну, на думку Баклі та Кесона, пов'язане з радикальними змінами їхньої виробничої організації, розвитком внутріфірмового планування, централізованого керівництва в межах єдиної стратегії.

Теорія інтерналізації розглядає недоліки ринків проміжних продуктів. Потoki проміжних продуктів існують між різними видами діяльності в рамках виробничого сектора. Ринкові недоліки генерують транзакційні витрати, і ці витрати часто мінімізуються для сектора через об'єднання взаємозалежних видів діяльності під єдиним володінням та керівництвом. Таким чином, теорія інтерналізації відповідає на запитання: Чому існують фірми, що володіють кількома підприємствами? Як вони можуть вижити в конкурентній боротьбі з фірмами, що мають одне підприємство?

Нехай існують дві моделі транзакцій. Перша модель зображує зв'язки між незалежними фірмами, а друга — між фірмами в спільному володінні. В першій моделі транзакції здійснюються на ринковій основі, а в другій мають "внутрішній характер", оскільки не є чисто ринковими і координуються головною фірмою. Згідно з теорією Коаза, витрати на транзакції відрізняються в

умовах конкуренції ринкового обміну порівняно з угодами в умовах “відносин співробітництва”. В останньому випадку витрати транзакцій будуть меншими, ніж в умовах чисто ринкових відносин. Пряма координація транскордонних операцій, надання їм внутрішнього характеру знижують, наприклад, витрати, пов’язані з непевністю угод, охороною авторських прав, виробничих секретів (при передачі технології) і т. д. У зв’язку з цим операції фірм починають набувати “внутрішнього” характеру. В межах глобальних інтегрованих комплексів ТНК здійснюється внутрішньо-корпоративний обмін, тобто *інтерналізація (internalization) ринків*.

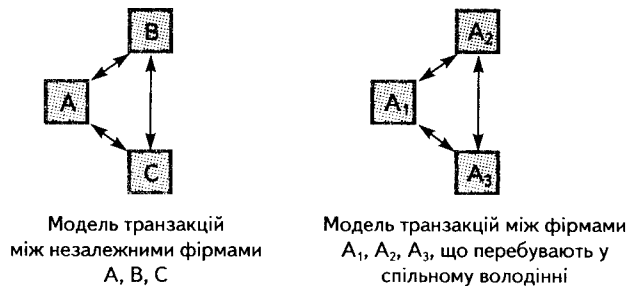


Рис. 2.4

Таким чином, витрати на операції в першій моделі будуть завжди більшими, ніж у другій моделі. Тому фірми намагатимуться з метою зниження цих транзакційних (операційних) витрат будувати зв’язки на внутрішньокорпоративній (інтернальній) основі. Інтерналізуючи свої операції, ТНК все більшою мірою стають організаторами неринкових зв’язків, контролерами і координаторами глобальної мережі виробництва.

Кесон розрізняє інтерналізацію матеріальних та нематеріальних активів.

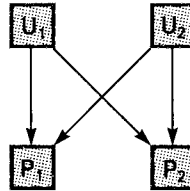
Інтерналізація *матеріального* проміжного продукту протікає між верхніми та нижніми ланками виробництва і пояснює *вертикальну* інтеграцію між видобуванням корисних копалин та промисловістю, сільським господарством та харчовою промисловістю, виробництвом деталей та кінцевим складанням тощо. Інтерналізація *нематеріальних* потоків ноу-хау приводить до *комбінування* горизонтальної та вертикальної інтеграції. В рамках інноваційного процесу НДДКР та виробничий процес є вертикально інтегрованими, оскільки через наявність характеристики “суспільного блага” одночасне застосування ноу-хау на кількох заводах приводить до горизонтальної інтеграції виробництва.

Інтерналізація також застосовується до маркетингу та дистрибуції. Інтерналізація оптових ринків між виробництвом та дистрибуцією може також привести до комбінування горизонтальної та вертикальної інтеграції. Через ефект економії масштабу виробниче підприємство значних розмірів зазвичай використовує кілька

організаційних і технічних засобів реалізації продукції. Отже, інтерналізація генерує як вертикальну лінію між виробництвом та дистрибуцією, так і горизонтальні зв'язки між різними організаційними та технічними засобами реалізації продукції, що використовують спільне джерело постачання.

Для пояснення поведінки транснаціональних фірм і їхньої схильності інтерналізувати свою міжнародну підприємницьку діяльність Кесон об'єднує теорію інтерналізації та теорію розміщення виробництва.

Він аналізує різницю між *видами діяльності і ринками*, з одного боку, та між *потужностями і зв'язками* — з іншого. Потужність є специфічною відносно місця розташування, тоді як вид діяльності — ні; потужність є завод, тоді як вид діяльності є функцією, яку він виконує (прикладом може слугувати складання автомобіля). Передачу ресурсів між двома заводами характеризує зв'язок. Низка зв'язків навколо даної потужності утворює ринок. Більшість ринків проміжних продуктів є недосконалими: вони мають лише незначну кількість зв'язків і лише *деякі* з них є досконалими заміниками одне одного.



Примітка. Квадрати позначають виробничі можливості, лінії — проміжні потоки матеріального продукту, стрілки вказують напрям цих потоків.

Рис. 2.5

Виробничі зв'язки в добувній промисловості

Для прикладу розглянемо відносини між висхідною та низхідною діяльністю у добувній промисловості (рис. 2.5). Припустимо, що є дві верхні видобувні потужності — U_1 , розташований у національних межах, та U_2 за кордоном. Кожен із них може бути спарований з двома нижніми переробними потужностями — заводом P_1 вдома та P_2 за кордоном. Така конфігурація чотирьох потужностей генерує чотири потенційні зв'язки, що відображено на рис. 2.5. Коли кожен зі зв'язків є повністю внутрішнім або зовнішнім, ринок як єдине ціле може бути частково внутрішнім чи зовнішнім, залежно від того, наскільки багато зв'язків інтерналізовано.

Витрати на транспортування, різнорідна забезпеченість ресурсами і т. ін. визначають географію цієї конфігурації, однак структура прав власності зумовлюється факторами інтерналізації.

Економія від застосування передавальних (трансферних) цін, наприклад, в основному виникає на базі міжнародних зв'язків,

що спонукає до об'єднання прав власності на U_1 та P_2 , так само як і на U_2 та P_1 .

Якщо копалини транспортувати дорого, “домашні” зв'язки, які є коротшими, можуть надавати значні переваги у витратах порівняно з міжнародними зв'язками. Це створює певний ступінь обопільної монопольної влади між U_1 і P_1 та між U_2 і P_2 , оскільки кожна із сторін знає, що її партнерові на внутрішньому ринку через високий рівень витрат буде невигідно переключитися на іноземного постачальника чи споживача.

Розв'язком у такій ситуації може бути укладання довгострокових угод, оскільки у протилежному випадку виникає небезпека нескінченних переговорів з перегляду умов співробітництва. Проте якщо згідно з національним законодавством довгострокові угоди важко втілити в життя, замість них може виникнути вертикальна інтеграція.

Транзакційні витрати походять не від специфікації активів, а від недосконалості прав власності, непевності щодо якості та складності укладання домовленості. Наприклад, вади системи патентів ускладнюють продаж технологічного ноу-хау, а отже, можуть спонукати інтерналізацію як захід збереження секретності. Потреба в секретності є особливо гострою щодо управлінських ноу-хау, які не підлягають патентуванню. Інтерналізація є необхідною з практичної точки зору. Непевність щодо якості є також достатньо проблематичним питанням, коли мова йде про ноу-хау. Таким чином, небезпека для власності та непевність щодо якості підсилюють одне одного як мотиви для інтерналізації.

Відсутність довіри призводить до проблем із специфікацією активів, недосконалості прав власності, непевності щодо якості та складності укладання домовленості. Якщо власники пов'язаних видів діяльностей довіряли б одне одному, несподіваність розвивати спільну структуру власності була б незначною. Наприклад, якщо верхні та нижні виробники мали б бажання досягнути на переговорах компромісу та напевно підтримати дух їхньої угоди, вертикальна інтеграція не була б необхідною.

Так само якщо потенційний ліцензіат поважав би “природне право” автора ноу-хау на контроль за його використанням, зникла б потреба в патентах, у режимі секретності щодо не запатентованих винаходів, а ліцензування стало б лише простим методом використання запатентованих знань. Якби люди довіряли одне одному, непевність щодо якості могла б бути контрольованою без наявності права власності на джерело постачання. Насправді існує незначна кількість мотивів до інтерналізації, які не залежать від рівня довіри, і трансферне ціноутворення є, напевно, головним винятком. Чим вищий ступінь довіри між двома сторонами, тим нижчою є потенційна економія інтерналізації.

Процес інтерналізації охоплює не тільки ринок проміжних товарів, а й ринок знань. Саме інтерналізація ринку знань на

сучасному етапі викликає нові хвилі зростання транснаціональних фірм. Баклі та Кесон визначають такі особливі риси ринку знань:

- ✓ наявність монополістичної системи цін;
- ✓ можливість концентрації права власності в одного володаря;
- ✓ необхідність координації зусиль багатьох людей та колективів дослідників для здійснення великих проєктів.

Усе це робить необхідним існування внутріфінансового ринку знань, координацію потоків інформації з одного центру. Недосконалість функціонування ринків знань є, отже, чинником їх інтерналізації. Така неринкова координація розвитку знань у межах ТНК дає їм змогу завчасно підвищити ефективність цього процесу і мати переваги перед компаніями, що здійснюють чисто ринкові транзакції з технологією.

Баклі та Кесон роблять висновок, що інтерналізація ринку знань є визначальною рисою транснаціональних фірм. За цим показником вони виділяють дві стадії розвитку міжнародної фірми.

Перша стадія характеризується дуже інтенсивним розвитком міжнародного виробництва, впровадженням нових технологій на зарубіжних дочірніх підприємствах, освоєнням фірмою нових сегментів зарубіжних ринків.

Друга стадія відповідає фазі “зрілості” або “старіння”. ТНК переорієнтовує свою діяльність на нові дослідницькі проєкти. Вона також може бути об’єктом поглинання більш динамічної і великої компанії.

Для ілюстрації мотивів інтерналізації зв’язків Кесон використовує приклад співпраці фірми, що володіє технічними ноу-хау, із зарубіжним агентом зі збуту. Між технічними ноу-хау та маркетинговими ноу-хау існує різниця відносно географічної сфери використання.

Потенційно технічне ноу-хау є універсальним відносно географічного покриття, в той час як маркетингове таким не є. І хоча культурна однорідність зростає та сприяє зникненню відмінностей між місцевими ринками, географічна сегментація маркетингу все ще залишається значною.

В рамках такої сегментації існує ще й різниця між внутрішнім та закордонними маркетинговими ноу-хау. Для міжнародного бізнесу є беззаперечним той постулат, що власник технічного ноу-хау має ноу-хау внутрішнього ринку разом із ноу-хау для зовнішнього ринку. Непоінформованість відносно зовнішнього ринку становить одну зі складових “ціни здійснення бізнесу за кордоном”.

Логічно припустити, що фірма — власник технічного ноу-хау при організації бізнесу в іншій країні спочатку шукатиме собі місцевого агента зі збуту, що володіє маркетинговими ноу-хау, які доповнюють технічні ноу-хау фірми, що розширює свою присутність на ринку. Якщо зростання ринку буде задовільним, то

між фірмою та її агентом може виникнути довіра. Рівень довіри може стати достатньо значним, і фірма, яка розширює свою присутність на ринку, буде готова розділити контроль із зарубіжним агентом. Це може бути вигідно, наприклад, для поєднання в одному спільному підприємстві виробництва за кордоном зі збутом за кордоном. Це частково інтерналізує зв'язки між НДДКР та національним ринком, з одного боку, та зарубіжним маркетингом — з іншого.

Коли первісний зарубіжний агент покидає справи чи зникає, фірма, що розширює свою присутність на ринку, може й не довіритися його наступникові (особливо якщо останній привнесений з іншого виду підприємницької діяльності). Оскільки фірма все ще може бути певною відносно конкурентоспроможності організаційної структури її зарубіжного агента, вона може вирішити викупити свого зарубіжного партнера і таким чином отримати повний контроль над діяльністю за кордоном. Вона також повністю інтерналізує ланку між закордонним виробництвом та збутом у межах самого спільного підприємства. Як тільки фірма отримує досвід діяльності на багатьох ринках, її діяльність у міжнародному бізнесі може вестися практично так само, як і операції на внутрішньому ринку. Для зрілих ТНК практично будь-яка справа в міжнародному бізнесі є такою ж ефективною, як і на національному ринку, оскільки вони є такими ж досвідченими в діяльності на зарубіжних ринках, як і на внутрішніх.

Ще одним аспектом аналізу Кесона є дослідження переваг, що відкриває для ТНК придбання закордонної компанії на відміну від прямих інвестицій у нову фірму.

Придбання є загалом більш прийнятним, ніж інвестування в нове підприємство, коли фірмі, що розширяється, не вистачає місцевого ринку знань та існує потреба у швидкому придбанні. Інвестування у нове підприємство, навпаки, є більш доцільним за умов добре знайомого середовища. Оскільки фірми з передовими технологіями часто страждають від недостатнього досвіду зі збуту на зарубіжних ринках, то придбання буде використовуватися скоріше для міжнародної експансії, а не для розширення в рамках внутрішнього ринку. Фірма, яка розширюється в національних межах ринку через придбання, на міжнародному ринку звичайно буде розширюватися також через придбання, проте у зворотному напрямі це правило не діє. Оскільки досвід, набутий на одному зарубіжному ринку, часто може бути застосований на іншому зарубіжному ринку (наприклад, через те, що є спільна культура), розширення через створення нових підприємств може замінити придбання, адже фірма отримує досвід через більшу мультинаціональність.

Отже, теорія інтерналізації доводить, що фірма здійснює прямі інвестиції за кордон з метою використання ринкових зовнішніх ефектів: економії масштабів, суспільного характеру винаходів, урядових, ринкових обмежень. *Міжнародні корпорації* —

це організації, що створюють внутрішні ринки, операції на яких більш ефективні, ніж на зовнішньому ринку

Прихильники теорії інтерналізації визнають, що ТНК можуть збільшувати свій прибуток, обмежуючи конкуренцію. Однак на відміну від своїх опонентів, які дотримуються концепції ринкової влади, вони підкреслюють, що навіть за наявності монополістичних тенденцій формування нових “внутрішніх” (внутріфірмових) ринків породжує достатні імпульси для підвищення ефективності, а мінімізація витрат транзакцій залишається головним мотивом зростання транснаціональних фірм.

ТЕОРІЯ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Протягом майже 30 років (70—90-ті роки ХХ ст.) відомий американський дослідник Річард Кейвз розробляв теорію функціонування транснаціональних компаній, що їх він називає багатонаціональними підприємствами.

Кейвз визначає *багатонаціональне підприємство (БНП)* як підприємство, яке контролює та управляє виробничими установами (заводами), що розташовані принаймні в двох країнах. Він використовує термін “підприємство”, а не “компанія”, щоб наголосити на високому рівні узгодженості в ієрархії ділових рішень. Компанія, навіть багатонаціональна, може бути контрольованим філіалом іншої фірми.

Як зауважує Кейвз, пряме інвестування та багатонаціональні підприємства не є синонімами, однак їх часто ототожнюють. Пряме інвестування може виникнути без корпорації, що веде діяльність більш ніж в одній країні, і без будь-якого міжнародного руху капіталу. Як визначено для цілей міжнародної статистики, пряме інвестування потребує контролю над підприємством, розміщеним в одній країні, особами, що не є її громадянами. Таким чином, компанія може контролюватися іноземцями, що її заснували. Подібна ситуація виникає також, якщо національні власники вирішили продати частину контрольованого пакету капіталу у формі акцій громадянам іншої країни. Однак дуже мала кількість фірм контролюється за кордоном без існування іноземної корпоративної материнської компанії. Майже всі нові прямі інвестиції здійснюються міжнародними корпоративними материнськими компаніями.

Кейвз поділяє всі моделі багатонаціональних підприємств на три групи:

- Перший вид фірм, що мають багато заводів, випускає переважно однаковий перелік товарів на своїх заводах на кожному географічному ринку. Як правило, такі фірми присутні в національних галузях промисловості із фрагментованими місцевими ринками (випуск металічних контейнів, випікання

хліба, виробництво пива і т. п.). БНП, які будують заводи в різних країнах для випуску однакових або подібних товарів, називаються *горизонтально інтегрованими*.

- Інший вид підприємств, що мають багато заводів, випускає на деяких із них продукцію, яка використовується як сировина для інших своїх видів діяльності. Вони здійснюють виробництво на суміжних стадіях виробничого процесу, що має *вертикальну організацію*.
- Третій вид фірми, що має багато заводів, — це диверсифікована компанія, продукція заводів якої не має ані вертикального, ані горизонтального відношення між собою. Така міжнародна фірма називається *диверсифікованим БНП*.

Подальший теоретичний аналіз Кейвз проводить окремо для кожної із груп багатонаціональних фірм. Він розглядає їх з точки зору *транзакційних витрат*, тобто витрат на здійснення операцій (транзакцій). З позицій теорії транзакційних витрат пояснюється, чому окремі заводи мають перебувати у спільній власності або під спільним контролем, а не просто торгувати між собою (та з іншими агентами) на відкритому ринку.

Горизонтальні підприємства

Підхід з точки зору транзакційних витрат стверджує доволі просту річ: горизонтальні БНП можуть існувати, лише якщо заводи, які вони контролюють, досягнуть нижчих витрат або вищої дохідності, ніж такі самі заводи, кожен з яких має окреме керівництво. Чому ж можуть виникнути ці переваги в дохідності? Основні причини цього, на думку Кейвза, слід шукати в допоміжній невиробничій діяльності фірми.

Найбільш результативна концепція невиробничої основи існування БНП полягає в тому, що його активи мають такі властивості:

- ними можна володіти або можна залучати такі активи як відповідні послуги; їхня продуктивність може відрізнитися від продуктивності подібних активів, якими володіють конкурентні фірми;
- вони є мобільними в межах різних національних ринків;
- вони можуть знецінюватись (або збільшувати свою вартість), але тривалість їхнього життя не менша за терміни інвестиційних рішень компанії.

Успішні фірми в більшості галузей промисловості володіють одним або більше видом таких активів. Актив може являти собою знання, як виробляти дешевший або кращий продукт за даних цін на сировину або як виробляти певний продукт із нижчими, ніж у конкурентів, витратами. Фірма може володіти специфічними

вміннями при впровадженні або просуванні на ринку свого продукту, в результаті чого покупці часто віддають йому перевагу перед продукцією конкурентів. Такий актив є більш дохідним для фірми, оскільки деякі покупці готові заплатити більше за продукт фірми, ніж за подібний продукт фірми-конкурента. Переваги власності можуть набирати форми особливого майна (zareєстрованої торговельної марки чи бренду) або можуть базуватись на маркетингових уміньх чи вмінні продавати, якими володіє персонал фірми. Нарешті, особливістю активів фірми може бути здатність фірми часто здійснювати інновації; тоді її переваги власності можуть набирати форми запатентованого нововведення або просто нового поєднання властивостей, які конкуренти не можуть швидко або ефективно відтворити. Такому активу може бути властивий різний ступінь матеріальності та особливості. Він може мати особливу форму запатентованого процесу або просто бути ноу-хау, відомим персоналу фірми.

Переваги власності, описані в цих прикладах, очевидно, містять необхідні умови для стимулювання іноземних інвестицій. Вони є речами, які фірма може використовувати, але не обов'язково продавати або укладати контракт щодо них. Фірма або має юридичні документи (патенти, торговельні марки), або персонал фірми є носієм цих активів, тому ці активи не можуть бути легко відтворені або отримані (іншими фірмами чи самим персоналом). Вони мають або властивості суспільного блага (суто нематеріальні), або гнучкі властивості усталеної практики фірми. Особливо важливим для БНП, зазначає Кейвз, є те, що міжфірмова передача цих активів, як правило, не здійснюється на ринку. Неefективність ринку в даному випадку заважає успішній фірмі, що має один завод, продавати або надавати в оренду свої переваги власності іншим фірмам, що мають один завод, і таким чином стимулюється функціонування фірм (багатонаціональних), що мають багато заводів. Існує багато недоліків відокремлення та передачі особливих активів шляхом продажу або лізингу:

1. Всі вони, принаймні певною мірою, є *суспільними благами*. Тільки-но певне знання було отримане та застосоване в певному місці, воно може бути використане де завгодно з невеликими додатковими витратами та без зменшення обсягу первісних властивостей.

2. Транзакції з нематеріальними активами є надзвичайно чутливими до *впливу* та *опортунізму*. Кейвз пояснює це на прикладі. Власник активу намагається переконати його потенційного покупця, що цей актив є цінним. Він характеризує загальну сутність та властивості активу, але не розголошує подробиці, оскільки тоді все стане ясним і покупець може використати ці знання, не сплачуючи гроші. Але, не маючи повної інформації, покупець відмовляється платити стільки, скільки ці знання насправді коштують. Він підозрює, що продавець завищує свої вимоги.

3. Переваги власності можуть бути *неявно вираженими*, і через це унеможливується укладання угоди про лізинг або продаж. Фірма-власниця може легко досягти згоди із споживачем для отримання певного результату, використовуючи певні вміння, якими вона володіє, але вона, можливо, нездатна укласти угоду про передачу цих умінь іншій фірмі. Навіть якщо нематеріальні активи мають чітко виражену форму, певна невизначеність може зробити їх передачу на контрактній основі неможливою.

Кейвз розглядає особливі умови функціонування *специфічних фірмових активів* та форми їх вияву в різних галузях.

Переваги власності БНП, що діють у сфері послуг, рідко є результатом інвестицій у наукові дослідження, вони, як правило, спираються на інформацію та вміння, які дають змогу ефективно використовувати економію на масштабі і сприяють репутації та зв'язкам фірми. Деякі БНП, що діють у сфері послуг (але не лише вони), володіють важливим специфічним видом переваг власності, що стосуються транзакцій. У теорії транзакційних витрат активи, що стосуються транзакцій, існують у вигляді ресурсів, обладнання, знання або просто довіри, які окремі сторони можуть використовувати з вигодою для себе при постійних транзакціях між собою. Додаткові витрати, які виникають у фірми, якщо вона змінює партнера по транзакціях, стимулюють постійність відносин постачальник — споживач, що може утримувати будь-яку із сторін від використання тимчасових переваг перед іншою стороною.

Інше доповнення Кейвза стосується тривалості життя переваг власності. Переваги власності можуть бути збільшені або поліпшені через інвестиції. Своєю чергою, закордонні інвестиції можуть залучатись для того, щоб отримати або вдосконалити переваги власності. Такі активи також можуть знецінюватись або старіти, і їх погіршення, можливо, викличе відплив іноземних інвестицій. Створення та руйнування подібних активів, а також зміни дохідності інвестицій можуть позначитися на тривалості та швидкості обігу іноземних інвестицій.

Однією з причин виникнення економії в транзакційних витратах є економія при закупівлі сировини в кількостях, які перевищують потреби одного заводу. Економія може виникнути при функціонуванні транспортної мережі для перевезення готової продукції в кількостях, що перевищують обсяги випуску одного заводу. Коливання попиту або витрат у певних місцевостях можуть бути компенсовані узгодженим використанням виробничих потужностей заводів таким чином, що буде відбуватися гнучке переміщення продукції деяких заводів, які перебувають у вигіднішому становищі.

Іншим активом діючої фірми є її здатність нагромаджувати фонди, які можуть бути використані для інвестицій, в обсягах, що перевищують обсяги, які можуть бути вигідно використані для розширення її поточної діяльності. Витрати на залучення коштів

з різних джерел є різними. Зовнішні кошти (боргові зобов'язання та нові акції) є дорогими через транзакційні витрати та проблеми невизначеності рішень; крім того, існують і прямі витрати на виплату додаткових процентних платежів та дивідендів. Внутрішні нагромаджені кошти (нерозподілений серед акціонерів прибуток) потребують нижчих витрат на залучення, тому менеджери при використанні їх для фінансування нового виду діяльності будуть установлювати для них нижчу очікувану ставку прибутковості (внутрішня ставка дохідності), ніж та, яка була б необхідна для забезпечення наявності зовнішніх позик. Таким чином, додаткові потужності в нагромадженні внутрішніх коштів також можуть бути причиною іноземних інвестицій.

Вертикальні підприємства

Вертикально інтегроване БНП визначається як вертикально інтегрована фірма, виробничі одиниці якої розташовані в різних країнах.

Кейвз намагається з'ясувати: чому ці виробничі одиниці перебувають під спільним адміністративним контролем? Модель переваг власності тут не є необхідною, оскільки виробничі одиниці вздовж усього ланцюжка не повинні мати ніяких особливих якостей для вертикального об'єднання сторін.

До появи теорії транзакційних витрат економічна теорія вертикальної інтеграції складалася з великої кількості недостовірних моделей, що розглядали конкретні випадки. Деякі моделі розглядали вертикальну інтеграцію як спосіб уникнення монополістичних викривлень, тоді як інші — як спосіб отримання прибутків від таких викривлень.

Кейвз вважає, що підхід з точки зору транзакційних витрат, який пояснює горизонтальні БНП, значно збагатив також теорію вертикальної інтеграції. Згідно з цим підходом вертикальна інтеграція відбувається, оскільки сторони віддають перевагу саме їй, а не витратам на укладання угоди, моніторинг та узгодження цін. Вертикально інтегрована фірма інтерналізує ринок проміжної продукції, так само як горизонтальне БНП інтерналізує ринок переваг власності. Припустимо, що на ринках усіх проміжних товарів існує досконала конкуренція; велика кількість покупців і продавців, товар є однорідним (або сторони можуть оцінити його якості без додаткових витрат), інформація про ціни є легкодоступною для всіх учасників ринку. Тоді ані продавці, ані покупці не матимуть причин здійснювати транзакції з певним учасником ринку на постійній основі. Однак якщо ці припущення не виконуються, тоді покупці і продавці мають підстави укласти довгострокові альянси. Тоді інвестиції, які вони здійснюють відповідно до особливих якостей іншої сторони, є взаємовигідними. В такому випадку при зміні партнера по транзакціях кожна з

сторін повинна понести значні фіксовані витрати. Товар кожного продавця може бути дещо іншим, тому покупець несе значні витрати на перевірку або пристосування нового товару, або просто на вивчення вимог та організаційних практик нових партнерів. Таким чином, продавець та покупець отримують додаткові стимули створювати різні види довгострокових угод.

Кейвз зазначає, що одним з особливих випадків теорії транзакційних витрат вертикальної інтеграції є підхід, який може пояснити поведінку БНП, що займаються обробкою корисних копалин. Вертикальна інтеграція може відбуватися, оскільки ринок є неефективним щодо інформації. Обробна фірма повинна планувати свої потужності на основі певного припущення про майбутню ціну та наявність необхідної сировини. Добувачі сировини мають найдешевший доступ до цієї інформації. Але в них є стимул для завищення кількості наявної сировини. Чим більше потужностей побудує обробна фірма, тим більшу ціну вона, можливо, буде пропонувати в майбутньому за певну кількість сировини. Таким чином, вертикальна інтеграція може мати місце для того, щоб уникнути проблем із недостовірною інформацією.

Отже, ринки проміжних товарів можуть бути організовані багатьма способами — від звичайних транзакцій на ринку спот до різних видів довгострокових контрактних відносин і вертикальної інтеграції. Змінні витрати та довгострокові спеціалізовані активи заважають транзакціям спот та сприяють виборі одного з інших способів. Крім того, якщо витрати на проведення переговорів та моніторинг контрактних угод є високими, тоді вибір буде на користь вертикальної інтеграції.

Значна частина вертикальної інтеграції також передбачає горизонтальні іноземні інвестиції. Поведінку горизонтальних БНП не можна повністю зрозуміти, не розглядаючи додатковий вертикальний аспект їхніх національних та іноземних операцій. Багато закордонних філіалів не лише виробляють товар головної компанії для місцевого ринку; вони обробляють напівфабрикати цих товарів або упаковують чи збирають їх відповідно до місцевих вимог.

Поєднання вертикальних та горизонтальних відносин має важливий наслідок для поведінки БНП. Чисто горизонтальні відносини між головною компанією та філіалом передбачають, що їх продукція є взаємозамінюваною, тоді як поєднання горизонтальних та вертикальних відносин збільшує можливість того, що ці товари є взаємодоповнювальними в рамках БНП.

Диверсифікація портфеля та диверсифіковані БНП

На думку Кейвза, існування цього виду БНП пояснюється *диверсифікацією ділових ризиків*. Якщо фірма є багатонаціональною у будь-якій формі, це дає підприємству певний вигравш від дивер-

сифікації, і такий вигравш максимальний, коли диверсифікація є не тільки географічною, а й товарною.

Індивідуальні інвестори є несхильними до ризику, а тому вони намагаються скласти свої портфелі активів таким чином, щоб уникнути несистематичного ризику, пов'язаного з певними цінними паперами (компаніями), беручи на себе лише систематичні ризики. Міжнародна диверсифікація портфелів є привабливим шляхом для досягнення цього.

А втім, окремі іноземні інвестиції можуть розглядатись як надзвичайно ризикові. Ризики створює поведінка урядів країн-реципієнтів, які мають багато способів нашкодити іноземній фірмі, позбавленій внутрішньої підтримки. Інформація про ринок країни, що приймає, є дорожчою для іноземного інвестора, ніж для національного; навіть після необхідних інвестицій у інформацію БНП володіє неповним знанням, а тому його інвестиції мають більше варіантів очікуваних наслідків.

Але існують і значні вигоди міжнародної диверсифікації. В рамках національної економіки багато зрушень впливають на всі фірми доволі однаково: рецесії, кардинальні зміни в макроекономічній політиці. Але між країнами подібні зрушення переважно не корелюють між собою. Більш того, зміни у валютному курсі та умовах торгівлі, як правило, сприяють отриманню прибутків в одній країні, в той час як в інших країнах такі можливості погіршуються. Статистичні результати підтверджують, що БНП отримують вигравш від диверсифікації: чим більшою є частка закордонних операцій у загальних продажах, тим нижчою є мінливість ставки дохідності фірми на акціонерний капітал. БНП також будуть мати нижчий рівень ризику, що стосується фондового ринку, ніж чисто національні фірми.

Найбільшою диверсифікації досягає БНП, яке купує закордонний філіал, що є диверсифікованим як географічно, так і в рамках виробничої лінії. У цьому випадку у структурі БНП буде присутня "подвійна диверсифікація".

Кейвз пов'язує аналіз виникнення ТНК із характеристикою промислової організації галузі, її ринковою структурою. Він вважає, що особливістю галузі, куди спрямовуються значні прямі іноземні інвестиції, є олігополія. Із збільшенням кількості модифікацій продукту така олігополія переважає там, де корпорації здійснюють горизонтальні інвестиції, щоб виробляти за кордоном такі самі лінії продуктів, які вони виробляють на внутрішньому ринку. Олігополія на внутрішньому ринку також типова для галузей, де інтенсивно здійснюється вертикальне пряме інвестування у виробництво за кордоном сировинного матеріалу або іншого компонента, потрібного для виробничого процесу вдома.

Причину виникнення *"диференційованої олігополії"* Кейвз убаचाє в диференціації продукту в галузях, де здійснюються інвестиції багатонаціональних фірм.

“Диференційований продукт” — це набір функціонально схожих товарів продавців-конкурентів. Але при цьому кожен продукт окремого продавця вирізняється незначними фізичними варіаціями, “брендовим ім’ям”. Існують також предметні відмінності, створені рекламою, або відмінності у строках та умовах продажів. Диференціація притаманна багатьом товарам — вона втілюється в незначному варіюванні їхнього дизайну та конструкції або в суто смаковій різноманітності.

Успішна (прибуткова) продуктова диференціація захищена від підробки торговельних марок унаслідок необхідності великих затрат на підробку. Тут маємо ключ до основ прямого інвестування: успішна фірма, що виробляє диференційовані продукти, контролює знання про діяльність на ринку. Ці знання можуть передаватися до інших національних ринків за малу ціну або безкоштовно. Так само це стосується запатентованих товарів або продуктів, що втілюють комплекс відповідних характерних рис.

Товарна диференціація, таким чином, є одним із джерел ринкової сили компанії. Вона забезпечує олігопольні переваги фірми і допомагає їй контролювати зарубіжні ринки.

Таким чином, одним із важливих висновків теоретичного аналізу Кейвза є те, що *багатонаціональні компанії у промисловості та сфері послуг є олігополістичними, оскільки виробляють та продають диференційовані продукти*. Міжнародна організаційна структура та географічна диверсифікація їхньої діяльності ще більш посилюють цю олігополістичну владу.

Теоретичні висновки Кейвза базуються на аналізі емпіричних даних галузевого розподілу ТНК. Вивчення цієї статистики показало, що існує певна група галузей із високою схильністю до інвестування. Більш того, з’ясувалося, що найактивніші у сфері міжнародних інвестицій фірми концентруються в одних і тих самих галузях, незалежно від країни їх базування. Наприклад, в автомобільній, електронній, хімічній та фармацевтичній індустрії ступінь “міжнародності” корпорацій був набагато вищий, ніж у металургійній або паперовій.

Галузі з високою схильністю до іноземних інвестицій характеризуються тим, що тут функціонують фірми зі значною диференціацією продуктів. Саме диференціація продуктів, згідно з Кейвзом, є однією з головних рушійних сил виникнення багатонаціональних компаній. Ці ідеї дуже близькі до теорії монополістичної конкуренції Е. Чемберліна, яка обґрунтовує існування монополії саме “диференційованим” пристосуванням продукту до потреб покупців. Але якщо Чемберлін вивчав ці процеси в межах національних ринків, то висновки Кейвза стосуються фірм, що здійснюють міжнародне виробництво.

На думку Кейвза, прямі інвестиції справляють позитивний вплив як на країну розташування інвестора, так і на країну — реципієнта інвестицій. Фірма-інвестор, яка контролює значний процент продажів певного товару на ринку, за відсутності можливості

інвестувати за рубіж була б вимушена здійснювати диверсифікацію виробництва у своїй, “домашній”, країні. А це зменшило б її прибутки. Щодо країни — реципієнта інвестицій, то входження сюди багатонаціональної компанії веде до появи нових товарів, зростання якості продукції та навіть зменшення цін унаслідок підриву “олігополістичної змови” місцевих фірм.

БІХЕВІОРИСТСЬКА ТЕОРІЯ ТНК

Із зовсім інших позицій, ніж автори розглянутих теорій, аналізували причини появи транснаціональних фірм учені, що досліджували проблеми менеджменту, ролі управлінських кадрів (Г. Перлмуттер, Д. Стопфорд, А. Чандлер та ін.). У 70-ті роки ХХ ст. вони сформували окремий напрям досліджень на основі так званої біхевіористської теорії. Центр уваги цих досліджень був зосереджений на поведінці менеджерів компанії, звідси, власне, походить і назва самої теорії (behaviour (англ.) — “поведінка”). Особистість керівника компанії при цьому розглядається як головний фактор транснаціоналізації фірми.

Біхевіористська теорія базується на ідеї, що визначальним фактором розвитку міжнародної фірми є діяльність вищого ешелону менеджерів. Рівень кваліфікації, знання, оперативність та навіть ділова інтуїція керівників компанії визначає географічну диверсифікацію виробничої системи ТНК, її життєздатність у світовій економіці. Таким чином, головною ознакою транснаціональної фірми є космополітичний, глобальний менеджер. Це — основний, “критичний ресурс”, необхідний для того, щоб фірма стала міжнародною компанією. У найсистемнішому вигляді біхевіористська теорія викладена в публікаціях американського економіста Гаррі Перлмуттера.

На думку Перлмуттера, головним фактором перетворення національної фірми у транснаціональну компанію є філософія глобальних менеджерів і їхня поведінка. Залежно від цих критеріїв великі компанії зі значним обсягом міжнародних операцій можна поділити на три групи:

- ✓ компанії з етноцентричною орієнтацією;
- ✓ компанії з поліцентричною орієнтацією;
- ✓ компанії з геоцентричною орієнтацією.

Етноцентрична орієнтація — це орієнтація транснаціональної фірми на країну свого базування (розташування головної компанії). Етноцентрична стратегія передбачає жорстке підпорядкування інтересів усіх закордонних підприємств інтересам материнської компанії (наприклад, постачання сировини та комплектуючих із “периферії” в “центр” або досягнення максимальних показників прибутковості головної компанії). Інтереси країн-реципієнтів

мають при цьому другорядне значення, а інколи навіть і взагалі не враховуються.

Таким чином, для корпорації з етноцентричною орієнтацією характерне домінування материнської фірми в корпораційній системі. Централізація управління сягає тут максимального рівня. Всі рішення щодо діяльності зарубіжних дочірніх фірм приймає головна компанія.

Перлмуттер вважає, що найвагомішою ознакою етноцентричної орієнтації є призначення на всі ключові посади міжнародної мережі підприємств менеджерів тільки з числа громадян країни походження корпорації.

Зростання ступеня “міжнародності” корпорацій, збільшення мережі їх закордонних підприємств дають поштовх розвитку компаній з *поліцентричною орієнтацією*. В рамках цієї стратегії передбачається значно більша автономія закордонних філій, дочірніх компаній. ТНК повніше враховує їхні інтереси, а також соціально-економічне та політичне оточення, в якому функціонують ці підприємства. Заходи країн, що приймають, щодо регулювання діяльності закордонних філій (наприклад, екологічні, валютні обмеження або контроль трансферних цін) уже не сприймаються як “військові дії” проти них.

Вищі менеджери фірм із поліцентричною орієнтацією намагаються зменшити відмінності своїх філіалів від місцевих фірм (назва філіалу, національність менеджерів середнього рівня, стандарти бізнес-етики і т. п.).

Поліцентрична орієнтація стимулює значно більшу адаптацію філій та відділень ТНК до місцевих умов, використання місцевих менеджерів, розвиток місцевих коопераційних зв'язків з поставальниками та субпідрядниками.

При цьому головна компанія зберігає фінансовий контроль над діяльністю філіалів у різних країнах. На думку Перлмуттера, характерною ознакою структурної організації корпорацій з поліцентричною орієнтацією є наявність слабо пов'язаних між собою квазінезалежних філіалів. Місцеві менеджери філіалів майже не мають шансів кадрового просування вгору на посади в материнській компанії. Така орієнтація не є справжньою “багатонаціональною” філософією бізнесу.

Як вважає Перлмуттер, справжніми багатонаціональними компаніями є геоцентричні фірми.

Геоцентрична стратегія бізнесу — це орієнтація ТНК на всі країни світу як арену глобальних операцій.

Вищі менеджери таких компаній не ототожнюють національну належність із рівнем професійної компетентності. Вони намагаються знаходити в будь-яких країнах талановитих спеціалістів і, не звертаючи увагу на їх національність, здійснюють ротацию таких кадрів у межах своєї міжнародної мережі підприємств. Головна ознака геоцентричних компаній — наявність глобальних

менеджерів, що здатні вирішувати корпоративні проблеми в будь-якому місці земної кулі.

Перлмуттер приходять до висновку, що вищий принцип геоцентризму — це глобальний підхід до діяльності як центральної штаб-квартири, так і кожного філіалу.

На відміну від міжнародних компаній з етноцентричною та поліцентричною орієнтацією керівники геоцентричних фірм розглядають кожний філіал не як другорядний “сателіт” або формально незалежне підприємство, а як важливу ланку глобальної інтегрованої корпоративної системи. Кожний філіал має своє виключне значення для реалізації спільної мети. Така орієнтація передбачає тісний зв'язок філіалів між собою та із штаб-квартирою.

Перлмуттер вважає, що існує низка факторів, які перешкоджають швидкому розвитку тенденції геоцентризму. Серед них він відзначає такі:

- ✓ політичний та економічний націоналізм у країнах походження (базування) ТНК та в країнах—реципієнтах їх інвестицій;
- ✓ зростання суперечностей між “багатими” та “бідними” країнами;
- ✓ недовіра лідерів та громадськості багатьох країн до великих міжнародних корпорацій;
- ✓ недостатня кваліфікація менеджерів країн, де розміщені філіали ТНК;
- ✓ мовні, релігійні та інші бар'єри.

Тому в практичних діях головних менеджерів транснаціональних фірм поєднуються риси як етноцентризму, поліцентризму, так і геоцентризму. Наприклад, у сфері фінансових рішень чітко простежується етноцентрична орієнтація, а в сфері науково-дослідних робіт — геоцентрична.

Для зменшення питомої ваги “етноцентризму” в поведінці вищих менеджерів Перлмуттер запропонував цілу низку заходів структурної перебудови американських ТНК (поділ центральної штаб-квартири на два рівноправні підрозділи — один у США, другий у Європі; зміну пропорцій між американським та місцевим персоналом і т. п.).

Біхевіористська теорія відіграла досить велику роль у формуванні стратегії ТНК та філософії менеджерів цих компаній. Але вона концентрувала увагу лише на поведінці керівників ТНК та еволюції організаційної політики таких фірм. Ця теорія не пояснювала ні причин прямих інвестицій, ні напрямів їх руху після Другої світової війни. Однак слід відзначити, що висновки Перлмуттера щодо тенденції посилення глобальної орієнтації ТНК були підтверджені хвилею транснаціоналізації останніх десятиріч.

КОНЦЕПЦІЯ СТАДІЙ КОРПОРАТИВНОГО РОЗВИТКУ

Ще одна група дослідників зосередила свою увагу на еволюції організаційної структури фірми у процесі її перетворення в транснаціональну компанію (Д. Стопфорд, Л. Велс, М. Вілкінс, К. Хрістенсен).

Їх погляди сформували концепцію “стадії зростання ТНК”, яка розглядає розвиток міжнародного бізнесу цих компаній як послідовний пофазний процес.

В основі концепції лежать емпіричні дослідження розвитку американських компаній та зміни їх організаційної структури у процесі зростання. Більшість дослідників виділяла три стадії корпоративного розвитку, які фірми мають пройти на внутрішньому та світовому ринках, щоб перетворитися у транснаціональні компанії. При цьому Стопфорд і Велс вважали, що процес зарубіжної експансії компанії є практично повторенням стадій розвитку, які пройшла батьківська компанія раніше на внутрішньому ринку своєї “домашньої” країни. Однак це повторення проходить нерівномірно, оскільки на міжнародному ринку фірма стикається з новими специфічними факторами, що визначають особливості країни, що приймає. Кожній стадії відповідає певна організаційна структура фірми та її особлива стратегія. Еволюція структури є головним свідченням динаміки зростання компанії, її переродження у міжнародну фірму. Цей процес умовно можна зобразити таким чином:

- *1-ша стадія.* На цій стадії фірма є невеликою за розміром, тому достатньо одного менеджера для її керівництва. В міру збільшення виникає необхідність створення більш складної системи управління, наприклад, функціональних відділів (виробництво, фінанси, маркетинг, постачання). Керівники цих підрозділів підпорядковуються президенту фірми. Такі зміни означають початок переходу до другої стадії, хоча фірма ще є відносно невеликою за обсягом та номенклатурою продукції.
- *2-га стадія.* Здійснені наприкінці першої стадії зміни в організаційній структурі дають фірмі змогу почати динамічне зростання виробництва і суттєво збільшити свою присутність на внутрішньому ринку. Однак триває і подальша еволюція структури компанії. Кожний функціональний відділ поділяється на підвідділи або групи. З’являються нові рівні ієрархії управління, хоча базовим лишається функціональний принцип відповідальності. Подальше збільшення розмірів компанії супроводжується ускладненням її організаційної структури як по вертикалі, так і по горизонталі. Хоча на цій стадії фірма вже може здійснювати масове виробництво, перелік номенклатури продукції ще лишається відносно малим (це особливо типово для таких галузей, як, наприклад, паперова та сталеливарна індустрія). Подальший корпоративний

розвиток можливий у результаті вертикальної інтеграції, коли переробна компанія стає власником джерел сировини. Функціональні зв'язки управління можуть набувати досить високого рівня складності, хоча при цьому компанія зберігає свою ефективність щодо раціонального використання ресурсів та координації всіх видів діяльності. Вищий менеджер компанії зосереджує свою увагу на стратегічних питаннях розвитку фірми.

- *3-тя стадія.* Логічним кроком подальшого розвитку компанії виглядає збільшення номенклатури виробів або освоєння нових ринків. Унаслідок цього виникають нові численні виробничі зв'язки (“виробничі лінії”). Наявна структура не може ефективно реагувати на нову ситуацію і делегує прийняття рішень вищому менеджеру, який, своєю чергою, неспроможний, як це було раніше, охопити весь діапазон питань. Тому він змушений здійснити радикальні зміни в структурі управління фірми. Ці зміни свідчать про перехід до третьої стадії корпоративного розвитку. Особливості цього етапу є такими:
 - ✓ виникають виробничі підрозділи, які копіюють організаційну структуру всієї фірми на другій стадії;
 - ✓ кожний виробничий підрозділ функціонує як “центр прибутку”, що дає змогу порівнювати ефективність роботи всіх підрозділів;
 - ✓ замість домінування функціональних відділів структурних управлінських одиниць приходять їх продуктова спеціалізація;
 - ✓ в головній компанії з'являються управлінські відділи, що відповідають за планування, контроль, збір інформації щодо операцій усієї корпорації;
 - ✓ вищий менеджер компанії не займається координацією її поточної діяльності, а зосереджується на стратегії її розвитку.

Така організаційно-управлінська структура дає можливість значно розширити диверсифікацію виробництва і діяти одночасно в кількох галузях.

На думку Стопфорда і Велса, у процесі перетворення національної фірми в ТНК, як і раніше на внутрішньому ринку, компанія проходить також три стадії.

- *1-ша стадія.* Компанія починає інвестувати за кордон. Дочірні компанії пов'язані з материнською холдинг-компанією лише фінансовими зв'язками. На першій стадії вони мають велику автономію здійснення закордонних операцій. Прямі інвестиції в цей час мають в основному “захисний характер”. Вони здійснюються з метою збереження й розширення ринків і приводять до появи імпортозаміщувальних підприємств ТНК.
- *2-га стадія.* Збільшення масштабів міжнародного виробництва вимагає створення у структурі компанії спеціального підрозділу

для здійснення керівництва та координації діяльності дочірніх підприємств фірми. Він створюється на другій або на третій стадії народження транснаціональної фірми.

- *3-тя стадія.* Вона завершує процес формування транснаціональної фірми. Міжнародний управлінський підрозділ холдинг-компанії складається з певної кількості відділів та груп. Важливою передумовою “зрілості” ТНК є попереднє впровадження материнською фірмою вимог організаційної структури, що притаманна третій стадії її корпоративного розвитку на внутрішньому ринку. Ці процеси можуть іти паралельно. Але в будь-якому випадку, щоб вступити в третю стадію становлення міжнародної корпорації, фірма повинна пройти третю стадію зростання на внутрішньому ринку.

Свій варіант стадій розвитку міжнародної фірми запропонувала американський дослідник Міра Вілкінс. *Перша стадія*, на її думку, характеризується “моноцентричним” розвитком фірми. Початок і розвиток закордонних операцій, створення закордонних дочірніх фірм відбуваються під прямим контролем материнської фірми. На *другій стадії* автономія дочірніх фірм значно посилюється, вони самостійно здійснюють значний обсяг операцій, які, однак, мають другорядне значення щодо основної діяльності материнської фірми. Дочірні компанії самостійно планують виробництво, збут, НДДКР. Це спрямовує розвиток міжнародної фірми в бік поліцентризму.

На *третьій стадії* відбувається інтенсивне зростання операцій як дочірніх фірм, так і материнської компанії, значно збільшуються обсяг прямих інвестицій, кількість зарубіжних підприємств, обсяг зарубіжного виробництва та продажу.

Головною особливістю цієї стадії є те, що материнська компанія і філіали можуть поглинати компанії в інших країнах, які, своєю чергою, самі є транснаціональними фірмами. Як вважає Вілкінс, це перетворює міжнародну компанію в сукупність моноцентричних та поліцентричних структур. Глобальна мережа підприємств буде охоплювати кілька відносно самостійних філіалів, кожний з яких виступатиме в ролі головної фірми широкої міжнародної мережі підприємств.

Теорії стадій корпоративного зростання зробили свій внесок у розуміння еволюції організаційно-управлінських структур ТНК у 70—80-ті роки ХХ ст. Разом з тим вони не змогли пояснити першопричини вивозу капіталу за кордон та розвитку міжнародного виробництва. Слід також зазначити, що останні десятиріччя засвідчили набагато складніший характер організаційних моделей ТНК, ніж це передбачалося прихильниками даної теорії.

“НОВІ МІЖНАРОДНІ ПІДПРИЄМСТВА” ПРОТИ МОДЕЛІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ УПСАЛА

Дослідники шведського університету Упсала в 70-х роках ХХ ст. вивчали інтернаціоналізацію шведської індустрії. Результатом цих досліджень стали публікації Яна Йогансона, Яна-Еріка Валне, які обґрунтували так звану модель інтернаціоналізації Упсала (Uppsala Internationalization Model). Ця модель зображувала народження транснаціональних корпорацій як процес зміни певних послідовних етапів продажів і виробництва за кордоном. Первісно модель передбачала чотири етапи входження фірми на міжнародні ринки, але у 80-ті роки в різних модифікаціях цієї концепції кількість таких етапів збільшилася до п'яти — шести.

Типові етапи моделі включають:

- 1) непрямий експорт/імпорт;
- 2) прямий експорт/імпорт;
- 3) ліцензування;
- 4) спільні підприємства;
- 5) цілком контрольовані дочірні підприємства.

Багатоступенева модель Упсала передбачає, що процес перетворення національної фірми в ТНК характеризується певною послідовністю її “навчання” на зовнішньому ринку. В 90-ті роки ХХ ст. модель “поступової інтернаціоналізації” зазнала критики багатьох економістів, які вважали головним обмеженням цього підходу припущення про існування часового лагу, за який різноманітні етапи розвиваються у послідовно визначеному порядку. Проте практика ТНК показувала, що зростання таких компаній дуже часто не відповідає “класичним” етапам Упсала і спростовує ідею поступального характеру інтернаціоналізації.

Як інший полюс поглядів на процес народження міжнародних компаній у середині 90-х років ХХ ст. виникла концепція “нових міжнародних підприємств”, або “народжених глобалізацією підприємств” (Овіат, Макдугал, Найт, Кавузгіл). Згідно з цим підходом глобалізація попиту на товари та послуги зумовлює формування нових глобальних фірм, які відразу після створення глибоко інтегруються в міжнародний бізнес і характеризуються високим ступенем інтернаціоналізації. Зростаюча транснаціоналізація невеликих і середніх за розмірами підприємств дала додаткові аргументи прихильникам цього напрямку.

Вони стверджують, що провідною рисою наявних теорій міжнародного виробництва (Даннінг, Кейвз, Рагмен) є орієнтація на великі багатонаціональні компанії і традиційний шлях їх створення через прямі іноземні інвестиції. Однак глобалізація почала руйнувати перешкоди, які традиційно визначали різні можливості ведення зарубіжного бізнесу для невеликих національних фірм і компаній-гігантів. Це викликано низкою причин:

- національні ринки стають невід’ємною частиною ширших світових ринків;

- гнучке використання комунікаційних технологій та зниження витрат транспорту полегшують доступ компаніям до віддалених ринків;
- зниження державного протекціонізму в багатьох країнах відкриває фірмам нові можливості входити до місцевого конкурентного середовища;
- великі транснаціональні корпорації дедалі більше покладаються на використання субконтрактів з малими фірмами, що значно прискорює глобалізацію діяльності останніх.

На думку Овіата та Макдугала, майбутнє теорії транснаціональної корпорації пов'язане із синтезом традиційних поглядів на конкурентні переваги “зрілих” ТНК-гігантів з новими досягненнями в дослідженні причин стрімкого зростання та глобалізації “нових міжнародних фірм”.

ТЕОРІЇ ОЛІГОПОЛІСТИЧНОЇ РЕАКЦІЇ

Американський вчений Ф. Нікербокер спробував пояснити причини та напрями прямих інвестицій через аналіз поведінки компаній у рамках олігополії.

Олігополія — це структура галузі, за якої домінують кілька великих фірм (наприклад, галузь, де чотири фірми контролюють 80 % внутрішнього ринку). Важлива риса такої галузі — взаємозалежність головних “гравців”. Те, що робить одна фірма, негайно впливає на головних конкурентів і викликає їх відповідь. Так, якщо одна з олігополістичних фірм зменшує ціни, це може відібрати частку ринку її конкурентів. Тому вони у відповідь також зменшують ціни, щоб зберегти свої ринкові позиції. Така імітаційна поведінка (наслідування конкурента) може набувати в олігополії різних форм, в тому числі і при здійсненні прямих іноземних інвестицій.

У праці “Олігополістична реакція і багатонаціональне підприємство”, що була видана в 1973 р., Нікербокер проаналізував зарубіжну діяльність 187 найбільших ТНК США. Він дійшов висновку, що для олігополістичних галузей характерна тенденція одночасного виходу на зарубіжні ринки багатьох підприємств. Нікербокер називав це явище “феноменом захоплення”.

Фірма-лідер, переносючи виробництво за кордон, має на меті змінити на свою користь структуру ринку. Її олігополістичні партнери вважають, що вони стали об’єктом агресії, і у відповідь також переносять своє виробництво за кордон, щоб відновити свої частки ринку, зберегти баланс сил.

Розглянемо олігополію в США, де три фірми — А, В, С — домінують на ринку. Фірма А засновує дочірню компанію у Франції. Фірми В і С усвідомлюють: якщо ці інвестиції будуть

успішними, це може вдарити по їхньому експорту у Францію і дати фірмі А переваги першопродця. Більш того, фірма А може знайти деякі конкурентні активи у Франції, що можуть бути переведені у США і загрожуватимуть позиціям компаній В і С на їх рідній землі. Враховуючи ці можливості, фірми В і С вирішують наслідувати компанію А і відкривають філіали у Франції.

Мають місце своєрідні перегони на випередження, коли компанія здійснює ПП тільки тому, що так діють її конкуренти. Чим сильніша олігополістична тенденція в галузі, тим більшу значимість має описаний феномен.

Прямуювання за лідером може мати місце навіть тоді, якщо це не дає ніякої безпосередньої вигоди фірмі. Але такі дії перешкоджають стратегії повного домінування лідера на ринку. Таким чином, Нікербокер вважав, що транснаціоналізація значної кількості американських фірм є наслідком їх олігополістичної реакції на дії лідерів галузі. Це типовий вияв притаманної сучасному ринковому господарству тенденції нестримного розширення виробництва та перенесення його за національні кордони з метою максимізації прибутків.

Теорія “наслідування конкурентів” була далі розвинута іншими вченими. Їхні емпіричні дослідження підтверджували, що американські компанії в олігополістичних галузях імітували поведінку одна одної при здійсненні ПП в 60—70-ті роки ХХ ст. Така ситуація спостерігалася і серед японських корпорацій. Наприклад, Toyota та Nissan зробили інвестиції в США та Європі після того, як їх конкурент — компанія Honda відкрила тут свої підприємства. Шведський електротехнічний концерн Electrolux здійснив прямі інвестиції у Східній Європі. У відповідь на це його глобальні конкуренти — ТНК Whirpool та General Electric зробили те ж саме.

Важкою теорією олігополістичної реакції є те, що вона не пояснювала, чому перша фірма в олігополії вирішувала зробити прямі інвестиції, а не експорт чи продаж ліцензій. Навіть більше, ця теорія не аналізувала ефективність прямих інвестицій порівняно з іншими формами зарубіжного бізнесу компанії.

ВИСНОВКИ

Складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їхньої діяльності зумовили різні теоретичні підходи до аналізу суті транснаціональної корпорації.

Перший напрям досліджень сутності ТНК — теорія міжнародного розподілу ресурсів, яка базувалася на ідеї просторового розподілу факторних ресурсів. Вона досліджувала в основному місце розташування зарубіжного виробництва. У традиційних, тобто класичних або неокласичних, моделях торгівлі, що домінували в теорії міжнародної економіки до 1950-х років, учені розглядали вивіз капіталу лише в контексті міжнародної торгівлі.

Ще один напрям економічних досліджень ТНК розвивався на базі теорій промислової (виробничої) організації, які акцентували увагу на праві власності,

а також шляхах, якими фірми керують операціями, що стосуються виробництва (в тому числі і його міжнародного розміщення).

В межах згаданих двох основних напрямів сформувалися кілька груп дослідників. Перша група проводила макроекономічні дослідження прямих інвестицій. За відправну точку бралися звичайно неокласичні моделі торгівлі, які розширювалися, щоб пояснити модель іноземного виробництва.

Друга група економістів вивчала ТНК із позицій теорії інтерналізації. Цю школу очолили П. Баклі та М. Кесон, А. Рагмен. Вона базується на методології засновника теорії транзакційних витрат Р. Коаза.

Третя група економістів, більш близьких за основами теорії з другою групою, ніж з першою, досліджувала питання, чому фірми однієї національності мають більше можливостей проникнути на іноземні ринки, ніж місцеві фірми, розташовані на цих ринках, а також чому вони намагаються контролювати діяльність зі збільшення вартості за межами своїх національних кордонів. Стівен Гаймер був основоположником цього підходу до пояснення іноземного виробництва, котре, як він доводив, не може існувати без фірм-інвесторів, які володіють особливими монополістичними перевагами над місцевими конкурентами.

Основні терміни і поняття

<i>Ринкова влада</i>	<i>Рамб. Портера</i>
<i>Бар'єри вступу</i>	<i>Транзакційні витрати</i>
<i>Монополістичні переваги</i>	<i>Інтерналізації</i>
<i>Життєвий цикл продукту</i>	<i>Олігополія</i>

Контрольні запитання та завдання

1. Чим викликана велика різноманітність теорій вивозу капіталу та транснаціональних корпорацій?
2. На які аспекти теорії вивозу капіталу звертали головну увагу представники неокласичної школи?
3. Чому С. Гаймер вважав, що ТНК виступає суб'єктом ринкової влади?
4. Дайте характеристику монополістичних переваг транснаціональної фірми згідно з теорією "ринкової влади".
5. Які причини виникнення монополістичних переваг відзначив Ч. Кіндлбергер?
6. Поясніть перетворення національних фірм у ТНК згідно з моделлю життєвого циклу продукту.
7. Як М. Портер характеризує відмінності конкурентної стратегії ТНК у різних галузях?
8. Які висновки дає можливість зробити теорія конкурентних переваг щодо функціонування ТНК?
9. Поясніть висновок К. Коджіми про торговельно спрямовані та антиторговельні ПІІ.
10. Який зв'язок між рівнем капіталізованих ставок та напрямом руху прямих інвестицій обгрунтував Р. Алібер?
11. На якій методологічній основі базується теорія інтерналізації?
12. Як обгрунтували прихильники теорії інтерналізації головну ознаку ТНК?

13. У чому Кейвз бачив причину виникнення “диференційованої олігополії”?
14. У яких теоріях розвиток ТНК розглядається з точки зору еволюції організаційної структури фірми та її менеджменту?
15. Як теорія олігополістичної реакції пояснювала причини появи ТНК?

ЛІТЕРАТУРА

- Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Теория и политика: Учебник для вузов. М., 1997. Глава 6.
- Мельник В. В., Козюк В. В.* Міжнародна інвестиційна діяльність: Навч. посібник. Тернопіль, 2003. Тема 8.
- Мовсесян А. Г., Огнивцев С. Б.* Мировая экономика: Учебник. М., 2001. Глава 5.
- Носова О. В.* Іноземні інвестиції в транзитивній економіці України: Монографія. Х., 2001. § 1.2.
- Портер М.* Международная конкуренция. М., 1993.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 1.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.
- Румянцев А. П., Клишко Г. Н., Рокоча В. В., Савчук В. І., Дідківський М. І.* Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев (ред.). К., 2003. Розділ 3.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 23.
- Aliber R. Z.* A Theory of Foreign Direct Investment // The International Corporation / Ed. by Ch. P. Kindleberger. Cambridge, Mass., 1970.
- Buckley P. J., Casson M. C.* The Future of Multinational Enterprise. London, 1976.
- Caves R. E.* Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge, 1982.
- Hyer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976.
- Kindleberger Ch. P.* American Business Abroad. Six Lectures on Direct Investment. New Haven, 1969.
- Kindleberger Ch. P.* The Theory of Direct Investment // International Trade and Finance. London, 1975.
- Lessard D. R.* World, National, and Industry Factors in Equity Returns: Implications for Risk Reduction Through International Diversification // Financial Analysis Journal. 1976, Jan.—Febr.
- Lessard D. R.* International Diversification and Foreign Direct Investment // Multinational Business Finance / D.Eitman and A.Stonehill, eds. Reading, Mass., 1974.
- Perlmutter H. V.* The Torturous Evolution of the Multinational Corporation // The Multinational Enterprise in Transition. Selected readings and essays. Princeton, 1972.
- Porter M. E.* The Competitive Advantage of Nations. New York, 1990.
- Stopford J. M., Wells L. T.* Managing the Multinational Enterprise. New York, 1972.
- Vernon R.* Sovereignty at Bay. New York, 1971.
- Vernon R.* The Product Cycle Hypothesis in New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. 1979. November.
- Wilkins M.* The Maturing of Multinational Enterprise // American Business Abroad from 1914 to 1970. Cambridge, 1974.

- Теоретичні витoki еkleктичної парадигми
- Переваги власності
- Переваги інтерналізації
- Переваги розміщення
- Концепція шляхів інвестиційного розвитку
- Концепція “знання — капітал”

ТЕОРЕТИЧНІ ВИТОКИ ЕКЛЕКТИЧНОЇ ПАРАДИГМИ

З середини 80-х років, у зв'язку з різким зростанням ролі ТНК у процесах трансформації й глобалізації світової економіки, теоретична полеміка про причини і суть міжнародного виробництва ТНК ще більше активізувалася.

У процесі такої дискусії стала очевидною обмеженість усталених теоретичних підходів до аналізу транснаціоналізації світової економіки. Це привело до розширення предмета теоретичного аналізу — залучення до нього факторів, які досі недостатньо враховувалися (наприклад, динамічних аспектів міжнародного виробництва), а також, що особливо примітно, до спроб наблизити альтернативні теорії шляхом створення загальної концептуальної основи. На кінець 80-х років така загальна концептуальна основа була розроблена одним з відомих теоретиків ТНК професором Рединзького університету (Велика Британія) Джоном Даннінгом і дістала у світовій економічній літературі назву “еклектична парадигма” (“еклектична теорія”, “парадигма Даннінга”, парадигма ОЛІ).

Окремі положення своєї теорії Дж. Даннінг описав ще на початку 80-х років. Однак у найповнішому, систематизованому вигляді еkleктична парадигма була висвітлена ним у циклі публікацій 1983—1993 рр.

Еkleктична парадигма стала новим етапом у дослідженні проблем ТНК і нині перетворилася на провідну теорію міжнародного виробництва, залишивши далеко позаду за кількістю своїх послідовників і прихильників інші концепції ТНК. Теоретичні підходи еkleктичної парадигми стали тією чи іншою мірою основою для більшості виданих в останні роки монографічних досліджень ТНК. Вони покладені в основу і фундаментальних досліджень ООН із проблем транснаціональних корпорацій.

Уже сама назва концепції Дж. Даннінга говорить про те, що вона об'єднує окремі елементи зовсім різних теоретичних підходів до дослідження ТНК. У цьому розумінні вона не є принципово новою теорією. На думку, яка утвердилася у світовій економічній літературі, еkleктична парадигма дає загальний підхід до дослідження причин зростання міжнародного виробництва ТНК.

Рисунок 3.1 ілюструє основні теоретичні витoki концепції Даннінга. Вказані напрями теоретичного аналізу і стали основою для розробки еклектичної парадигми, яка включила елементи всіх зазначених вище підходів.

Еклектична парадигма не є в повному розумінні альтернативною концептуальною основою дослідження прямих інвестицій та міжнародного виробництва щодо зазначених на схемі теоретичних підходів. Це скоріше організаційна парадигма, що визначає елементи кожного з підходів, які найбільше відповідають поясненню різноманітних видів виробництва ТНК і широкого розмаїття середовища, в якому вони знаходяться.

Теорії ринкової влади та монополістичної конкуренції (С. Гаймер, Ч. Кіндлбергер) першими приділили значну увагу специфічним активам фірми. Саме цей аспект — аналіз особливих переваг фірми, що забезпечують її динамічне зростання і захоплення ринків, — був використаний та суттєво посилений Дж. Даннінгом у його еклектичній теорії, хоча сам процес підвищення “ринкової сили” і народження ТНК уже не розглядався ним однозначно як синонім змови і антиконкурентного середовища.

Альтернативне спрямування теорії фірми, засноване на ідеях Р. Коаза, теоретичних дослідженнях Р. Кейвза, А. Рагмена, П. Баклі, М. Кесона, стало другим джерелом парадигми Даннінга. Ідея аналізу транзакційних витрат в умовах інтерналізації ввійшла як важливий елемент в еклектичну парадигму, доставши в ній подальший розвиток у вигляді “*переваг інтерналізації*”, що зумовлюють вигоди перетворення національної фірми у транснаціональну.

Теоретики двох шкіл — “інтерналізації” та “ринкової сили” прагнули обґрунтувати свої концепції як “загальну теорію ТНК”. Хоча насправді їх підходи відображають лише окремі важливі аспекти функціонування транснаціональних фірм. Якщо прихильники “інтерналізації” спираються на аналіз одержання максимуму прибутку через ефективний обмін проміжними виробами, то з точки зору послідовників теорії “ринкової сили” головна причина цих високих прибутків — усунення конкурентів на ринках кінцевих продуктів. Якщо перші розглядають як альтернативу міжнародно організованому виробництву ТНК ліцензування місцевих фірм (або міжфірмову торгівлю), то другі — місцеве виробництво, яке зменшується у зв’язку з “вторгненням” ТНК.

Поряд із зазначеними вище альтернативними теоріями фірми третім теоретичним напрямом, використаним Дж. Даннінгом для розробки теорії ТНК, стали *концепції міжнародно конкурентоспроможної галузі (МКГ)* у різних їх варіантах — *життєвого циклу продукту* (Р. Вернон, Е. Грехем), *технологічного нагромадження* (К. Певіт, Дж. Кентвел), а також *теорія конкурентних переваг* М. Портера. В даному випадку основний акцент з аналізу фірми як такої переноситься на мезоекономічний рівень, на взаємодію

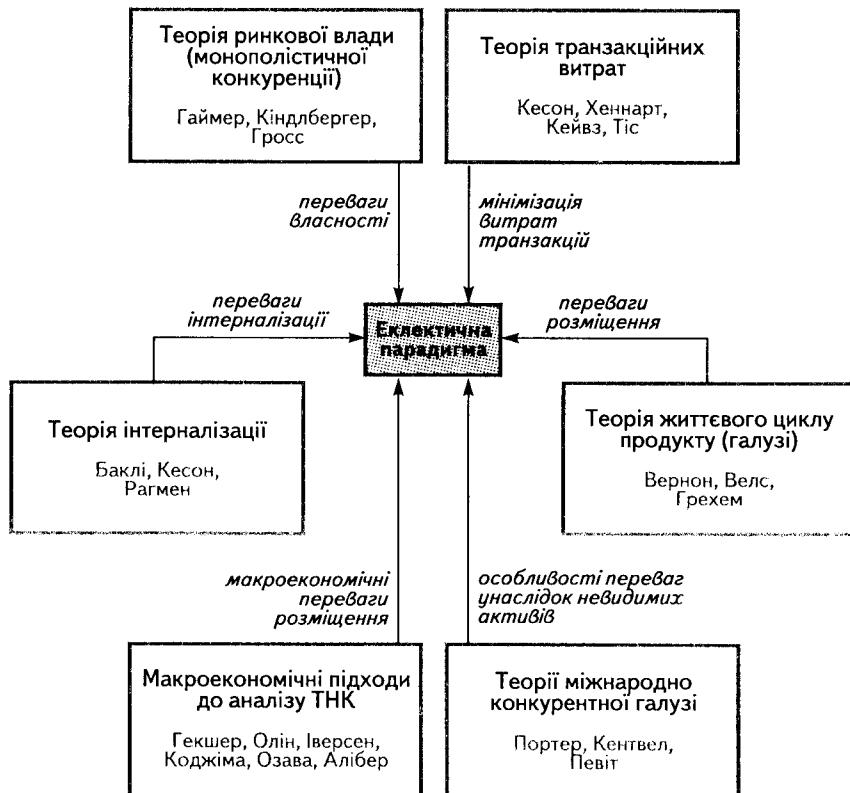


Рис. 3.1

Теоретичні витoki еклектичної парадигми

між ТНК у межах галузі чи взаємозв'язок зростання фірми і закономірностей функціонування тієї чи іншої галузі.

На відміну від теорії "ринкової влади" мезоекономічні підходи в межах концепції МКГ базуються на тезі про те, що поява і зростання ТНК зумовлені посиленням конкуренції й технологічного суперництва між ними.

Зазначені теорії пов'язували розвиток міжнародного виробництва з аналізом переваг розміщення окремих країн, галузей. Ці переваги розміщення стають, таким чином, ще одним ключовим елементом для майбутньої конструкції еклектичної парадигми.

На розробку теорії Дж. Даннінга вплинули і макроекономічні підходи до аналізу міжнародної торгівлі і вивозу капіталу: *моделі Гекшера — Оліна — Самуельсона, концепція валютного ризику Р. Алібера (США), стадій інноваційного циклу, теоретичні погляди японських економістів Т. Озави, К. Коджіми.*

Базуючись на елементах цих підходів, Дж. Даннінг ще більше посилив макроекономічний аспект аналізу переваг розміщення і приділив значну увагу дослідженню взаємодії між ТНК і макро-

економічним оточенням. Відзначаючи спадкоємність своєї теорії з макроекономічними підходами до аналізу ТНК, Дж. Даннінг визнає, що його теорія міжнародного виробництва (ТНК) стоїть на перехресті між макроекономічними теоріями міжнародної торгівлі і мікроекономічною теорією фірми.

Отже, ми загалом показали основні течії економічної думки, на основі яких була розроблена еkleктична парадигма. Зупинимося далі детальніше на аналізі суті цього найбільш поширеного сьогодні у світовій економічній літературі концептуального підходу до вивчення виникнення і діяльності ТНК.

ПЕРЕВАГИ ВЛАСНОСТІ

Вибір між експортом і міжнародним виробництвом (що, власне, і означає перетворення фірми у ТНК) залежить від оцінки фірмою оптимального способу використання своїх конкурентних переваг, вигід, зумовлених географією розміщення підприємств, і потенційних вигід від інтерналізації транскордонних операцій у межах загальної організаційної структури корпорації.

Для того щоб національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна передусім мати *переваги власності* (конкурентні переваги) порівняно з іншими фірмами. Як підкреслює Дж. Даннінг, усі активи, що створюються фірмою, можна поділити на видимі (фізичний капітал, гроші) та невидимі (технологія, знання, досвід і т. ін.). Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи (*firm-specific assets*), і визначають суттєвою мірою конкурентні переваги ТНК. Ці конкурентні переваги можуть бути зумовлені двома факторами:

- ✓ власністю на *вже створені унікальні чи особливі* активи (наприклад, передова технологія);
- ✓ власністю на *сукупні (загальні) додаткові* невидимі активи (такі, наприклад, як здатність до творчих рішень, до створення нової технології).

Сукупні додаткові активи — це загальні організаційні здатності фірми, підприємницький досвід і інтелектуальний потенціал її менеджерів, об'єднаних у єдину команду, репутація фірми і довіра до неї на міжнародних ринках капіталу, її політичні контакти, довгострокові ділові зв'язки з іншими фірмами.

Між двома вказаними факторами існують відмінності. Якщо невидимі активи першого виду можуть бути продані іншим фірмам (наприклад, у вигляді патентів і ліцензій), то сукупні додаткові активи не мають ринку збуту у традиційному розумінні. Ці види переваг власності виходять за рамки “традиційних” невидимих активів і звичайно не можуть бути продані.

Одна з важливих сукупних переваг власності — це здатність фірми створювати нову технологію, яка буде основою для наяв-

ності в неї, своєю чергою, конкурентних переваг, пов'язаних з особливими, унікальними активами. До переваг власності належить здатність фірми задовольняти різні вимоги, що ставляться покупцями до якості її продукції й ціни, надавати додаткові послуги — інформацію і рекомендації, гарантії надійності і т. ін. Здатність купувати, виробляти, зберігати й аналізувати інформацію виступає на сучасному етапі одним із найважливіших специфічних активів фірм, що визначають їх конкурентні позиції.

Деякі дослідники ТНК (Р. Кейвз) вважають, що перевагою власності є здатність створити і підтримати образ фабричної марки. Інші (Б. Гілрой) трактують ці переваги ширше, враховуючи можливість економії на масштабах, диференціацію продукції, доступ на ринки товарів і факторів виробництва, досвід інтернаціоналізації і т. ін.

Більшість із відзначених переваг власності не є, як уже говорилося, відкриттям Дж. Даннінга. Деякі з них були помічені ще в теорії “ринкової сили” (монополістичних переваг), інші детально проаналізовані марксистською економічною літературою (концентрація виробництва, науково-технічне лідерство ТНК і т. ін.).

Подамо в узагальненому вигляді основні види переваг власності:

Переваги власності

1. Переваги внаслідок майнових прав чи невидимих активів:
 - оновлення продукції, інноваційні здатності;
 - організаційні і маркетингові системи;
 - знання, досвід, інтелект “людського капіталу”;
 - здатність здобувати, використовувати, управляти інформацією;
 - торгові марки і репутація фабричних знаків.
2. Переваги внаслідок загального управління:
 - а) переваги філіалу ТНК порівняно з новою фірмою, що створюється:
 - пов'язані з концентрацією виробництва, економією на масштабах;
 - виключний або сприятливий доступ до ресурсів (постачання, робоча сила, сировина, фінанси, інформація);
 - економія на спільних поставках;
 - б) переваги внаслідок транснаціональності — посилення всіх згаданих вище переваг унаслідок ширших можливостей;
 - більш сприятливий доступ до міжнародних ринків та/чи краще знання їх;
 - здатність відчувати переваги географічних відмінностей у наявності факторів виробництва;
 - здатність диверсифікувати чи зменшити ризики (валютні, політичні).

Іноземні фірми можуть подолати конкуренцію місцевих компаній, що володіють знаннями про свій ринок, місцевих поставальників тільки на основі ще більшої конкурентної сили, яка й зумовлена їх перевагами власності. При цьому не виключена ситуація, коли ці переваги власності визначають олігопольні чи навіть монопольні позиції іноземної фірми.

Якби всі фірми мали доступ до одних і тих самих технологій, виробничих знань і ринків, то здійснювати прямі іноземні інвестиції було б недоцільно і потоки капіталу набули б форми портфельних інвестицій і позик. Ніяка фірма не могла б здійснювати додаткові витрати на закордонні операції, не маючи порівняно зі своїми конкурентами переваг, пов'язаних з факторами власності. Ці переваги, тобто нематеріальні активи, можуть бути переведені за кордон з досить низькими витратами, сприяючи створенню в межах фірми концентрованих промислових структур, що об'єднують окремі країни.

Такі нематеріальні активи насправді означають “бар’ери входження” для нових конкурентів. Конкурентні місцеві фірми, наприклад, не можуть скористатися результатами цих переваг чи завдяки правовому захисту (інтелектуальній власності), чи тому, що вони є результатом інвестицій у розвиток конкретного професійного, науково-технічного та організаційного потенціалу. Ще більші бар’ери для доступу на ринок з’являються в результаті процесу навчання і інновацій, під час якого нові знання та навички здобуваються конкретними людьми і групами осіб. Без здійснення аналогічних інвестицій місцеві фірми не можуть одержувати ці знання та навички. Переваги власності визначають, таким чином, які галузі і які фірми в цих галузях найбільш схильні вести міжнародну інвестиційну діяльність. Не випадково переважна частина ТНК концентрується в найбільш наукомістких галузях, а лідирують тут фірми з потужною технологічною базою та престижними фабричними марками.

ПЕРЕВАГИ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ

Зазначені фірми-лідери, що мають унаслідок своїх конкурентних переваг найбільші можливості для зарубіжної діяльності, можуть вести її в різних організаційних формах, наприклад, через продаж товарів, технології, управлінського досвіду, ноу-хау або через прямі інвестиції та міжнародне виробництво. Чому ж іноземна фірма, яка володіє конкурентними перевагами порівняно з місцевими фірмами, не “продає” їх останнім, а вирішує створити тут зарубіжне виробництво і здійснювати прямі інвестиції? Чому створення горизонтальної чи вертикальної інтеграції між фірмами і дочірніми компаніями стає кращим шляхом використання конкурентних переваг порівняно з передачею прав користування цими активами місцевим фірмам?

Зацікавленість фірми створити міжнародне виробництво пов’язана з наявністю *переваг інтерналізації*, тобто внутрішнього (внутрікорпоративного) погодженого використання нематеріальних особливих активів і сукупних додаткових невидимих активів. Переваги інтерналізації виникають, як уже зазначалося, внаслідок

здатності горизонтально чи вертикально інтегрованих виробничо-інвестиційних комплексів ТНК мати додаткові вигоди (тобто більш високі доходи) від координованого використання особливих чи сукупних додаткових активів. *Переваги інтерналізації* — це транснаціональні вигоди, що випливають із загального керівництва мережею цих активів, розміщених у різних країнах.

Ринок транзакцій характеризується недосконалістю. Причини такої недосконалості різні: ризик і невизначеність при трансграничних операціях, відсутній вплив екзогенних факторів на безпосередніх учасників угод, неможливість домогтися економії на масштабах без прямої координації взаємопов'язаної діяльності. В цілому можна виділити два типи недоліків (недосконалості) ринку:

1. *Структурні недоліки* (антиконкурентна політика суб'єктів/учасників).

2. *Внутрішньо притаманні недоліки* (невизначеність попиту і пропозиції на товари і послуги, непослідовність і нераціональна поведінка суб'єктів і т. ін.).

Особливо великі потенційні втрати внаслідок недосконалості ринку можуть виникати при передачі незалежним фірмам технології, ноу-хау, секретів і досвіду управління. Тут необхідні додаткові (і часом суттєві) витрати на переговори, правовий захист, створення механізмів, покликаних запобігати дифузії знань, контролювати якість продукції (наприклад, при наданні права користуватися фабричним знаком) і т. ін.

Виникає і багато інших проблем. Наприклад, продавець технології повинен переконати покупця в тому, що запропонована ним ціна правомірна, водночас він не може розкрити всіх секретів технології, бо боїться втратити їх до моменту продажу. У зв'язку з цим фірми віддають перевагу внутрішнім, а не зовнішнім, чисто ринковим каналам використання переваг власності. Вони вибирають прямі іноземні інвестиції, а не ліцензійні (або інші) угоди з місцевими компаніями, оскільки намагаються знизити транзакційні витрати, ризик, подолати невизначеність ринку, захистити свої особливі нематеріальні активи. Інтерналізуючи ринок (тобто координуючи використання таких активів з іншою виробничою діяльністю), фірми закріплюють свої ринкові позиції і таким чином перетворюються на ТНК або збільшують ступінь транснаціональності.

Інтерналізація, таким чином, виступає як засіб подолання недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) за допомогою створення “внутрішніх ринків”.

Ступінь інтерналізації операцій ТНК залежить від можливості забезпечити економію від масштабів виробничої і збутової діяльності та економію від координації, зумовлену єдиним керівництвом кількома аспектами діяльності.

Розвиток інтерналізації інколи обумовлюється особливостями конкурентної боротьби, фінансовими та технічними факторами.

Переваги інтерналізації

уникнення витрат на пошук партнерів і переговори;
 уникнення витрат на захист прав власності;
 подолання невпевненості покупця щодо суті й вартості технології, що передається;
 необхідність для продавця захистити якість проміжних і кінцевих продуктів;
 можливість компенсувати витрати у випадку відсутності в майбутньому ринків збуту;
 можливість уникнути державного втручання (квоти, тарифи, ціновий контроль, податки і т. ін.);
 можливість контролювати постачання й умови продажу (включаючи технологію);
 можливість використовувати практику перехресного субсидування, операції "лідз енд легз", трансферне ціноутворення.

Створення внутріфірмових ринків обмежує можливості конкурентів придбати проміжні продукти фірми. Конкуренти вимушені організувати самостійно весь ланцюг створення вартості, що пов'язано із значними витратами. Щодо фінансових мотивів, то внутріфірмові ціни можуть використовуватися для мінімізації загальнокорпоративних податкових платежів. Вплив технічних факторів пов'язаний із полегшенням, внаслідок внутрікорпоративного постачання, контролю якості за напівфабрикатами та компонентами.

Переваги власності й інтерналізації впливають одна на одну. Нехай фірма країни А, яка має сильні конкурентні переваги в галузі Х, використовує свій інноваційний потенціал, щоб проникнути в галузь У, технологічно пов'язану з галуззю Х. Такі зусилля в НДДКР планується здійснити в рамках зарубіжного дочірнього підприємства в країні Б. Заснована тут дочірня фірма пов'язана з потенціалом НДДКР батьківської компанії в країні А. Здатність фірми заснувати виробництво в країні Б і здійснювати тут нову дослідницьку програму є наслідком первинних переваг власності (які складаються з наявної технології й інноваційної сили фірми в галузі Х). Але потім, координуючи НДДКР, фірма одержує переваги інтерналізації. Це розширює її первинні переваги власності, збільшує здатність ініціювати нововведення одночасно в галузях Х і У.

Отже, наявність переваг інтерналізації пояснює те, чому фірма не продає чи не здає в оренду свої активи, що базуються на людському капіталі, знаннях, а, прагнучи звести до мінімуму транзакційні витрати, внаслідок побічних ефектів (externalities) ринкового механізму обмежує їх поширення і функціонування мережею своїх виробничих філіалів, створених унаслідок прямих інвестицій. Можливі також інші форми (спільні підприємства, контрактні форми інвестицій) з тривалими транзакційними відносинами, де асиметрія ринкової сили ТНК дає їй змогу контролювати і координувати процес використання невидимих активів.

ПЕРЕВАГИ РОЗМІЩЕННЯ

Райони, в яких буде здійснюватися діяльність ТНК, своєю чергою, визначаються *перевагами розміщення*. Ці переваги з'являються внаслідок таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій у країні, що приймає, визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність країни, рівень конкуренції, торговельна політика, ступінь розвитку інфраструктури. Тарифи і кількісні обмеження, введені країною, що приймає, на імпорту, можуть робити його не вигідним. За цих умов місцеве виробництво за допомогою філіалів ТНК є єдиним способом утримати контроль над ринком країни, що приймає. Подамо узагальнено найважливіші переваги розміщення:

Переваги розміщення

розподіл наявних природних і відновлюваних ресурсів;
 обсяг і динаміка ринку;
 ціни, якість і продуктивність факторів виробництва;
 витрати міжнародного транспорту і зв'язку;
 інвестиційні стимули і перешкоди;
 штучні бар'єри для торгівлі;
 наявність інфраструктури (комерційної, юридичної, транспортної, телекомунікаційної);
 психологічні (національно-культурні) відмінності;
 економічна система і політика уряду;
 регулювання ринків і/або втручання у ринки з боку уряду.

Однією з найважливіших переваг розміщення, як показують численні емпіричні дослідження, є розмір ринку країни, що приймає. Для інвестицій ТНК, орієнтованих на внутрішній ринок, цей фактор відіграє пріоритетну роль незалежно від того, проводить чи ні країна, що приймає, протекціоністську політику. Хоча протекціонізм стимулює організацію місцевого виробництва навіть на невеликих ринках (іноді і в економічно неефективних масштабах), великі ринки привабливі для ТНК навіть в умовах вільної дії ринкових сил. Експортно зорієнтовані філіали в цьому випадку також виграють, бо при змінах світової кон'юнктури можуть продавати частину своєї продукції на місцевому ринку.

Забезпеченість факторами виробництва також значною мірою впливає на вибір району інвестицій. Вона охоплює ряд моментів: наявність природних ресурсів (особливо важливо для "сировинних" ТНК), вартість некваліфікованої робочої сили, можливість найму кваліфікованих спеціалістів за відносно низьких витрат, ефективність діяльності місцевих постачальників товарів і послуг,

якість допоміжної технологічної інфраструктури. Економічна політика країни, що приймає, стимули і пільги для ТНК, ступінь ризику іноземних інвестицій також багато в чому визначають привабливість діяльності в кожному районі.

Отже, наявність трьох видів переваг — власності, інтерналізації і розміщення — визначає закономірності створення виробничих комплексів ТНК¹.

Еклектична парадигма не заперечує того, що ТНК, використовуючи ці переваги, можуть володіти великою “ринковою владою” і створювати ефективні бар’єри для входження інших фірм. Але на відміну від попередніх концепцій монополістичних переваг вона робить основний акцент на тому, що тенденція зростання конкуренції між ТНК переважає над тенденцією “змови” між ними. Цей висновок має важливе значення для аналізу нових явищ у діяльності сучасних ТНК, еволюції їх організаційної структури і форм операцій.

Слід зауважити, що еклектична парадигма не дає вичерпних відповідей на всі питання, пов’язані з виникненням ТНК і особливостями їхньої сучасної діяльності. Наприклад, вимагають уточнення і критичного аналізу положення про еволюцію переваг власності у зв’язку з новим етапом технологічної революції, про співвідношення інтерналізованих і екстерналізованих форм операцій та причини використання останніх, незважаючи на зростання транзакційних витрат.

Тому в подальших дослідженнях положення цієї теорії ТНК були доповнені і проаналізовані з урахуванням сучасних особливостей процесу транснаціоналізації. Це стосується зокрема еволюції стратегії ТНК і зміни їх управлінських та організаційних моделей, формування стратегічних альянсів, а також їх впливу на переваги власності й інтерналізації та конкурентну політику ТНК. Подолання традиційних підходів еклектичної парадигми щодо переваг розміщення стало необхідним і в ході аналізу формування кластерних інвестиційних зв’язків транснаціональних фірм США, Японії, ЄС.

Динамічність феномена ТНК та народження нових тенденцій їх діяльності потребує наукового узагальнення цих процесів і подальшого розвитку теоретичної бази дослідження ТНК, критичної переоцінки положень теорії, що не витримують перевірки практикою. Поява еклектичної парадигми стала логічним етапом еволюції теорії ТНК і відбулася на ґрунті наявних теорій фірми. Так само еволюція самої еклектичної парадигми і збагачення її новими положеннями та концептуальними підходами є закономірним процесом, пов’язаним з інтенсивним посиленням міри транснаціоналізації світової економіки на сучасному етапі.

¹ Перші літери англійських назв цих трьох переваг (Ownership, Location, Internalization) утворили ще одну назву теорії Даннінга — парадигма OLI.

КОНЦЕПЦІЯ ШЛЯХІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У 90-ті роки ХХ ст. на основі еклектичної теорії були продовжені спроби аналізу закономірностей вивозу прямих інвестицій та міжнародного виробництва ТНК. Так, Джон Даннінг та Райнеш Нарула у своїй концепції шляхів (циклу) інвестиційного розвитку роблять спробу проаналізувати чинники, які дають країні змогу час від часу виступати експортером або імпортером капіталу. Цю концепцію в економічній літературі ще називають *“еволюційною моделлю прямих інвестицій”*.

Концепція шляхів інвестиційного розвитку припускає, що у своєму розвитку країни проходять п'ять стадій і можуть бути класифіковані відповідно до їх схильності бути експортерами і/або імпортерами інвестицій.

На *першій стадії* переваги розміщення країни є недостатніми, щоб залучити значні обсяги іноземних інвестицій, за винятком тих, що пов'язані з освоєнням природних ресурсів. Це свідчить про неадекватність розвитку внутрішнього ринку — наявність невеликого попиту через низький рівень доходів, відсутність відповідної інфраструктури, низький рівень освіти та кваліфікації робочої сили.

Ця стадія характеризується намаганням держави поліпшити переваги розміщення країни. Це може відбуватися різними шляхами. По-перше, держава намагається усунути недоліки в розвитку ринку шляхом поліпшення інфраструктури та підвищення кваліфікації працівників. По-друге, держава через різноманітні заходи економічної та соціальної політики намагається змінити структуру ринку (наприклад, шляхом субсидування експорту, протекціонізму щодо імпорту). По-третє, держава намагається стимулювати приплив іноземного капіталу через надання іноземним інвесторам спеціальних податкових, митних пільг.

Технологічні інновації місцевих компаній на першій стадії досить незначні. В результаті майже не створюються нові активи, а ті, що створюються, в основному пов'язані з працеінтенсивним виробництвом або з первинними галузями (сільське господарство, добувна промисловість) та стимулюються урядом за допомогою протекціоністських заходів. Місцеві фірми на цій стадії через відсутність переваг власності не можуть інвестувати за кордон. Своєю чергою приплив іноземних інвестицій у країну теж обмежений за обсягом. Замість цього іноземні компанії будуть схильні до експорту та імпорту або співпрацюватимуть із місцевими компаніями на основі контрактних операцій.

На *другій стадії* надходження прямих іноземних інвестицій в країну починає зростати, тоді як обсяги вивозу капіталу місцевих компаній за кордон залишаються незначними. Внутрішній ринок країни збільшується як у розмірах, так і в купівельній спроможності, тим самим роблячи деякі галузі привабливими для іноземних компаній. Хоча на початковому етапі цієї стадії, як вважають

Дж. Даннінг та Р. Нарула, основною формою присутності іноземних компаній ще є торговельні операції, згодом дедалі більше транснаціональних компаній організовуватимуть у країні виробничі підрозділи. Приплив іноземних інвестицій на цій стадії буде в основному пов'язаний з використанням місцевих природних ресурсів, дешевої робочої сили, створенням вертикальної інтеграції та зосереджуватиметься в працеінтенсивних та низькотехнологічних галузях. Обсяги інвестицій будуть також залежати від рівня розвитку інфраструктури.

Поступово переваги власності місцевих компаній починають зростати. Це пов'язано з їх технологічною та інноваційною діяльністю, розвитком суміжних галузей, а також втручанням держави, яка сприяє нагромадженню технології та знань. Місцеві фірми зосередять свої зусилля на виробництві продукції, що потребує напівкваліфікованої робочої сили та невисокого рівня технологій. Вони також почнуть здійснювати вивіз прямих інвестицій за кордон. Такі інвестиції передусім орієнтуватимуться на пошук нових ринків збуту продукції і тому спрямовуватимуться в країни з нижчим рівнем розвитку та, відповідно, меншими витратами на робочу силу. Але частина інвестицій буде здійснюватися з метою отримання стратегічно важливих активів. Для цього капітал буде вивозитися в розвинуті країни з ринковою економікою. За переконанням Даннінга та Нарули, протягом цієї стадії інвестиційного розвитку рівень *чистих прямих інвестицій* (різниця між експортом та імпортом прямих інвестицій) країни збільшиться, а темпи зростання експорту та імпорту прямих інвестицій наблизяться.

Для *третьої стадії* характерне поступове зменшення обсягів припливу іноземних інвестицій у традиційних галузях та подальше збільшення вивозу капіталу з країни. Через зростання заробітної плати конкурентні переваги міжнародних корпорацій у працеінтенсивних галузях погіршаться. Тому їх підприємства, що виробляють стандартні товари, будуть переміщуватися в країни, де існують більші переваги розміщення для працемістких галузей. Переваги власності іноземних компаній також зазнають змін у результаті загострення конкуренції з боку місцевих компаній.

На третій стадії інвестиційного розвитку первинні переваги розміщення країни у виробництві ресурсоінтенсивної продукції практично зникнуть. Але разом з тим будуть збільшуватися нові переваги розміщення, такі як зростання ринку, поліпшення рівня технологічного оснащення країни, її інфраструктури, що приведе до підвищення ефективності від використання економії на масштабах. У результаті цього стратегія міжнародних компаній зміниться: з імпортозаміщувальних типів філіалів — на підприємства, що орієнтуються на збільшення ефективності виробництва. В галузях, де місцеві компанії мають порівняльні переваги, одним із мотивів іноземних інвестицій також буде придбання стратегічних активів місцевих компаній.

Переваги власності місцевих фірм також зміняться. На цій стадії інвестиційного розвитку країни вони ґрунтуються на володінні активами, які схожі з тими, що мають фірми в розвинутих країнах в усіх, за винятком високотехнологічних, галузях. Тому буде спостерігатись подальше збільшення вивозу прямих інвестицій місцевими фірмами за кордон. Вони будуть спрямовуватись в країни, що перебувають на всіх трьох стадіях, з метою виходу на нові ринки збуту, збільшення експортного потенціалу, а також придбання стратегічних активів.

Країни досягають *четвертої стадії* циклу інвестиційного розвитку на етапі, коли обсяги та темпи вивозу прямих інвестицій за кордон перевищать або зрівняються з обсягами та темпами припливу в країну іноземних інвестицій. На цій стадії внутрішні фірми можуть не тільки ефективно конкурувати з іноземними компаніями в місцевих секторах, але також виходити на міжнародні ринки. Особливого значення тут будуть набувати переваги інтерналізації, що пов'язані зі зменшенням транзакційних витрат внаслідок транснаціонального характеру діяльності фірми.

Переваги розміщення країни майже повністю базуватимуться на створених факторах виробництва. Обсяги експорту прямих інвестицій далі зростатимуть, оскільки місцеві фірми будуть намагатись зберегти свої конкурентні переваги шляхом перенесення діяльності, що стає менш конкурентоспроможною, до офшорних зон країн, що перебувають на нижчій стадії розвитку. Вони будуть більше схильні до розміщення виробництва за кордоном, ніж до експорту, щоб скористатись перевагами власності та інтерналізації.

Роль уряду, вірогідно, також зміниться на четвертій стадії. Хоча він і далі виконуватиме свої регулятивні та контрольні функції, наприклад, щодо зменшення недосконалості ринку та підтримки конкуренції, більша увага буде приділятися структурній перебудові економіки шляхом сприяння технологічному накопиченню в нових галузях. На зміну прямому втручання уряду прийдуть побічні заходи, спрямовані на підвищення ефективності використання місцевих ресурсів та усунення ринкової недосконалості.

На *п'ятій стадії*, яка характерна для найбільш розвинутих країн, спостерігаються, як зазначають Даннінг та Нарула, дві характерні риси. По-перше, міжнародні корпорації домінують у зовнішньоекономічних транзакціях країни. По-друге, в міру того, як країни будуть збільшувати свої конкурентні переваги, пов'язані зі створенням та ефективним використанням технологічних і людських активів, їх позиція на міжнародному ринку прямих інвестицій стане більш збалансованою. Обсяги припливу та відпливу капіталу ТНК відносно вирівнюються. В певні проміжки часу рівновага між обсягами надходження інвестицій у країну та вивозом капіталу за кордон може порушуватись, але в кінцевому підсумку вона приблизно зберігається.

Ця рівновага не є постійною, оскільки відносні конкурентні переваги країни змінюються. Саме ці зміни у відносних конкурентних перевагах приводять до того, що кількість країн, що перебувають на цій стадії, не є сталою величиною.

П'ята стадія характеризується також поступовим переплетенням структур виробництва між країнами та змінами в характері міжнародних транзакцій. Ступінь "міжнародності" операцій ТНК значно підвищиться. Глобальний розмах їх діяльності буде спрямований на підвищення ефективності від інвестицій, при цьому особлива увага приділятиметься транскордонним альянсам, злиттям та поглинанням.

У змальованій Дж. Даннінгом та Р. Нарулою картині досить спрощено і схематично уніфікуються моделі зростання прямих інвестицій у країнах, що перебувають на різних рівнях індустріалізації. Разом з тим ця концепція досить корисна для розуміння еволюції ключових детермінантів, що пояснюють, згідно з еkleктичною парадигмою, причини виникнення міжнародного виробництва.

КОНЦЕПЦІЯ "ЗНАННЯ — КАПІТАЛ"

У контексті поглиблення та розвитку ідей еkleктичної теорії деякі дослідники (Дж. Маркузен, В. Ізіер, Е. Гелпмен, І. Горстман) запропонували у 80—90-ті роки ХХ ст. цілу низку підходів, що їх можна об'єднати в концепцію "знання — капітал". Ці автори пояснюють усі ключові категорії парадигми Даннінга з позиції оцінки знань як капіталу.

Оскільки факти свідчать, що міжнародні корпорації концентрують переважну частку науково-технічних, інженерних, маркетингових працівників, здійснюють постійне оновлення продукції та розширення її номенклатури, саме ці риси, як вважають прихильники цієї концепції, мають бути ключовою характеристикою ТНК. Міжнародні корпорації, як підкреслює, наприклад, Дж. Маркузен, — це фірми, які особливо інтенсивно використовують капітал-знання. Капітал-знання охоплює людський капітал, патенти, креслення, процедури, інші види знань, а також маркетингові активи, такі як торговельні марки, репутація, фабричні знаки.

◆ *Переваги власності*

Відповідь на питання, чому саме капітал-знання, а не фізичний капітал, є основою переваг власності та головною відмінною міжнародних корпорацій, ґрунтується на трьох важливих рисах знань як капіталу.

По-перше, послуги знань як капіталу можна легко транспортувати до зарубіжних виробничих підприємств. Принаймні такі

трансфери роботи відносно легше, ніж переводити фізичний капітал. Інженери, дослідники та менеджери можуть відвідувати багато зарубіжних філіалів (хоча тривалі закордонні відрядження теж ведуть до значних витрат). Розвиток телекомунікацій також дає змогу спеціалістам міжнародної фірми відносно дешево спілкуватися з персоналом зарубіжних підрозділів. Володіння капіталом-знанням важливе для фірми, що здійснює як горизонтальні, так і вертикальні прямі інвестиції.

По-друге, активи, що основані на знаннях, характеризуються високою питомою вагою висококваліфікованої праці у виробництві. Це створює мотив для географічного розподілу виробництва та створення вертикальних міжнародних корпорацій. Така діяльність материнської компанії або штаб-квартири ТНК, як наукові розробки або глобальне управління, вимагає інтенсивного використання висококваліфікованої праці. Тому вона зосереджується в країнах, де достатньо кваліфікованих відносно дешевих кадрів. Міжнародне виробництво, своєю чергою, може бути розташоване в країнах, де таких кадрів менше або є великі ринки збуту.

По-третє, створити капітал-знання (наприклад, технічні креслення, хімічні формули або репутацію компанії) часто буває дуже дорого. Але коли він уже створений, такий капітал може бути відносно дешево спрямований до іноземних філіалів без зменшення вартості або продуктивності таких самих активів, що продовжують використовуватися материнською компанією. Технічні проекти, креслення можуть використовуватися в багатьох підрозділах фірми одночасно. Ця властивість капіталу-знань, що не притаманна фізичному капіталу, особливо важлива для горизонтальних прямих інвестицій. На основі цих специфічних властивостей капіталу-знання міжнародні компанії експортують висококваліфіковані послуги — управлінський досвід, інженерний сервіс, фінансові послуги та торговельні марки.

◆ *Переваги розміщення*

Модель “знання-капітал” передбачає, що ці переваги різняться для горизонтальних та вертикальних прямих інвестицій. “Горизонтальні” міжнародні корпорації виробляють однакові товари та послуги в кожному із своїх зарубіжних підрозділів. Якщо враховувати наявність економії на масштабах на рівні таких виробничих одиниць, є два головні джерела переваг розміщення на будь-якому ринку.

Перше джерело — існування високих торговельних витрат операцій на цьому ринку порівняно з ринком країни базування ТНК, що пов’язано з транспортними витратами, тарифами, квотами та ін. Якщо б такі додаткові торговельні витрати дорівнювали нулю, виробництво концентрувалося б лише в одному місці.

Інші місця обслуговувалися б через експорт. Таким чином, додаткові торговельні витрати певною мірою є необхідною умовою існування горизонтальних фірм.

Другим джерелом переваг розміщення, що так само впливає із заводської економії на масштабах, є великий ринок країни, що приймає. Якщо країна має малий ринок, для ТНК не вигідно розташовувати в ній місцеві виробничі потужності. Такий ринок з меншими витратами можна обслуговувати через експорт.

Джерела переваг розміщення для “вертикальних” міжнародних корпорацій є іншими. Нехай, наприклад, така ТНК експортує послуги її капіталу-знання, а також інших проміжних товарів та напівфабрикатів для закордонного філіалу, де здійснюється кінцева стадія виробництва, а потім готовий виріб постачається назад у країну базування корпорації. Стимулом для цього типу прямих інвестицій є низькі торговельні витрати. Цей тип фрагментації виробництва виникає, коли стадії виробництва мають різну інтенсивність використання факторів виробництва, а країни мають різний потенціал цих факторів. Так, наукомісткі стадії будуть розташовуватися в країнах з наявністю висококваліфікованого персоналу, а працевісткі складальні підприємства — в країнах з дешевою і менш кваліфікованою робочою силою. Розподіл міжнародного виробництва ТНК буде використовувати вигоди різниці в цінах факторів виробництва між країнами.

◆ *Переваги інтерналізації*

З точки зору концепції “знання—капітал” цей вид переваг часто також виникає на базі нагромаджених фірмою знань. Ті властивості капіталу-знання, що зумовлюють можливість швидкого та легкого переведу його до закордонних підприємств, так само зумовлюють і можливість його зникнення або руйнування. Тому фірми вимушені обмежувати рух знань внутрікорпоративними каналами.

ВИСНОВКИ

Новим етапом у дослідженні проблем ТНК стала еkleктична теорія Джона Даннінга. Вона об'єднує окремі елементи зовсім різних теоретичних підходів, які найбільше відповідають поясненню різноманітних видів виробництва ТНК.

Еkleктична теорія при розгляді ТНК акцентує увагу на трьох ключових категоріях — перевагах власності, перевагах інтерналізації та перевагах розміщення. Для того щоб національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна передусім мати переваги власності (“конкурентні переваги”) порівняно з іншими фірмами. Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи, значною мірою зумовлюють конкурентні переваги ТНК. Вони можуть визначатися двома факторами: власністю на вже створені унікальні чи особливі активи (наприклад, пере-

дова технологія); власністю на сукупні (загальні) додаткові невидимі активи (наприклад, здатність до творчих рішень, до створення нової технології).

Переваги інтерналізації пов'язані з подоланням недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) за допомогою створення “внутрішніх ринків”. Наявність переваг інтерналізації пояснює те, чому фірма не продає чи не здає в оренду свої активи, що базуються на людському капіталі, знаннях, а, прагнучи звести до мінімуму транзакційні витрати, обмежує їх поширення і функціонування мережею своїх виробничих філіалів.

Райони, в яких вестиметься діяльність ТНК, визначаються перевагами розміщення. Ці переваги з'являються внаслідок таких факторів, як розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва і міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність країни, рівень конкуренції, торговельна політика, ступінь розвитку інфраструктури.

В 90-ті роки ХХ ст. на основі еклектичної теорії були продовжені спроби аналізу закономірностей вивозу прямих інвестицій та ТНК. У концепції шляхів (циклу) інвестиційного розвитку аналізуються чинники, які дають країні змогу час від часу виступати експортером або імпортером капіталу. Деякі дослідники запропонували цілу низку інших підходів, що їх можна об'єднати в концепцію “знання—капітал”. Ці автори пояснюють усі ключові категорії парадигми Даннінга з позиції оцінки знань як капіталу.

Основні терміни і поняття

*Парадигма OLI
Еклектична парадигма
Переваги власності*

*Особливі фірмові активи
Переваги інтерналізації
Переваги розміщення*

Контрольні запитання та завдання

1. Проаналізуйте теоретичні витoki еклектичної парадигми.
2. Дайте характеристику переваг власності.
3. В чому полягає недосконалість ринку транзакцій?
4. Чому ТНК інтерналізує використання своїх специфічних переваг?
5. Чи існує взаємний вплив переваг власності та переваг інтерналізації?
6. Які переваги розміщення найбільше впливають на інвестиційну політику ТНК?
7. У чому полягає сутність концепції шляхів (циклу) інвестиційного розвитку?
8. Які фактори впливають на перетворення країни—імпортера ПІІ на країну—експортера прямих інвестицій?
9. Як розвиваються ключові категорії еклектичної парадигми в концепції “знання—капітал”?

ЛІТЕРАТУРА

- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 1.
- Dunning J. H.* The Explaining International Production. London, 1988.
- Dunning J. H.* Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham, 1993.
- Dunning J. H.* The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity // *International Business Review*. 2000. № 9. P. 163—190.
- Dunning J., Narula R.* The investment path revisited: some emerging issues // *Foreign Direct Investment and Government: Catalyst for Economic Restructuring* / J. Dunning, R. Narula, eds. London; New York, 1996. P. 1—41.
- Ethier W., Marcusen J. R.* Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade // *Journal of International Economics*. 1996. Vol. 41. P. 1—28.
- Marcusen J. R.* Trade versus Investment Liberalization // NBER Working Paper. 1997. № 6231. October.

- Сутність глобалізації
- Регіоналізація та “природні економічні території”
- Глобальні “виклики” світової економіки
- Глобалізація світових фінансів
- Технологічні інновації і трансформація світової економіки
- Інформаційні технології та нові вимоги організації виробництва
- Координація політики країн у глобальному економічному середовищі
- Нові детермінанти розміщення міжнародного виробництва

СУТНІСТЬ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобальна трансформація різних сторін життя людського суспільства є найважливішою рисою світового розвитку. Світове співтовариство дедалі виразніше постає як *функціонально взаємопов'язана цілісна система*, що переживає один із найбільш глибоких у своїй історії періодів трансформації.

Із зникненням біполярної структури геополітичного простору складається нова система координат багатополюсного світу, в якій відсутні антагонізм і конфронтаційність відносин. Поступово формуються нові підходи до світового розвитку як процесу, де “імпульси зростання” передаються не в межах вертикально-ієрархічних структур, а виходять із багатьох полюсів, пов'язаних складною системою горизонтально-рівноправних відносин з країнами, що їх оточують, та між собою. Складаються нові спільні цінності (права людини, екологічна безпека, економічна стабільність і т. ін.) і інтереси, на основі яких формуються глобальні цілі діяльності світового співтовариства.

Нова ситуація у світі, що склалася наприкінці ХХ ст., відкриває перед народами широкі перспективи для співпраці й залучення до користування досягненнями світової цивілізації. Разом з тим глобальна трансформація світової економіки ставить перед країнами і нові складні проблеми адаптації до динамічного процесу соціально-економічної модернізації.

Глобалізація світової економіки, глибокі структурні зрушення, що відбуваються в ній під впливом технологічних інновацій і значно посиленої діяльності транснаціональних корпорацій, потребують від усіх країн не тільки граничної мобілізації всіх своїх ресурсів і можливостей, а й максимального використання переваг міжнародного поділу праці, відмови від автаркічного розвитку, інтеграції у світове господарство.

Деякі країни інтегруються у глобальну економіку швидше, ніж інші. Такі країни досягли істотних успіхів у прискоренні темпів економічного зростання та зменшення бідності. Як зазначається в щорічному звіті Міжнародного валютного фонду за 2000 р., “глобалізація, в її економічному контексті, означає зростання

інтеграції економік країн світу, особливо по лінії торгівлі та фінансових потоків. Це поняття також охоплює рух людей (робочої сили) та знань (технології) через національні кордони”¹.

Глобальні ринки відкривають нові можливості для зростання ефективності бізнесу. Вони відкривають доступ до величезних ресурсів капіталу, технології, дешевшого імпорту та більших експортних ринків. Але глобалізація не гарантує розподілу вигід від зростання ефективності бізнесу порівну між усіма. Це пояснює різні підходи до оцінки цього явища. Один з поглядів на глобалізацію розглядає її як ключовий феномен майбутнього світового розвитку. Інший погляд на це явище характеризується негативним ставленням до глобалізації і звинуваченням її в зростанні нерівності всередині країн та між ними, загрозі зайнятості та життєвим стандартам. Низка фінансових криз у 90-х роках ХХ ст. (Мексика, Таїланд, Індонезія, Росія, Бразилія) дали підставу деяким дослідникам стверджувати, що ці фінансові потрясіння були прямим і неминучим результатом глобалізації. Справді, фінансові кризи в цих країнах, мабуть, не сталися б, коли б вони були ізольовані від глобальних ринків капіталу. Разом з тим очевидно й те, що більшість цих країн ніколи не досягли б відчутних темпів зростання, якщо б не мали припливу фінансових потоків з цих глобальних ринків.

Взаємозалежність країн стає однією з найістотніших рис процесу глобалізації світової економіки. За умов глибокої трансформації світового господарства під впливом НТР з'являються нові форми і напрями взаємозв'язків між державами. Така взаємозалежність дедалі більшою мірою зумовлює координацію діяльності світового співтовариства у вирішенні не тільки гострих політичних, екологічних або економічних проблем, а й інших проблем, пов'язаних з глобальним характером загальних людських цінностей і прав людини.

Глобалізація світової економіки, прискорювана зростанням конкуренції, впливом технологічних інновацій, лібералізацією економічної політики та іншими факторами, веде до відносного зменшення значення національних держав як основної ланки економічної діяльності.

В ситуації динамічної транснаціоналізації, виникнення глобальних фірм і глобальних за своїм характером галузей створюються нові умови, за яких формування багатогалузевих господарських комплексів навіть у найбільших країнах з самого початку повинно орієнтуватися на участь у МПП. Змінюючи характер економічного зростання і напрями розвитку порівняльних переваг, глобалізація веде до того, що кордони, які визначають сферу розвитку окремої галузі, вже проходять не в межах окремих країн, а дедалі частіше об'єднують різні країни.

Конкурентоспроможність економіки країни, таким чином, все більше визначається ступенем її залучення до глобально функціо-

¹ IMF. Annual Report 2000. New York, 2000. P. 36.

нуючих комплексів, які формуються значною мірою на основі внутріфінансового поділу праці ТНК та їх активних транскордонних операцій. Перехід транснаціональних корпорацій до створення єдиних систем інтегрованого виробництва означає тим самим посилення взаємозалежності країн, появу її нових форм і напрямів.

РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ТА "ПРИРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ТЕРИТОРІЇ"

Зароджуючись на основі інтегрованих мереж ТНК, взаємозалежність характеризує не тільки процес глобалізації взаємозв'язків, але і їх *регіоналізацію* (хоч остання визначається, безумовно, не тільки діяльністю ТНК).

Деякі дослідники розглядають регіоналізацію як ефективну альтернативу глобально функціонуючій світовій економіці. Проте в більшості фундаментальних досліджень останніх років підкреслюється, що регіоналізація є наслідком загальної тенденції глобалізації або відображенням певного етапу її розгортання.

Створення зони вільної торгівлі в Північній Америці (НАФТА), якісно новий етап інтеграційного процесу в Західній Європі, бурхливий розвиток регіонального співробітництва в Південно-Східній Азії і АТР та інші прояви регіоналізації, що швидко посилюється в останні роки, визначають також нові умови зростання економіки дедалі більшої кількості країн. Вони активно залучаються до процесу формування відносин взаємозалежності з головними полюсами економічної динаміки, або, як їх останнім часом часто називають в економічній літературі, "тріадою" (США, Японією, Європейським Союзом), а також між собою.

Тенденція посилення регіоналізації прямих інвестицій та розміщення економічної діяльності зумовлена певною мірою змінами в організації сучасного виробництва. Нові методи виробництва та управління, наприклад гнучке виробництво, стимулюють регіоналізацію. Вони потребують висококваліфікованої та мотивованої робочої сили, що може бути використана з більшою віддачею та меншим ризиком скоріше на регіональному, ніж на глобальному рівні. Потреба переміщення економічної діяльності в країни з низькою оплатою праці за останні десятиріччя відносно зменшилася, оскільки питома вага некваліфікованої праці у виробництві суттєво знизилася з 70-х років минулого століття.

Інколи регіоналізація відбиває необхідність для компаній посилити регіональну концентрацію виробництва, щоб досягти ефекту економії масштабів. Ще одним фактором цього є сприйняття регіоналізації діяльності як засобу наближення компанії до головних споживачів її продукції. Цей мотив, наприклад, відіграє значну роль в умовах зростання регіональних ринків у Північній Америці та Західній Європі. Спільність культурних, мовних умов,

психології та етики ведення бізнесу також частково пояснюють тенденцію регіоналізації.

Одним із виявів зростання інтернаціоналізації господарського життя та посилення регіоналізації стало поступове створення все більш сильних і стійких зв'язків головних центрів сили світової економіки і окремих груп країн, що тяжіють до них, у межах так званих *інвестиційних кластерів*. *Кластеризація* (групування) країн характеризує їх диференціацію залежно від переважної орієнтації на тих чи інших членів “тріади” стосовно припливу прямих інвестицій, технології і, певною мірою, потоків торгівлі. Вона, як правило, вписується в процес регіоналізації відносин взаємозалежності, хоч іноді й виходить за його межі, припускаючи формування міжрегіональних взаємозв'язків. Так, США стають центром кластера, що об'єднує не тільки більшість латиноамериканських країн (які традиційно є важливим районом діяльності американських ТНК), а й деякі держави Азії. Аналогічна картина характерна і для іншого члена “тріади” — Європейського Союзу, пріоритетний характер кластерних зв'язків з яким притаманний не тільки африканським державам, а й деяким азійським та латиноамериканським.

Створення транснаціональними фірмами базових регіональних мереж як у межах інвестиційних кластерів окремих членів “тріади”, так і поза ними, стає ще одним важливим фактором, що посилює регіональні економічні зв'язки та впливає на процес відтворення у країнах, його інтегрованість у світову економіку, що трансформується.

Наступною примітною тенденцією минулого десятиріччя, пов'язаною зі стрімким зростанням регіональної взаємозалежності, стала поява інтеграційних утворень, які дістали назву *“природних економічних територій”* (іноді їх називають також *“регіональні держави”*, *“трикутники зростання”*). Природні економічні території формуються часто врозріз політичним кордонам. Це відбувається як за державного сприяння, так і в результаті приватної ініціативи, а іноді внаслідок комбінації цих факторів.

Природні економічні території вже пов'язали ланки Сінгапур — архіпелаг Ріау (Індонезія) — штат Джохор (Малайзія), Гонконг — провінція Гуандун (КНР) — Тайвань, провінція Шандун (КНР) — Південна Корея та інші, викликавши небачений бум економічної активності всередині названих “інтеграційних одиниць”. Особливо активно цей процес відбувається в Азії, але в перспективі він, очевидно, торкнеться й інших країн.

Усередині “регіональних держав” відбувається інтенсивний рух капіталів, товарів, а іноді й робочої сили. Ці економічні одиниці перетворюються в райони найбільш активних у світі виробничих операцій ТНК. Формування і зростання таких субрегіональних полюсів інтеграції стало ще одним виявом транснаціоналізації сучасної економіки, що робить умовними державні кордони і трансформує звичні економіко-географічні поняття.

Отже, глобальна трансформація світової економіки, яка відбувається під впливом транснаціоналізації, технологічної революції та інших факторів, веде до виникнення якісно нового ступеня взаємозалежності країн. Такі відносини зростаючої взаємозалежності відтворюються не тільки в планетарному масштабі, але і на регіональному і субрегіональному рівнях, формуючи у своєму переплетінні і єдності контури майбутнього світу.

ГЛОБАЛЬНІ “ВИКЛИКИ” СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Глобалізація світової економіки створює нове “навколишнє середовище” для економічного зростання країн, визначаючи нові орієнтири і цілі їх економічної політики. Динамічні зміни у світовому господарстві являють собою глобальні “виклики” багатьом країнам.

Одним із таких “викликів” світової економіки, що трансформується, є *глобалізація світових ринків*. Успішне завершення Уругвайського раунду багатосторонніх переговорів у рамках ГАТТ та подальші домовленості в рамках СОТ з питань лібералізації міжнародної торгівлі створюють нову ситуацію в цій сфері. Суттєвий прогрес у вирішенні таких питань, як торгівля послугами, проблеми інтелектуальної власності, торговельні аспекти, пов’язані із здійсненням інвестицій, означає не тільки подальшу глобалізацію найбільш динамічних сегментів світового ринку — ринків послуг і технології, а й уніфікацію інвестиційного клімату для ТНК, усунення бар’єрів для їх операцій, необхідність для більшості країн переглянути свої національні законодавства, погоджуючи їх із загальносвітовими нормами. Все це потребує подальшого “відкриття” економік і ставить перед країнами цілу низку нових складних проблем.

Глобалізація світової економіки пов’язана і з різким зростанням активності ТНК, які створюють регіональні й глобальні виробничі мережі. Тенденція формування в 90-ті роки транснаціональними фірмами *інтегрованих систем міжнародного виробництва* створює нові можливості для економічного зростання, а також ставить нові вимоги з точки зору переваг розміщення, що динамічно змінюються. В умовах нової стратегії “комплексної інтеграції”, яка визначає взаємозамінність окремих ланок ТНК та їх мобільність, країни-реципієнти змушені постійно “доводити” свої переваги розміщення з метою залучення інвестицій транснаціональних фірм, що виявляється зовсім непростою справою навіть для найбільш динамічних із них — нових індустріальних країн.

Зростаюча транснаціоналізація світової економіки ставить на порядок денний ще один глобальний “виклик” — реалізацію ініціативи з формування правил і процедур вільного руху іноземних

капіталовкладень — створення “ГАТТ для інвестицій”. Його завданням буде не тільки значне зниження наявних обмежень діяльності ТНК, а й усунення дедалі гостріше спалахуючих у новому світі глобального виробництва конфліктів між країнами (і навіть окремими їх частинами), що конкурують між собою за одержання зарубіжних інвестицій. Поширюється розуміння того, що заходи, зроблені ГАТТ—СОТ у сфері торгівлі, мають бути доповнені аналогічними кроками у сфері прямих інвестицій. В умовах тісного взаємозв'язку між прямими інвестиціями та міжнародною торгівлею лібералізація останньої буде неповною, якщо не супроводжуватиметься лібералізацією руху інвестицій.

Ще більші завдання перед країнами постають у світлі інформаційної революції і створення глобальних інформаційних систем, а також глобальних електронних мереж освіти, що формують новий вид організації освіти і НДДКР, так званий “глобальний електронний лекторський зал”. Оперативність передачі та обміну знаннями, інформацією є найважливішим фактором зростання економіки на сучасному етапі, який визначає уніфікацію освіти і підготовки робочої сили, орієнтацію цього процесу на найвищі світові стандарти.

Ще один із викликів породжується так званою *фінансовою глобалізацією*. Величезні фінансові ресурси ТНК і ТНБ, небачені раніше за рівнем інтенсивності транскордонні фінансові транзакції цих суб'єктів, поява нових механізмів та інструментів міжнародних фінансових операцій і формування глобального фінансового ринку, через який здійснюється перерозподіл колосальних фінансових ресурсів, — ці та інші ознаки фінансової глобалізації створюють нову ситуацію у світовій економіці.

Фінансова глобалізація, з одного боку, відкриває нові можливості для країн отримати потрібні їм ресурси грошей та капіталу, а для корпорацій отримати додаткові прибутки від ефективного інвестування вільних ресурсів. З іншого боку, ці процеси потенційно несуть у собі й можливість збільшення глобальної фінансової нестабільності, а отже, значних втрат для всіх суб'єктів, що оперують у глобальному фінансовому середовищі.

Яскравим виявом останнього стали події на світовому фондовому ринку після трагедії 11 вересня 2001 р. у Нью-Йорку. Внаслідок терористичного акту був паралізований головний фінансовий центр США. Вже через кілька годин після трагедії в США котирування на європейських фінансових ринках різко впали. Британський фондовий індекс FTSE—100 вже через 1,5 години після подій у Нью-Йорку знизився на 4,03%, а наприкінці торгів — на 5,07%. Німецький фондовий індекс DAX впав на 11,41%, а французький САС знизився до рекордного з 1999 р. рівня — на 7,39%. Терористичні акти буквально потрясли фінансові ринки Латинської Америки (фондовий індекс Мексики знизився на 5,6%, Аргентини — на 5,2%) та Азії. За перший тиждень торгів на фондовому ринку США (17—24 вересня 2001 р.) після

чотириденної перерви, викликаной терактами, індекс Dow Jones впав на 1369,7 пункта, або на 14,26%. Це стало одним із найбільших його падінь з часу Першої світової війни, коли визначилися основні принципи формування та розрахунку індексу (в 1933 р. під час Великої депресії за один тиждень індекс Dow Jones впав на 15,5%, а в 1944 р. після звістки про поразку американських військ від гітлерівської армії за один день він втратив 14,2%).

Глобальні ринки товарів і послуг, технології й капіталів, інформації й фінансів передбачають мобільність факторів виробництва, що забезпечується насамперед по каналах ТНК. А це свідчить про одну з істотних нових рис світового економічного простору, що трансформується, — *значне зростання питомої ваги економічної діяльності, потенційно дедалі вільнішої у своєму розміщенні і більш чутливої, ніж раніше (у просторовому аспекті), до змін цін і продуктивності факторів виробництва.*

Така мобільність дедалі більшої кількості галузей економіки також характеризує нові умови, в яких сьогодні відбувається економічне зростання країн. Відносно більша легкість організації ТНК виробництва в будь-якій точці світу відкриває для країн, що приймають, як уже зазначалося, не тільки додаткові можливості в прискоренні зростання, а й готує випробування для них, наприклад, у випадку “планових” дезінвестицій ТНК, які залишають ті чи інші країни у зв’язку із зникненням переваг розміщення.

ГЛОБАЛІЗАЦІЯ СВІТОВИХ ФІНАНСІВ

Процес глобалізації бізнесу та фінансів характеризується значним зростанням рівня інтернаціоналізації світової економіки, взаємним переплетінням та проникненням її складових частин, інтенсифікацією обміну товарами, капіталами, знаннями, людьми, що веде до універсалізації економічного життя.

Разом з тим слід зазначити, що *інтернаціоналізація господарського життя* стала одним із найважливіших факторів формування глобального фінансового середовища.

Інтенсифікація економічних зв’язків між країнами, національними компаніями та активізація міжнародного виробництва ТНК вимагала створення нового фінансового середовища. Це викликало, по-перше, зміни, якісні перетворення в міжнародних валютно-кредитних відносинах; по-друге, переплетіння та доповнення національних ринків позичкових капіталів; по-третє, інтеграцію та глобалізацію фондових ринків; по-четверте, величезні темпи зростання міжнародних банківських операцій, створення всесвітньої мережі філій транснаціональних банків.

Другим фактором, що зумовив глобалізацію світових фінансів, стало *повсюдне поширення досягнень інформаційної революції.*

Комп'ютеризація фінансової сфери, динамічний прогрес телекомунікацій привели до форсованого розвитку світової фінансової системи. Поширення новітніх технологій викликало справжню "банківську революцію". Воно дало змогу значно підвищити якість обробки фінансової інформації, забезпечити надзвичайну швидкість здійснення міжнародних операцій та переміщення ресурсів між окремими сегментами фінансового ринку. Технічні вдосконалення у сфері електронного зв'язку знизили вартість виконання міжнародних транзакцій. Електронні платежі витіснили чеки як головний засіб платежу.

Інформаційна революція на базі мікроелектроніки викликала перетворення широкого спектра банківських послуг, дала змогу ефективно впроваджувати новітні фінансові інструменти та забезпечити транснаціональний характер банківської діяльності. Це відкрило можливості до надзвичайного зростання обсягу міжнародних фінансових транзакцій, прискорило транскордонні потоки капіталу.

Третім фактором глобалізації сучасного фінансового середовища стала *лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків*. Тенденція до зменшення втручання держави у фінанси виявилася в останні десятиріччя в різних за рівнем розвитку групах країн. Це стосується промислово розвинутих країн з ринковою економікою (насамперед США, Японії, Великої Британії), країн, що розвиваються (наприклад, нових індустріальних країн Азії або латиноамериканських країн), країн з перехідною економікою (наприклад, країн Балтії або країн Східної Європи).

Фінансова конкуренція між країнами посилює тенденцію лібералізації. Цей процес охоплює, по-перше, дедалі більшу кількість країн, які переглядають свої режими системи міжнародних економічних відносин, відмовляються від протекціонізму та жорстких заходів регулювання світогосподарських зв'язків. По-друге, він поширюється на все нові та більш складні сфери економічних відносин (від товарних ринків до ринків послуг, капіталів, фондових ринків). Свідченням цього є підписання країнами—членами СОТ угоди про лібералізацію з 1999 р. ринку фінансових послуг, поступове зменшення бар'єрів на ринках позичкових капіталів.

За останнє десятиріччя уряди багатьох промислово розвинутих країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. У Великій Британії, наприклад, був значно послаблений контроль над ринком капіталу, проведена суттєва реформа ринку акцій. У Японії були здійснені серйозні кроки в напрямі лібералізації ринку іноземної валюти та внутрішнього фінансового ринку.

Дерегулювання ринку капіталу дало можливість власникам фінансових активів швидко їх переводити з однієї країни в іншу і, таким чином, оперувати, по суті, в глобальному фінансовому середовищі.

Четвертим фактором, що значно прискорив процес глобалізації світових фінансів, стало *зростання інтеграції національних ринків грошей та капіталу*. Прискорення темпів такої інтеграції, яке, своєю чергою, було також зумовлено процесами інтернаціоналізації, інформаційної революції та лібералізації, поступово дало нову якість — виникнення глобальної фінансової архітектури. Прогресуючі переплетіння, взаємозв'язки національних фінансових ринків, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками дали можливість величезним ресурсам грошей та капіталу вільно рухатися між різними сегментами світової фінансової системи. В результаті обсяг транскордонних фінансових транзакцій досягнув небаченого розмаху.

ТЕХНОЛОГІЧНІ ІННОВАЦІЇ І ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна технологічна революція веде до того, що конкурентоспроможність компаній і країн дедалі більше залежить від результатів НДДКР і технологічних інновацій. Економічне зростання при цьому визначається насамперед ресурсами людського капіталу, який виступає як сукупність знань, професійно-кваліфікаційних навичок, творчих здібностей особистості. Особливості сучасного інноваційного процесу полягають у тому, що він вирішальною мірою залежить від інтелектуального потенціалу і творчих начал людини. Розвиток технологій ставить нові вимоги до процесу праці, його культури, висуває на перший план такі властивості працівника, як дисципліна мислення, точність реакції, морально-вольові якості, уміння швидко адаптуватися до вимог виробництва, що постійно змінюються.

Зазначені тенденції характеризують ще один важливий аспект процесу глобальної трансформації світової економіки — *підвищення ролі людського капіталу як основи формування конкурентних переваг окремих країн або фірм*. Для більшості країн, що розвиваються, які не володіють необхідним потенціалом людського капіталу, розгортання цих тенденцій означає “виклик”, на який вони відповідають неприйняттям процесу глобалізації світової економіки, що веде до подальшої консервації їх архаїчності і відсталості.

Технологічний прогрес дедалі більшою мірою впливає на структурні зрушення світової економіки, приводить до зниження матеріало- й енергомісткості сучасного виробництва. Нові технології, особливо у сфері інформації, докорінно змінюють підходи до виробництва товарів і послуг (що нерідко спричинює зміни самого характеру товарів і послуг), а також до організації виробництва.

Технологічна революція, яка визначає динамічне формування елементів нової всесвітньої виробничої системи, глибоко впливає на порівняльні переваги країн та їх місце в міжнародному поділі

праці (МПП). Більшість країн, що розвиваються, не можуть швидко реагувати на ці нові “виклики” й адаптувати свої господарські структури до структури світової економіки, що трансформується, і мають унаслідок цього дедалі серйозніші проблеми, пов’язані з пошуком свого місця в МПП.

Зростання невідповідності економічних структур периферії технологічній моделі відтворення в промисловому центрі призводить до явища, що його називають “*примусовим відчуженням країн, що розвиваються, від глобальної економіки*” (“*примусовим відокремленням*”). Хоча відносне витіснення країн, що розвиваються, із МПП виявляється як тенденція, котра зазнає спадів і підйомів, її наслідки вже позначаються на становищі багатьох із них.

Сучасні інноваційні технології зменшують порівняльні переваги країн, які мають сировинну спеціалізацію у світовому господарстві. Під впливом технічного прогресу зменшується споживання багатьох видів сировини, натуральні матеріали замінюються на штучні. Так, заміна цукру в напоях, продуктах на його замінники зменшить його споживання до 70% від нинішнього рівня. Заміна міді оптичними волокнами в телекомунікаційних кабелях уже викликала значне зменшення попиту на вироблювану країнами, що розвиваються, мідь (заміщення оцінюється як мінімум в 9–10%, і цей процес наростає).

Використання спеціальної сталі й композитних матеріалів, кераміки і пластмас значно зменшує витрати металів, у тому числі нікелю, хрому, кобальту, заліза, в транспортному машинобудуванні та будівельній індустрії. Аналогічні тенденції у зв’язку із скороченням витрат сировинного компонента в кінцевих і проміжних товарах спостерігаються на ринку деревини, бавовни, шерсті, джуту, сезалю, натурального каучуку та деяких інших видів сировини. Не випадково, наприклад, питома вага країн, що розвиваються, на ринках продовольчих товарів, напоїв, тютюнових виробів, кольорових металів промислово розвинутих держав у останні десятиріччя зменшилася. Навіть нафтова промисловість країн, що розвиваються, під впливом значних технологічних інновацій стикається з новими вимогами світового ринку. У зв’язку з підвищенням вимог до якості автомобільного палива нафтопереробні заводи, які спеціалізуються на цій продукції, намічається перевести на випуск нестилованого автомобільного бензину, що вимагає реконструкції цієї галузі і значних інвестицій.

Технологічна революція знижує вагомість ще одного традиційного фактора порівняльних переваг країн — дешевої робочої сили. Інформаційні технології, електронізація, роботизація виробництва, забезпечуючи різке підвищення продуктивності праці, зменшує колишнє значення низької заробітної плати. Навіть найбільш працемісткі галузі (текстильна індустрія, виробництво одягу, взуття та ін.) нині стоять на порозі радикальної перебудови у зв’язку з їх комп’ютеризацією і роботизацією.

В ряді випадків у результаті технічних інновацій у цих галузях, зокрема поширення комп'ютерного моделювання і проектування, витрати виробництва в розвинутих країнах з ринковою економікою стають уже навіть нижчими, ніж у країнах, які розвиваються, що підриває конкурентоспроможність експорту цієї продукції із країн з дешевою робочою силою. Ця тенденція в поєднанні з імпортними обмеженнями в промислово розвинутих країнах на продукцію для працездатних галузей промислового авангарду країн, що розвиваються, примушує по-новому поглянути на перспективи їх участі в МПП.

Впровадження гнучких виробничих систем, інформаційних технологій відносно зменшує роль цінової конкуренції, висуваючи якість, точність, надійність, функціональну новизну як найважливіші критерії конкурентоспроможності продукції. У зв'язку з цим порівняльні переваги дешевої праці втрачають своє колишнє значення.

Істотна трансформація порівняльних переваг країн, які сформувалися в минулому, відбувається і у зв'язку з новими вимогами до організації виробництва. Гнучкість, динамізм сучасного виробництва, постійна перебудова його технологічних структур відображає серед інших факторів посилення його орієнтації на швидкозростаючий індивідуалізований попит. Організоване ТНК в країнах, що розвиваються, масове виробництво стандартних виробів хоча й дає змогу одержувати значну економію на масштабах, робить не вигідними постійну перебудову й інновації з метою швидкої зміни виробів. Це примушує також по-новому оцінити його конкурентоспроможність, а отже перспективи переносу на периферію цих типів виробництва.

Наочним прикладом змін у порівняльних перевагах країн, що розвиваються, стало відносно уповільнення в 90-х роках ХХ ст. зростання тут працездатних офшорних виробництв. Автоматизація напівпровідникового виробництва в розвинутих країнах робить проблематичним нове переміщення з них в офшорні зони цих типів підприємств.

Радикальні зміни в організації й управлінні виробництвом, пов'язані з дедалі більшим поширенням *системи JIT* (Just in Time), роблять також об'єктивно привабливішим розміщення виробництва в промислово розвинутих країнах, а не в країнах, що розвиваються. Цей новий спосіб організації ("точно в часі") передбачає синхронізацію всіх суміжних виробництв, а також торговельних, транспортних операцій з метою зменшення товарно-матеріальних запасів і на цій основі підвищення ефективності всіх стадій виробничого циклу. Однак використання на підприємствах ТНК у країнах, що розвиваються, системи JIT ускладнюється через від-

сутність тут інформаційних систем, кваліфікованих кадрів, відсталість інфраструктурної бази.

Така ж ситуація виникає і при впровадженні *новітніх систем гнучкого виробництва*. На початок ХХІ ст., наприклад, всі найбільші світові автомобільні виробники розглядали гнучке виробництво як життєво необхідну стратегію конкурентної боротьби. General Motors виробляла майже половину своїх автомобілів на заводах з такою технологією складання, що забезпечувала їй економію 1,5 млрд дол. на рік. Японські ТНК Nissan, Honda, Toyota успішно застосували гнучкі виробничі системи на своїх нових заводах у США, щоб здобути економію на масштабах і подолати бар'єри вступу на американський ринок автомобілів.

Відзначені тенденції — це лише частина процесу зміни порівняльних переваг країн в умовах глобальної трансформації світової економіки. Отже, якщо в 60—70-ті роки минулого сторіччя під впливом технологічного прогресу, соціально-демографічних, екологічних факторів цілий ряд галузей промислово розвинутих країн (насамперед працемістке, матеріаломістке виробництво) втрачали свої відносні переваги і перебазовувались по каналах ТНК у країни, що розвиваються, формуючи їх нове місце в МПП, то нині ця тенденція втратила колишню однозначність. З кінця 80-х років ХХ ст. зниження порівняльних переваг промислово розвинутих країн уповільнилося, а в деяких випадках і зупинилося.

Таким чином, з одного боку, глобалізація світової економіки формує об'єктивну основу для дедалі глибшого входження країн до системи відносин взаємозалежного світу, диверсифікації їх виробничо-інвестиційних і торговельних зв'язків, а з іншого боку — ряд об'єктивних факторів створює додаткові перепони на шляху інтеграції деяких з цих країн у світове господарство.

У вужчому плані ця суперечність може виявлятися як суперечність між чимраз ширшими можливостями включення країн в інтегровані системи міжнародного виробництва і здатністю країн відповідати новим вимогам, що ставляться ТНК до переваг розміщення для своїх виробничих ланок.

Глобальна трансформація світової економіки з усією гостротою нині ставить питання про можливість адаптації господарських структур країн до нової ситуації. Пошук відповідей на глобальні “виклики” і визначає трансформацію стратегій економічного зростання, розробку нових цілей і орієнтирів економічної політики багатьох держав світу.

КООРДИНАЦІЯ ПОЛІТИКИ КРАЇН У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Глобалізація світової економіки перетворює середовище, в якому функціонує національна держава. Цей процес ставить багато актуальних питань щодо форм і методів втручання урядів у

міжнародні економічні відносини. Здатність окремих держав контролювати могутні міжнародні фінансові потоки або обмежувати деякі транскордонні фінансові транзакції дедалі відносно зменшується, наражається на могутню протидію ТНК та ТНБ. Вплив цих суб'єктів, а також міжнародних фінансових організацій на економічну політику окремих країн драматично зростає.

Глобалізація економіки породжує багато складних проблем і суперечностей. Конфлікт між національним та глобальним виступає однією з рушійних сил трансформації сучасної світової економіки. “Фінансова революція” останнього десятиріччя значно посилила ступінь взаємозв'язків національних економік. Разом з тим вона набагато збільшила фінансові потоки короткострокових, швидкозмінливих, спекулятивних ресурсів, що перетворює сучасні фінанси на дуже нестабільний сегмент сучасної глобальної економіки. Гігантські розміри, надзвичайна мінливість та спекулятивна природа транскордонних фінансових рухів роблять уряди країн дуже вразливими в разі швидких змін таких потоків. Глобальна “ланцюгова реакція” поширення фінансових та валютних криз (згадаймо події 1997—1999 рр.) являє один із яскравих прикладів, що свідчить про загрозові “виклики” цього процесу для стабільності розвитку національних держав.

Усе це, а також нерівний характер розподілу вигід глобалізації між окремими країнами викликає відповідну протидію національних держав. Вони намагаються відстояти свої власні інтереси, забезпечити фінансово-економічні позиції, втримати важелі регулювання економікою та захистити добробут своїх громадян у новому турбулентно мінливому середовищі. Уряди багатьох країн розуміють, що найбільш ефективно досягти цих цілей вони можуть, координуючи свою політику та об'єднуючи свої зусилля.

Ось чому поруч із глобалізацією і в складному взаємозв'язку з нею на сучасному етапі розвиваються процеси регіоналізації, зокрема регіональної економічної інтеграції. Такі процеси активно набирають силу в Західній Європі (ЄС) та Північній Америці (НАФТА). Вони проявляються (хоч і значно повільніше) в Азії (Організація азійсько-тихоокеанського економічного співтовариства), Латинській Америці та в Африці.

Країни Європейського Союзу не тільки зміцнюють основи економічного та валютного союзу, а й значно розширили це угруповання за рахунок нових членів. У межах Північноамериканської асоціації вільної торгівлі в останнє десятиріччя робляться значні кроки щодо координації торговельної, валютної, інвестиційної політики.

Глобалізація економічного середовища ставить, таким чином, на порядок денний питання про відповідну “глобальну” координацію дій країн у фінансово-економічній сфері, про надзвичайно відповідальну роль світових фінансових організацій (МВФ, МБРР та ін.) у регулюванні валютно-фінансових проблем та забезпеченні

прогнозованої (керованої) еволюції сучасної валютно-фінансової системи.

Великого значення в умовах глобалізації світової економіки набувають уніфікація стандартів на діяльність транснаціональних корпорацій, бухгалтерську звітність, національну статистику, гармонізація критеріїв та вимог торговельної, інвестиційної, валютно-кредитної, податкової політики, розробка загальних “правил поведінки” в глобальному економічному середовищі.

НОВИ ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗМІЩЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА

Глобалізація світової економіки змінює акценти переваг розміщення для прямих іноземних інвестицій. Роль традиційних факторів, що визначали розташування підприємств ТНК (природні ресурси, дешева некваліфікована або напівкваліфікована робоча сила), відносно зменшується. Це особливо стосується найбільш динамічних видів міжнародного виробництва. Навіть розмір окремих внутрішніх ринків країн, що приймають, в умовах зниження тарифних бар'єрів та зростання регіональних зв'язків уже перестає бути головним традиційним фактором, що визначає напрями інвестицій транснаціональних фірм.

Глобалізація світового економічного середовища значно підвищує роль таких нових детермінантів розміщення міжнародного виробництва, як лібералізація економічної політики, технологічні зміни та інновації в управлінні та організації виробництва.

❖ *Лібералізація економічної політики*

* *Торговельна лібералізація* зменшує потребу в ППІ для подолання тарифних бар'єрів. Вона також збільшує розмір доступних ринків. За цих умов ТНК змушені реструктурувати свою діяльність, змінювати місця виробництва та продажу відповідно до нових вимог щодо оптимізації витрат. Крім розташування виробництва, торговельна лібералізація викликає зміни в розміщенні таких сфер операцій, як НДДКР, фінансовий менеджмент, матеріально-технічне постачання. Під її впливом у деяких випадках (залежно від специфіки галузі та корпоративних функцій) відбуваються процеси централізації, а в інших — протилежні ефекти дисперсії.

* *Лібералізація режимів іноземних інвестицій та впровадження міжнародних стандартів регулювання діяльності іноземних інвесторів* також впливають на розміщення підприємств ТНК. Це виявляється в більшій свободі прийняття рішень щодо розміщення виробництва, форм вступу на зарубіжні ринки та їх обслуговування. З'являються додаткові можливості ефек-

тивніше поєднувати різні організаційні форми зарубіжних операцій (наприклад, дочірні компанії з повним або переважним акціонерним контролем, спільні підприємства, неакціонерні форми інвестицій, стратегічні альянси і т. п.) для різних сфер діяльності та різних країн, що приймають.

Більша свобода прийняття рішень щодо переміщення факторів виробництва та виробничих функцій має, зрозуміло, відносний характер. Одним із важливих факторів, що впливають на цей процес, є наявність інших фірм (ТНК та місцевих компаній), що об'єднані в межах стратегічних альянсів (міжфірмових об'єднань) і отримують внаслідок цього ефект синергії, який породжений існуванням мережі коопераційних зв'язків між компаніями. Ці зв'язки часто охоплюють постачальників, покупців і навіть конкурентів і називаються *міжфірмовими кластерами*.

Формування таких кластерних міжфірмових мереж по-різному впливає на розміщення ПП. З одного боку, це може спонукати транснаціональні корпорації розташовувати свої підприємства якомога ближче до місця, де функціонують стратегічні альянси. З іншого боку, завдяки залученню до міжфірмових кластерних мереж ТНК можуть розміщувати свої філіали в місцях найбільш ефективного їх функціонування, незважаючи на досить велику географічну відстань від інших компаній, що входять до стратегічного альянсу.

◆ *Технологічні зміни*

Швидкоплинність технологічних змін спонукає ТНК постійно підвищувати свій технологічний рівень, щоб зберегти конкурентоспроможність. Цей процес вимагає використання висококваліфікованої робочої сили і розвинутої комунікаційної та інформаційної інфраструктури. За цих обставин переваги розміщення країн, що приймають, відчувають певних змін. Рішення транснаціональних корпорацій про розміщення філіалів та дочірніх компаній дедалі більшою мірою базуються на оцінці здатності країн, що приймають, забезпечити цю кваліфіковану робочу силу, розвинуту інфраструктуру та постачальників, інституції, що сприяють ефективному впровадженню технології.

Збільшення витрат на інновації примушує компанії інтерналізувати свої технологічні переваги. Це підвищує роль ПП в передачі технології. Високотехнологічна активність корпорацій породжує нові потоки прямих іноземних інвестицій, що спрямовані на формування підконтрольної мережі підприємств. Особливо це притаманне глобально інтегрованим виробничим системам, де різні ланцюги виробничого процесу ТНК розташовані в різних місцях. Значна частина діяльності в таких системах є технологічно-інтенсивною.

Простежується досить чіткий взаємозв'язок між технологічним рівнем галузі та рівнем географічної концентрації потоків

прямих іноземних інвестицій. Якщо, наприклад, взяти шість галузей, що представляють різні технологічні рівні, — напівпровідникову та біотехнологію (високий рівень); автомобільну та промисловість теле- і радіотоварів (середній рівень); харчову і текстильну (низький рівень), то виявиться, що рівень географічної концентрації потоків ПІІ транснаціональних фірм буде суттєво відрізнятися. В галузях з високою технологією філіали та дочірні підприємства ТНК розташовані в обмеженій кількості країн-реципієнтів. Тобто тут спостерігається найбільший рівень географічної концентрації ПІІ. Інвестиції транснаціональних фірм у галузях з технологією середнього рівня більш географічно розосереджені. Нарешті, найменша географічна концентрація притаманна низькотехнологічним інвестиціям. Підприємства ТНК в цих галузях розташовані в дуже багатьох країнах світу.

◆ *Інновації в управлінні та організації виробництва*

Нові системи організації та менеджменту (доповнені новими технологіями) також посилюють зміну детермінантів прямих іноземних інвестицій. Вони стимулюють більш ефективне управління глобальними операціями, викликаючи, своєю чергою, географічне переміщення функцій виробничого процесу ТНК.

У підсумку зміна географії міжнародного виробництва ТНК є результатом динамічної взаємодії багатьох економічних і організаційних факторів сучасної глобальної економічної системи.

ВИСНОВКИ

Термін “глобалізація” означає зростання інтеграції економік країн світу та значну інтенсифікацію міжнародних транзакцій — торгівлі та потоків фінансів. Взаємозалежність країн стає однією з найістотніших рис процесу глобалізації світової економіки. В умовах глибокої трансформації світового господарства під впливом НТР виявляються нові форми і напрями взаємозв'язків між державами.

Глобалізація світової економіки створює нове “навколишнє середовище”, де відбувається економічне зростання країн, визначаючи нові орієнтири і цілі їх економічної політики. Динамічні зміни у світовому господарстві являють собою глобальні “виклики” багатьом країнам. Одним із таких “викликів” світової економіки, що трансформується, є глобалізація світових ринків. Глобалізація світової економіки пов'язана і з різким зростанням активності ТНК, які створюють регіональні й глобальні виробничі мережі.

Ще один із “викликів” породжується так званою фінансовою глобалізацією. Величезні фінансові ресурси ТНК і ТНБ, поява нових механізмів та інструментів міжнародних фінансових операцій і формування глобального фінансового ринку, через який здійснюється перерозподіл колосальних фінансових ресурсів, — ці та інші ознаки фінансової глобалізації створюють нову ситуацію у світовій економіці.

Важливим аспектом процесу глобальної трансформації світової економіки є підвищення ролі людського капіталу як основи формування конкурентних переваг

окремих країн або фірм. Для більшості країн, що розвиваються, які не володіють необхідним потенціалом людського капіталу, розгортання цих тенденцій становить “виклик”, на який вони відповідають неприйняттям процесу глобалізації світової економіки, що веде до подальшої консервації їх архаїчності і відсталості.

Таким чином, з одного боку, глобалізація світової економіки формує об’єктивну основу для дедалі глибшого входження країн до системи відносин взаємозалежного світу, диверсифікації їх виробничо-інвестиційних і торговельних зв’язків, а з іншого боку — ряд об’єктивних факторів створює додаткові перепони на шляху інтеграції деяких з цих країн у світове господарство.

Основні терміни і поняття

<i>Глобалізація</i>	<i>Фінансова глобалізація</i>
<i>Регіоналізація</i>	<i>Система ІІТ</i>
<i>Інвестиційні кластери</i>	<i>Глобальні виклики</i>
<i>“Природні економічні території”</i>	<i>Міжфірмові кластери</i>
<i>Регіональні держави</i>	

Контрольні запитання та завдання

1. Розкрийте зміст поняття “глобалізація”.
2. Чи суперечить регіоналізація процесу глобалізації?
3. Які причини утворення інвестиційних кластерів країн?
4. Які зміни у світовому господарстві спричиняє глобалізація?
5. Дайте характеристику основних “викликів” глобалізації.
6. Проаналізуйте фактори, що зумовлюють глобалізацію світових фінансів.
7. Як впливають технологічні інновації на процес трансформації світової економіки?
8. Що таке “примусове відокремлення” країн, що розвиваються?
9. Які зміни відбуваються в організації та управлінні виробництвом під впливом технологічних інновацій?
10. Проаналізуйте, як глобалізація впливає на переваги розміщення для прямих іноземних інвестицій.
11. Дайте приклади лібералізації економічної політики окремих країн.

ЛІТЕРАТУРА

- Білорус О. Г.* Економічна система глобалізму: Монографія. К., 2003. Глава 4.
- Герст П., Томсон Г.* Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і можливості керування. К., 2002. Розділ 3.
- Глобалізація мирового хозяйства и национальные интересы России* / В. П. Колесов (ред.). М., 2002. Глава 8.
- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна* / За заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семіноженка. К., 2004. Частина 2.
- Иноземцев В. Л.* На рубеже эпох. Экономические тенденции и их неэкономические следствия. М., 2003. С. 230.
- Ломакин В.* Мировая экономика. М., 1998. Глава 7.

- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран.* М., 2000. Глава 2.
- Міжнародні фінанси: Підручник/* О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 2.
- Рогач О., Шнирков О.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки. К., 1999. Розділ 2.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. К., 1998. Розділ 2.
- Світова економіка: Підручник /* А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. К., 2000. Розділ 1, §8.
- Стігліц Дж.* Глобалізація та її тягар. К., 2003.
- Україна в процесах міжнародної інтеграції /* За ред. В. Р. Сіденка. Х., 2003. Розділ 4.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. М., 1998. Часть 1.
- Gilpin R.* Global Political Economy. Understanding the International Economic Order. Princeton, 2001. Chapter 1.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.imf.org>

Офіційний WEB-сайт МВФ.

Надає статистичні матеріали розвитку світової економіки.

<http://www.oecd.org>

WEB-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Надає інформацію щодо індикаторів розвитку країн ОЕСР.

<http://globalpolicy.igc.org>

Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.wsj.com>

WEB-сайт Wall Street Journal.

Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

- ТНК як суб'єкт глобалізації світової економіки
- Масштаби діяльності транснаціональних корпорацій
- Глобальні інвестиційні цикли
- Кількісний аналіз світових потоків прямих інвестицій
- Стратегічні альянси
- Інвестиційні кластери

ТНК ЯК СУБ'ЄКТ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сутність транснаціоналізації

Останні десятиліття характеризуються значним зростанням процесу транснаціоналізації світової економіки. ТНК стали головним суб'єктом економічної діяльності у світовому економічному просторі. Відзначаючи цю тенденцію, багато дослідників пишуть про “настання ери транснаціональної економіки”, чи нової “цивілізації транснаціонального бізнесу”.

ТНК є, з одного боку, наслідком, а з іншого — причиною зростання міжнародної концентрації виробництва, а отже, і розгортання процесу інтернаціоналізації. Виступаючи однією з ефективних організаційних форм інтернаціоналізації господарського життя, вони перебувають у центрі історичного процесу інтегрування глобальної економіки.

Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Це об'єктивний процес, що зумовлений міжнародним одиничним поділом праці і породжує транснаціональні форми кооперації. Деякі вчені вважають, що транснаціоналізація — якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя, який характеризується різким зростанням ролі зовнішніх факторів розвитку всіх держав і створенням транснаціонального капіталу. Інші трактують транснаціоналізацію вужче — як лише одну, хоча й найважливішу, форму загального процесу інтернаціоналізації господарського життя.

Транснаціоналізація веде до небувало високого рівня взаємозалежності між країнами. Виступаючи центрами координації і двигунами світового виробництва та обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. Розвиваючись з одногалузевих елементів національних господарських систем, сучасні ТНК перетворились на міжгалузеві внутрішньо диверсифіковані комплекси з інтернаціональним масштабом операцій, діалектично заперечуючи, таким чином, свою первинну основу.

Два погляди на ТНК

В економічній літературі склалися два протилежні погляди на роль ТНК як суб'єкта сучасної глобальної економіки.

1. ТНК — наднаціональні актори на світовій економічній арені.

Прихильники цього підходу (К. Омае) вважають, що транснаціоналізація свідчить про фундаментальну трансформацію сучасної світової економіки, а самі міжнародні корпорації є “символом ефективності ринкових сил та економічної раціональності”. На їхній погляд, національні держави є анахронізмом, що тільки спричиняє політичну фрагментацію глобальної економіки. ТНК розглядаються як могутній незалежний актор, що конкурує з національними державами та навіть переважає їх за силою та важливістю.

Прихильники цього погляду вважають, що процес глобалізації модифікує природу самих міжнародних корпорацій. Кілька десятиліть тому зарубіжні операції були лише додатком до основної діяльності фірми в країні її базування. Тому питання щодо національності таких компаній не виникало. Величезний розмах міжнародних операцій сучасних ТНК, нова стратегія глобального постачання та виробництва роблять такі фірми космополітичними і незалежними від країни їх національного походження. Орієнтиром для таких фірм є ринок не однієї країни, а присутність у всіх основних регіонах світової економічної діяльності (Північна Америка, Західна Європа, Тихоокеанський басейн). Значним аргументом на підтримку такої позиції вважаються також стратегічні альянси транснаціональних фірм, що ще більше підкріплюють значення національних кордонів держав.

2. ТНК — національні актори на світовій економічній арені.

Вкрай протилежну позицію займають деякі інші економісти (Р. Селлі, С. Томсон, Р. Гілпін), які аргументують, що міжнародні корпорації — це національні компанії певної країни, що здійснюють зарубіжні ділові операції. Ці компанії є продуктом розвитку конкретної національної економічної системи, ринок якої для більшості з них все ще відіграє переважну роль. Прихильники цього погляду вважають, що ТНК більшою мірою орієнтуються на політику країни свого походження, ніж на політику країн, що приймають. Як аргументи наводяться приклади відмін у поведінці американських, європейських та японських міжнародних фірм, що є результатом впливу національних особливостей країн їхнього походження, різної структури економіки, специфічних рис корпоративного управління. За цією логікою саме внутрішня економічна структура, економічна ідеологія, соціальні пріоритети та інші “домашні” фактори країни базування ТНК справляють основний вплив на формування її стратегії.

Згідно з другим поглядом, міжнародні компанії ще дуже суттєво інтегровані у своє національне середовище. Серед членів

рад директорів та інших вищих менеджерів таких корпорацій усе ще переважають громадяни країн їхнього базування (хоча ситуація в цьому питанні в останні роки дещо змінюється), тобто оперативний контроль, а надто фінансовий контроль, лишається в руках країни походження ТНК. Більшість країн базування міжнародних корпорацій, своєю чергою, прямо чи побічно захищають інтереси “своїх” компаній. Головний висновок подібних поглядів полягає в тому, що не корпорації, а національні держави є головними суб’єктами глобалізації світової економіки.

Кожний із зазначених поглядів абсолютизує певні риси та особливості функціонування ТНК. Такі компанії є лише одним, хоча і дуже важливим, суб’єктом сучасного глобального економічного середовища і, звичайно, не можуть замінити за своїми функціями національну державу. Разом з тим з огляду на інтенсивний процес транснаціоналізації дедалі менше стає підстав уважати сучасні ТНК категорією конкретної національної належності. В рамках стратегії глобалізації країна початкового базування все частіше розглядається ними лише як один із районів, які мають переваги розміщення.

Взаємні перехресні інвестиції між ТНК, включення їхніх акцій у лістинг одночасно кількох фондових бірж світу, розміщення штаб-квартир транснаціональних корпорацій поза країнами їхнього первісного походження (базування), міжнародно-диверсифіковані джерела постачання — все це посилює наднаціональний характер таких фірм. З часом деякі ТНК можуть здійснити дисперсію акціонерної власності так широко, що їх “національність” визначити стає дуже важко. Це ускладнюється двома тенденціями:

- 1) поширенням транскордонних злиттів та поглинань, що супроводжуються обмінами значними пакетами акцій;
- 2) конгломерованими перехресними володіннями акціонерним капіталом.

Це відрізняє сучасні міжнародні корпорації від їхніх попередників з виразними ознаками національного походження, національної лояльності та національної культури.

Глобальний розмах операцій ТНК унеможливорює орієнтацію тільки на інтереси однієї країни, навіть якщо це країна первісного походження компанії. Зростання міжнародної інтегрованої системи виробництва ТНК робить інколи непростим завданням визначити, звідки надходить продукція компанії. Джерела постачання компонентів та продуктів можуть швидко змінюватися, якщо змінюються умови попиту або витрат виробництва. За цих обставин традиційні підходи до виробництва ТНК (тобто правила походження товарів), що базуються на чіткому встановленні національного походження будь-якого виробу, стають також не-ефективними.

ТНК та інтеграція факторів виробництва

Внаслідок міжнародного масштабу діяльності транснаціональні корпорації набагато гнучкіші, ніж національні фірми, в розміщенні продуктивних ресурсів і функцій. Вони здатні швидко реагувати на відміни в економічних умовах та політиці країн. ТНК вибирають джерела постачання, інформації та персоналу по всьому світу. Вони можуть приносити міжнародні ринкові сили в національну економіку набагато швидше, ніж місцеві фірми.

А проте транснаціональні корпорації дедалі меншою мірою стають об'єктом національної політики окремих країн. Значна частина їхніх внутріфірмових транзакцій випадають з-під національного контролю держав (наприклад, трансферні ціни на внутрі-корпораційний рух товарів).

ТНК беруть участь у міжнародному поділі праці на двох рівнях — внутріфірмовому і міжфірмовому. Внутрікорпораційний поділ праці, який визначає характер і способи взаємодії окремих структурних ланок у процесі міжнародного виробництва, складається під впливом стратегії ТНК. На міжфірмовому рівні такий поділ праці починає дедалі більше складатися не між країнами, а між діючими в них ТНК.

Глобальна конкуренція між фірмами примушує їх розглядати світ як величезний цілісний ринок. Незважаючи на олігополістичний характер структури багатьох сегментів цього ринку, тут відбувається постійна зміна співвідношення сил між присутніми агентами економічної діяльності внаслідок змін передусім у перевагах власності, а також еволюції переваг інтерналізації і розміщення. В цій боротьбі за контроль над ринком перетворення національних фірм у транснаціональні або підвищення ступеня “міжнародності” останніх часто виступає однією з найважливіших умов зростання фірм.

ТНК — найдинамічніший структурний елемент світової економіки. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на імпульси розвитку технологій вони набагато перевершують національні або регіональні форми господарських утворень. На відміну від них ТНК не прив'язані до тієї чи іншої території, а отже, здатні з'єднати фактори виробництва різної державної належності і брати участь в освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

Організаційна й управлінська здатність ТНК інтегрувати фактори та умови виробництва у всесвітньому масштабі й реалізувати переваги власності, інтерналізації та розміщення роблять їх високоефективним агентом економічної діяльності. З погляду ефективності поєднання факторів виробництва сучасні ТНК очевидно не мають альтернативи у світовій економіці. Така ефективність звичайно розглядається транснаціональними корпораціями з точки зору їх інтересу в одержанні стабільних прибутків. Стратегія максимізації загальнокорпораційного прибутку і

лежить в основі оптимізації ТНК форм і напрямів їхньої господарської діяльності, внутріфірмових і міжфірмових взаємозв'язків. Діяльність ТНК суттєвою мірою визначає не тільки конкурентоспроможність галузей або країн, а й обрис сучасної і майбутньої світової економіки.

Інтернаціоналізація веде до посилення взаємозв'язків усіх складових частин світового господарства, що реалізується у глобалізації економічного розвитку. ТНК виступають основною рушійною силою цього процесу. Вже на початку 90-х років ХХ ст. практично не залишилось жодної країни в світі, не охопленої їхніми виробничо-інвестиційними операціями. Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, ТНК закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

МАСШТАБИ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передусім це виявляється в значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Якщо на початку 80-х років ХХ ст. у світі налічувалося близько 11 тис. ТНК і 104 тис. зарубіжних філій, то на початку ХХІ ст. — близько 65 тис. і 850 тис. відповідно.

Відкриття нових ринків викликало новий сплеск зростання міжнародного виробництва та потоків міжнародних інвестицій. Воно також породило нові можливості використовувати різноманітні форми операцій. Водночас розвиток інформатики, комунікацій та транспорту, а також удосконалення управлінських та організаційних стратегій сприяли транснаціоналізації багатьох фірм.

У цьому напрямі можна спостерігати кілька тенденцій:

- “Традиційні” великі транснаціональні фірми, які досягли високого ступеня “міжнародності” ще в 60–80-ті роки ХХ ст., під впливом цієї нової ситуації дедалі більше нарощували глобальні операції. Обсяг реалізації деяких з них перевищує валовий продукт окремих країн.
- Багато нових великих компаній промислово розвинутих країн стали на шлях розвитку міжнародного виробництва, відмовившись від колишньої стратегії орієнтації тільки на свої “домашні” країни. Прикладом цього є телекомунікаційні компанії-оператори, які в останнє десятиліття перетворились на справді транснаціональні фірми.
- Невеликі та середні компанії, використовуючи свої переваги власності, почали інтенсивно здійснювати інвестиції за рубіж та створювати транснаціональну мережу філіалів.

- Процес транснаціоналізації охопив великі та середні компанії деяких країн, що розвиваються. Кількість ТНК, що базуються в цих країнах, значно зросла в 90-ті роки ХХ ст., а їхня питома вага в загальній чисельності материнських транснаціональних фірм неухильно збільшується.
- Деякі компанії країн з перехідною економікою з другої половини 90-х років ХХ ст. почали також здійснювати вивіз капіталу і розвивати міжнародне виробництво. Хоча цей процес тільки набирає обертів, його динаміка свідчить про значний потенціал цієї групи країн.

Усі показники міжнародного виробництва ТНК (прямі інвестиції, продажі, експортно-імпортні операції, зайнятість іноземних філіалів) в останні десятиріччя зростали більш швидкими темпами, ніж світовий валовий продукт, світова торгівля або сукупна величина валових внутрішніх інвестицій усіх країн. Протягом останніх двох десятиліть кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій за темпами зростання більш ніж удвоє випереджав показник світових валових інвестицій в основний капітал. Це свідчить про те, що міжнародне виробництво стає дедалі важливішим елементом світової економіки. Інші показники теж підтверджують цю тенденцію.

Так, питома вага продажу продукції іноземних філіалів у глобальному ВВП досягла 50%. Ці продажі за вартісним обсягом (19 трлн дол. у 2001 р.) удвоє перевищили вартість світового експорту товарів та послуг. Валовий продукт усіх мереж транснаціональних корпорацій (батьківські фірми та філіали) оцінюється у 8 трлн дол., що становить приблизно 1/4 світового ВВП. Тільки на закордонні філіали ТНК припадає нині 10% світового валового продукту. Більш ніж 55 країн світу мали на своїй території не менш ніж по 1000 іноземних філіалів кожна. Обсяг продажу філіалів тільки 100 найбільших транснаціональних фірм світу досяг 2 трлн дол., а кількість зайнятих — 6 млн

Про сучасні масштаби діяльності ТНК свідчить таблиця 5.1.

Таблиця 5.1

Деякі показники ПІІ та міжнародного виробництва ТНК, 1982 — 2000 рр.

	Вартість у поточних цінах, мільярд дол.			Щорічні темпи зростання, %		
	1982	1990	2000	1985— 1990	1991— 1995	1995— 2000
Приплив ПІІ	57	202	1271	23,0	20,8	40,8
Вивіз ПІІ	37	235	1150	26,2	16,3	37,0
Кумулятивний обсяг припливу ПІІ	719	1889	6314	16,2	9,3	18,4

Закінчення табл. 5.1

	Вартість у поточних цінах, млрд дол.			Щорічні темпи зростання, %		
	1982	1990	2000	1986— 1990	1991— 1995	1996— 2000
Кумулятивний обсяг вивозу ПІІ	568	1717	5976	20,5	10,5	16,4
Транскордонні злиття і погли- нання	...	151	1144	26,4	23,3	50,0
Продажі інозем- них філіалів	2465	5467	15680	15,6	10,5	10,4
Валовий продукт іноземних філіалів	565	1420	3167	16,4	7,2	11,0
Експорт інозем- них філіалів	637	1166	3572	13,2	14,0	11,0
Загальні активи іноземних філіалів	1888	5744	21102	18,2	13,9	15,9
Зайнятість іноземних філіалів (тис.)	17454	23721	45587	5,7	5,3	7,8
Світовий ВВП	10612	21475	31895	11,7	6,3	0,7
Світові валові внутрішні капіта- ловкладення	2236	4501	6466	12,2	6,6	0,6
Роялті та ліцензійні платежі	9	27	66	22,1	14,1	4,0
Світовий експорт товарів та послуг	2124	4381	7036	15,4	8,6	1,9

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2001: Promoting Linkages. UN. New York; Geneva, 2001. P. 10.

Ще однією важливою характеристикою міжнародного виробництва є надзвичайно висока роль ТНК у торгівлі та інноваційній діяльності. ПІІ та міжнародна торгівля все більш визначаються рішеннями транснаціональних фірм як частиною їхніх глобальних стратегій доступу до ресурсів, міжнародного розміщення виробництва, мереж дистрибуції. Раціоналізація та розосередження виробничих потужностей ТНК у міжнародному масштабі генерує додаткові потоки світової торгівлі. За оцінками, транснаціональні фірми контролюють 2/3 міжнародної

торгівлі. Приблизно половина обсягу торгівлі ТНК відбувається між батьківськими компаніями та зарубіжними філіями або між останніми. На транснаціональні компанії припадає 80% світових науково-дослідних робіт. Від 3/4 до 9/10 руху технології між США, Німеччиною, Японією набуває форми внутрікорпоративних технологічних трансферів.

90% кількості транснаціональних фірм базується в розвинутих країнах з ринковою економікою. Однак за останні роки в процес транснаціоналізації дедалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. П'ять країн — Німеччина, Японія, США, Велика Британія, Франція — є районами базування для половини материнських транснаціональних корпорацій промислово розвинутих країн. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивозу прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 46% усіх філій ТНК, в той час як у країнах, що розвиваються, — 42%.

За останнє десятиліття підвищився ступінь “міжнародності” операцій ТНК більшості країн. Про це свідчить так званий *індекс транснаціональності компаній* (Transnationality Index — скорочено TNI), який вимірюється як *питома вага зарубіжних активів, продажів та зайнятих у загальнокорпоративних показниках*.

Наприклад, питома вага активів зарубіжних філій ТНК ФРН у загальному обсязі активів небанківських компаній країни збільшилася за останні роки майже вдвоє. В 90-х роках ХХ ст. найбільші ТНК США, ФРН, Японії зосереджували за кордоном 1/3—1/4 активів.

Статистичні дані засвідчують зв'язок ступеня “міжнародності” операцій з розмірами фірми. У найбільших у світі ТНК частка зарубіжних активів і продажів була особливо високою.

Як свідчить рис. 5.1, у 90-ті роки ХХ ст. середній індекс транснаціональності 100 найбільших ТНК, як правило, перевищував 50%.

Ще один показник, що вимірює транснаціональність компаній, має назву *індекс розповсюдження мережі* (Network Spread Index — скорочено NSI). *Індекс NSI показує ступінь географічної диверсифікації діяльності ТНК і розраховується як відношення кількості країн, де ТНК розміщують свої філіали, до кількості країн, де вони потенційно могли бути розташовані*. В цю потенційну кількість країн входять усі країни, що мали приплив прямих іноземних інвестицій (за винятком країни базування ТНК) у році, за який робляться підрахунки.

Таблиця 5.2 свідчить, що для ТНК країн, що мають вже довгу історію вивозу капіталу (Швейцарія, Нідерланди, Велика Британія, Франція), значення індексу NSI є вищим за середній рівень для 100 найбільших фірм світу. ТНК двох найбільших за обсягом ВВП країн — США та Японії, навпаки, мають значення індексу, менше за середнє. Вони відносно більше (порівняно з аналогічними за розміром фірмами з невеликих країн) концентрують свою діяльність у “домашній” країні.

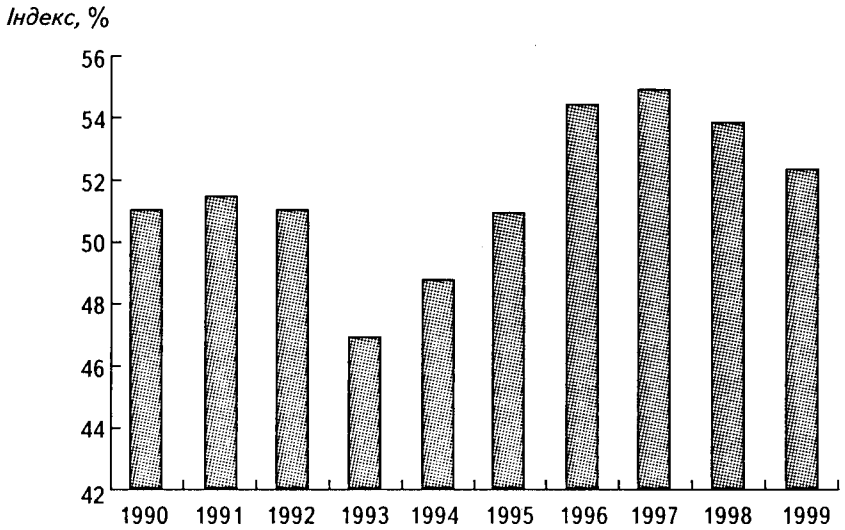


Рис. 5.1
Середній індекс транснаціональності 100 найбільших ТНК світу, 1990—1999 рр.

Таблиця 5.2

Індекс розповсюдження мережі найбільших 97 ТНК, згрупованих по країнах базування

Країна	ІНІ, %	Місце
Швейцарія	25,80	1
Нідерланди	21,79	2
Велика Британія	19,59	3
Франція	19,53	4
Німеччина	18,89	5
Італія	17,16	6
Швеція	17,11	7
Японія	14,29	8
США	13,18	9
Фінляндія	12,30	10
Канада	8,56	11
Австралія	6,42	12
Іспанія	5,88	13
Венесуела	2,67	14
Гонконг	1,07	15
Середнє значення	15,63	

Щодо галузевої належності, то найбільші значення індексу NSI спостерігалися у ТНК у хімічній, фармацевтичній, електронній та харчовій промисловості. Транснаціональні фірми, що тут функціонують, додержуються стратегії пошуку ринків і тому дуже широко географічно диверсифікують мережу своїх філіалів та дочірніх фірм.

Зазначені тенденції є лише одним з виявів зростання ступеня транснаціоналізації. Співвідношення обсягу вивозу капіталу і макроекономічних показників окремих країн теж переконливо свідчить про наростання цього процесу.

Для оцінки ступеня залучення країн світу до процесу транснаціоналізації використовують *індекс транснаціональності країн, що приймають* (Transnationality Index of Host Countries). Він розраховується як середня величина чотирьох показників:

- питома вага прямих іноземних інвестицій у валовому капіталоутворенні країни;
- частка кумулятивного обсягу прямих іноземних інвестицій у ВВП;
- зайнятість на іноземних філіалах у процентному відношенні до загальної зайнятості в країні;
- питома вага доданої вартості, що створена на іноземних філіалах, у ВВП.

Перший та другий показники свідчать про важливість для країни припливу прямих інвестицій та загального нагромадження обсягу ПІІ. Більший обсяг капіталоутворення зумовлює більші виробничі можливості країни. Третій та четвертий показники відображають важливість для країни операцій філіалів ТНК. Ці два набори показників взаємопов'язані — вищі показники щодо питомої ваги прямих інвестицій звичайно зумовлюють і вищу активність філіалів транснаціональних фірм.

Найбільші значення даного індексу притаманні Гонконгу (КНР), Малайзії, Сінгапуру, Індонезії, Новій Зеландії, Бельгії, Люксембургу, Нідерландам, Швеції.

Особливо активну роль у процесі транснаціоналізації відіграють найбільші ТНК. Експерти ЮНКТАД щорічно підраховують обсяг активів, продажів та зайнятих 100 найбільших ТНК. На рубежі ХХ—ХХІ ст. на компанії, що входять у “список 100”, припадало 12% зарубіжних активів, 16% продажів, 15% зайнятих усіх транснаціональних фірм світу.

91 із 100 найкрупніших ТНК мали штаб-квартири у США, країнах ЄС або Японії. Найбільше представлені в “групі 100” ТНК США — 28 корпорацій. За 90-ті роки ХХ ст. компанії Японії збільшили своє представництво з 12 до 18 позицій. 46 позицій у “групі 100” мають ТНК країн ЄС.

Основна частина найбільших у світі ТНК належала принаймні до однієї з чотирьох галузей: електроніка та електротехнічне

обладнання, автомобілебудування, добування та дистрибуція нафти, виробництво харчових продуктів та напоїв.

ГЛОБАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ЦИКЛИ

Особливістю операцій ТНК в останні десятиріччя стала наявність кількох тривалих циклів збільшення міжнародної інвестиційної діяльності. Цей період дістав назву “*глобальні інвестиційні цикли*”, або “*глобальні інвестиційні хвилі*”. Кожна хвиля характеризується різким збільшенням вивозу прямих інвестицій. Спостерігається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається 2–3-річний спад.

Протягом останніх 25 років спостерігалися три цикли інвестиційного буму: 1978–1981 рр., 1986–1990 рр., 1993–2000 рр. Кожний з циклів характеризувався все більш значним зростанням прямих іноземних інвестицій. Якщо в 1980–1985 рр. середні темпи зростання вивозу прямих капіталовкладень становили 2%, то в 1986–1990 рр. — 26%, а в 1995–2000 рр. — понад 30%.

Максимальна динаміка *першої глобальної хвилі* припливу інвестицій спостерігалася в 1981 р., але в 1982–1983 рр. відбувся спад. Пік *другого циклу інвестиційного буму* припав на 1990 р., після чого щорічний обсяг вивозу прямих інвестицій дещо знизився і почав зростати з 1992 р. Зазначений п’ятирічний цикл швидкого зростання зарубіжних інвестицій набагато перевищив аналогічні показники попереднього циклу, що спостерігався в 1978–1981 рр.

Третій інвестиційний бум став не тільки більш тривалим (його не зупинила навіть Азійська фінансова криза 1997 р.) і масштабним (загальні кумулятивні інвестиції в іноземні філії досягли в цей час 6,6 трлн дол.), а й мав свою особливість. Під час *першої глобальної хвилі* головну роль відігравали інвестиції ТНК у нафтодобувний сектор, у період *другого інвестиційного циклу* головною сферою інвестицій були промислово розвинуті країни. Останній (третій) інвестиційний бум характеризувався активною участю у ньому компаній телекомунікаційного сектора та збільшенням ролі країн, що розвиваються.

Показники *другого циклу інвестиційного буму* були значно перевищені в середині 90-х років. Щорічний приплив нових прямих іноземних інвестицій постійно зростав і досягнув у 2000 р. рекордного рівня — 1150 млрд дол.

Хвилеподібне глобальне зростання припливу прямих іноземних інвестицій було викликане низкою короткочасних та довгострокових факторів.

Серед них треба виділити передовсім *циклічні фактори*. В теоретичному плані доведено, що існує стабільний позитивний зв’язок між потоками глобальних ПІІ та рівнем і темпами зростання світового ВВП. Підраховано, що кореляція між темпами

зростання світових прямих інвестицій і ВВП у період 1971—2000 рр. становила 0,3¹.

Як показують емпіричні дослідження, коливання економічної активності, пов'язані з економічним циклом у країнах, що вивозять капітал, і в країнах, які приймають іноземні інвестиції, суттєво впливають на інвестиційну стратегію ТНК. Зростаюча взаємозалежність світової економіки веде у своїй тенденції до посилення уніфікації умов економічного зростання як у країнах базування ТНК, так і за кордоном (хоч іноді вони можуть не збігатися). Циклічні коливання у країні базування впливають на інвестиційні плани ТНК, на їхню здатність мобілізувати необхідний капітал для здійснення зарубіжних інвестицій.

З погляду пропозиції на ПІІ впливає наявність інвестиційних ресурсів, джерелами яких є корпоративні прибутки або позики. Стан цих джерел, своєю чергою, залежить від внутрішніх економічних умов країни вивозу капіталу. Економічний спад, наприклад, призводить до зменшення прибутку материнських компаній, скорочення “домашнього”, а іноді й зарубіжного виробництва, відстрочення нових інвестицій. Водночас стабільні темпи зростання (як країн базування, так і країн, що приймають) позначаються на розширенні інвестиційних планів фірм і стимулюють зростання зарубіжних інвестицій. З погляду попиту зростаючі зарубіжні ринки заохочують ТНК інвестувати, тоді як депресивні ринки справляють протилежний вплив на інвестиційні рішення. Зростання взаємозалежності між країнами базування ТНК та економіками—реципієнтами ПІІ робить відчутнішим вплив їх економічних циклів на рух міжнародних інвестицій.

Позитивний взаємозв'язок між зростанням ВВП та ПІІ підтверджується емпіричними даними для групи промислово розвинутих країн із ринковою економікою. Високі й стабільні темпи зростання цих країн у другій половині 80-х років зумовили значне збільшення експорту прямих інвестицій у цей період. Але уповільнення зростання в 1990 р. і економічний спад у США, Великій Британії, Канаді перервали період дуже високих темпів збільшення зарубіжних капіталовкладень. Відновлення економічної динаміки в середині 90-х років знову викликало новий сплеск ПІІ.

Хоча економічна рецесія, з одного боку, звужує джерела формування інвестиційних ресурсів та пропозицію прямих інвестицій країн—експортерів капіталу, з іншого боку, вона змушує фірми підвищувати конкурентоспроможність та зменшувати витрати за рахунок переводу певних видів економічної діяльності в більш “дешеві” місця їх розміщення. Це може викликати нові ПІІ в пошуку економії витрат, наприклад, організації філіалів у країнах з

¹ Проста регресія припливу ПІІ щодо ВВП у цей період є: приплив ПІІ = $-190,9 + 0,0251$ (ВВП); $R^2 = 0,75$, скориговане $R^2 = 0,55$; t -значення ВВП-коефіцієнтів = 6,0.

дешевою робочою силою. Ця тенденція ще більш посилюється, якщо темпи зростання ринку країни, що приймає, перевищують ринкову динаміку в країні базування ТНК.

Ці фактори певною мірою дають змогу пояснити тенденцію збільшення питомої ваги країн, що розвиваються, та країн Центральної та Східної Європи в загальному обсязі припливу капіталу в період останніх світових економічних рецесій (початок 90-х років ХХ ст. та 2001 р.) і, відповідно, зменшення їхньої частки в роки високої економічної динаміки в провідних “центрах сили” світової економіки.

Ще однією причиною інвестиційного буму стали *фактори економічної політики* різних країн. У багатьох країнах світу з середини 80-х років ХХ ст. почала відбуватися значна лібералізація зовнішньоекономічного курсу, були переглянуті закони, які стосуються іноземних інвестицій, значно поліпшений інвестиційний клімат для ТНК. Відіграла свою роль і загальна зміна світової ситуації, посилення міжнародного і регіонального співробітництва між країнами. В ряді випадків зарубіжна діяльність ТНК значно активізувалась у зв'язку зі зміною валютних курсів. Наприклад, швидке зростання японських зарубіжних інвестицій у 1987–1990 рр. пояснюється здебільшого саме цим фактором.

І нарешті, тенденції вивозу капіталу в останні десятиріччя не можна зрозуміти без урахування *структурних факторів* світової економіки. Кумулятивний обсяг інвестицій ТНК досягнув на той час дуже значної величини, що перейшла в нову якість — відбулося зародження *глобальних виробничих мереж* ТНК, що об'єднують десятки тисяч материнських компаній і сотні тисяч зарубіжних підконтрольних (прямо чи побічно) підприємств у єдину інтегровану систему виробництва. Вже на початку 90-х років світовий обсяг прямих інвестицій сягнув 1,9 трлн дол., а обсяг продажів, викликаний функціонуванням глобальних виробничих мереж ТНК, склав 5,5 трлн дол., що значно перевищило обсяг світового експорту. Саме фактор структурних змін у міжнародному виробництві і формування його нової організаційної моделі викликали значну хвилю транскордонних злиттів і поглинань, що дало новий могутній імпульс зростанню ПІІ в 90-ті роки.

Інтегрованість системи міжнародного виробництва передбачає насамперед взаємозв'язок усередині комплексу транснаціональної корпорації. Разом з тим дедалі більше з'являється ознак того, що його треба розглядати і в ширшому — міжфірмовому плані. Це пов'язано не тільки зі швидким зростанням міжфірмової кооперації, а й з тим, що збільшується кількість материнських компаній, які зареєстровані в країні базування, мають зарубіжні виробничі філії і водночас самі є філіями іноземних ТНК.

Стратегія ТНК, спрямована на формування інтегрованої міжнародної системи виробництва, вимагала залучення додаткових ресурсів капіталу, що також викликало посилення потоків їх вивозу за кордон. Цілком можливо, що саме цей чинник найбільшою

мірою визначатиме інтенсивність і напрями зарубіжного інвестування ТНК на початку ХХІ ст.

КІЛЬКІСНИЙ АНАЛІЗ СВІТОВИХ ПОТОКІВ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Динаміка інвестицій

Міжнародне виробництво ТНК викликає різнопланові транс-кордонні внутріфірмові трансфери. Головними з них є фінансові та торговельні потоки, а також рух ноу-хау, технології, кадрів. Звичайним шляхом вимірювання цих потоків є оцінка їх фінан-

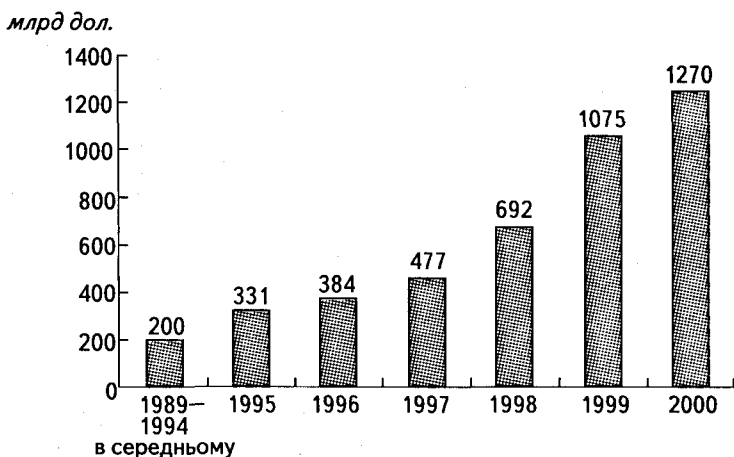


Рис. 5.2

Динаміка світового обсягу щорічного припливу ПІІ, 1989—2000 рр.

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. Promoting Linkage. Overview. UN. New York; Geneva, P. 45.

сового елементу — вартості руху ПІІ. Слід зазначити, що це дає неповну картину. Вартість потоків ПІІ не показує реальну вартість інвестицій ТНК. ТНК фінансують інвестиції також за рахунок місцевих позик банків, акумуляції фондів через емісію облігацій. Однак прямі іноземні інвестиції є єдиним аспектом міжнародного виробництва, про який на рівні країн існують систематизовані та сумісні дані.

В останні десятиліття динаміка зростання світових потоків ПІІ була високою. У процес транснаціоналізації втягувалися чимраз нові й нові країни, які не тільки були сферою вкладення капіталу ТНК, але й почали інтенсивно нарощувати вивіз інвестицій за кордон. Тільки за 90-ті роки ХХ ст. щорічний приплив інвестицій транснаціональних фірм збільшився в 6 разів — з 200 млрд дол. до 1271 млрд дол. у 2000 р. (рис. 5.2).

Про збільшення масштабів міжнародної інвестиційної діяльності свідчить той факт, що на початку ХХІ ст. 51 країна світу отримувала в середньому щорічно більш ніж 1 млрд дол. ПІІ. Кожна із зазначених країн мала сукупний обсяг нагромаджених іноземних інвестицій ТНК не менш ніж 10 млрд дол. У середині 80-х років ХХ ст. таких країн було лише 17.

В останні п'ятнадцять років у 65 країнах світу спостерігалися середні щорічні темпи зростання припливу прямих іноземних інвестицій на рівні 30% та вище, ще в 29 країнах вони сягали 20—29%.

За оцінками, сукупний обсяг нагромаджених ПІІ за останні 20 років минулого століття збільшився в 10 разів — з 615,8 до 6314 млрд дол. (рис. 5.3). Тільки за останні п'ять років він збільшився на 3,4 трлн дол.

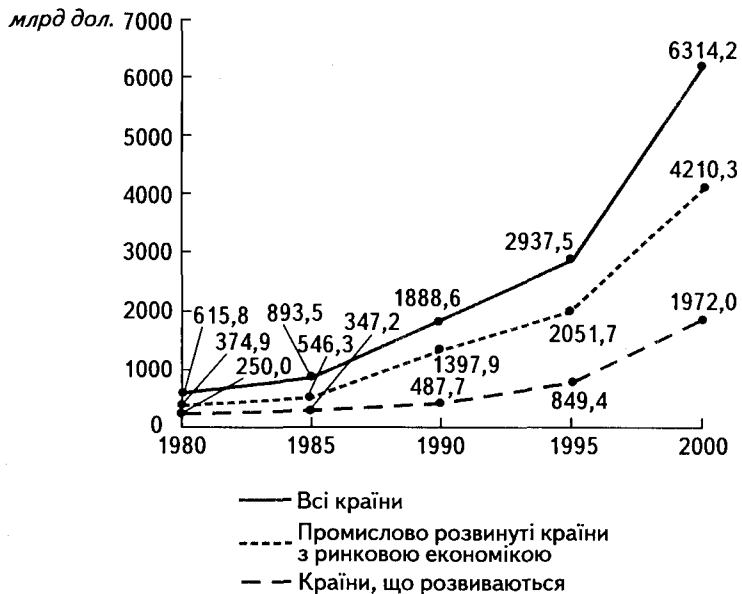


Рис. 5.3

Динаміка світових сукупних нагромаджених інвестицій, 1980—2000 рр.

Основні центри вивозу капіталу

Промислово розвинуті країни є головними експортерами капіталу. На три основні “центри сили” — Європейський Союз, США, Японію припадає 85 % щорічних потоків вивозу капіталу. ТНК цієї “тріади” контролюють 4/5 сукупного обсягу нагромаджених прямих іноземних інвестицій.

Корпорації США після Другої світової війни традиційно були найбільшими інвесторами в економіку зарубіжних країн. Щорічний

обсяг вивозу капіталу із США набагато перевищував нові зарубіжні інвестиції ТНК Німеччини, Японії, Великої Британії. Як наслідок цього сукупні інвестиції США за рубежом досягли на початку ХХІ ст. 1245 млрд дол. Це більше, ніж у будь-якої іншої промислово розвинутої країни, хоча і поступається загальній величині ПІІ країн Європейського Союзу (3110 млрд дол.).

Другим світовим інвестором в останні два—три десятиліття виступає Велика Британія. Вивіз щорічних нових інвестицій із Великої Британії майже до кінця ХХ ст. поступався за обсягами тільки США. В 1999—2000 рр. транснаціональні корпорації Великої Британії значно збільшили нові інвестиції за рубіж. За показником щорічного експорту капіталу (1999 р. — 206 млрд дол., 2000 р. — 250 млрд дол.) ця країна вийшла на перше місце у світі, випередивши навіть США. Якщо ця тенденція зберігатиметься далі, Велика Британія за обсягом сукупних нагромаджених прямих іноземних інвестицій може наблизитися до США. Тільки за 90-ті роки минулого століття кумулятивна вартість британських інвестицій за рубежом зросла з 304 до 902 млрд дол.

Третю—четверту позицію серед світових експортерів капіталу поділяють Франція та Німеччина. Щорічні зарубіжні інвестиції німецьких компаній протягом 90-х років ХХ ст., як правило, перевищували аналогічний показник французьких фірм. Але в 1999—2000 рр. ситуація змінилася. Завдяки масштабним поглинанням французькими телекомунікаційними ТНК кількох зарубіжних компаній річний експорт капіталу із Франції зріс майже в 3—3,5 рази. Це дало змогу Франції наздогнати Німеччину за обсягом сукупних нагромаджених інвестицій за кордоном і навіть трохи випередити її (492 млрд дол. проти 442 млрд дол. в 2000 р.).

Важливою тенденцією другої половини 90-х років стало дуже значне збільшення вивозу капіталу з Нідерландів та Бельгії. За показником щорічного експорту капіталу ці країни посідали п'яте—шосте місце у світі. Такий “бум” прямих інвестицій був спричинений процесом транскордонного злиття та поглинання компаній, у якому бельгійські та голландські ТНК брали активну участь у минулому десятилітті. На початку ХХІ ст. вартість зарубіжних нагромаджених інвестицій ТНК Бельгії та Нідерландів перевищила відповідно 339 та 325 млрд дол., що дало їм змогу значно випередити за цим показником ТНК Японії.

Японія пізніше інших країн вступила на шлях експорту капіталу. Але завдяки високим темпам економічного розвитку країни в 70—80-ті роки ХХ ст. вона надзвичайно динамічно включилася в цей процес. За показником щорічного обсягу вивозу ПІІ японські транснаціональні корпорації у 80-ті роки ХХ ст. поступалися лише ТНК США, а за темпами зростання інвестицій навіть випереджали їх і посідали перше місце у світі. Інтенсивна транснаціоналізація японських фірм привела до значного збільшення їх присутності в групі 100 найбільших ТНК світу. До 1990 р. Японія зайняла другу сходинку серед світових експортерів

капіталу за показником сукупної вартості нагромаджених інвестицій. Але глибокі кризові явища в економіці в 90-ті роки ХХ ст. відкинули Японію з завойованих позицій. Темпи вивозу щорічних інвестицій з країни різко впали, за обсягом нових ПІІ Японію обійшли Велика Британія, Франція, Бельгія, Нідерланди. В результаті сьогодні Японія посідає лише сьоме місце у світі за обсягом нагромаджених зарубіжних інвестицій.

Ще однією примітною тенденцією останніх двох десятиліть став вивіз капіталу із країн, що розвиваються. В 1995—2000 рр. обсяг експорту капіталу з цих країн сягав у середньому 60 млрд дол. на рік. До 2000 р. загальна вартість прямих іноземних інвестицій компаній країн, що розвиваються, досягла 710 млрд дол., що було в 43 рази більше, ніж у 1980 р. Переважна частка цих інвестицій була здійснена компаніями нових індустріальних країн (НІК). Провідне місце серед таких нових експортерів ПІІ в 90-х роках ХХ ст. посіла територія Китаю Гонконг. За оцінками, загальна вартість нагромаджених ПІІ, здійснених компаніями Гонконгу, перевищує 300 млрд дол., що виводить цю територію на восьме місце у світі серед експортерів капіталу. Гонконг є одним із найбільших світових центрів розташування штаб-квартир ТНК. Саме через цей регіональний фінансовий центр транснаціональні корпорації перерозподіляють потоки своїх капіталів.

Нарешті, замикають провідну десятку світових експортерів капіталу Швейцарія та Канада. Таке місце Швейцарії зумовлене як традиційно сильними позиціями швейцарських ТНК у фармацевтичній, харчовій, машинобудівній промисловості, так і тим, що Швейцарія виконує роль одного із провідних офшорних центрів, через який проходить значна частина світових фінансових потоків. На відміну від Швейцарії, яка традиційно посідає вагоме місце серед провідних експортерів капіталу, Канада ввійшла в їх коло лише в 90-ті роки завдяки динамічному зростанню вивозу щорічних інвестицій, особливо в 1997—2000 рр.

Слід відзначити надзвичайну складність порівняння сум зарубіжних інвестицій Японії, США, ЄС. Так, японська статистика відображає вивіз прямих капіталовкладень на основі оголошених заявок про планування таких дій. Останні фактично можуть не збігатися з планами. Обсяг ПІІ суттєво занижується внаслідок відсутності обліку в Японії показника реінвестиції прибутків. Статистика США відображає реінвестиції прибутків, а також включає в обсяг вивозу капіталу і кредити зарубіжним філіям.

Особливо серйозна проблема виникає у зв'язку з тим, що в більшості країн розрахунки прямих інвестицій здійснюються на основі балансової вартості зарубіжних активів, при цьому не враховується їх реальна ринкова вартість, яка з часом змінюється внаслідок інфляції, зміни курсів акцій і т. д. Тому, наприклад, інвестиції ТНК США, які вже мають тривалий період функціонування, не можуть бути фактично порівнювані з інвестиціями японських корпорацій, основний обсяг яких здійснювався протягом 80-х років.

Тож стає зрозумілим, чому в останніх фундаментальних дослідженнях експертів ООН щодо ТНК усі порівняння робляться не за загальною нагромадженою величиною ПІІ, а за їх щорічними новими відпливами (припливами), хоча це дає змогу виявити лише співвідношення приросту інвестицій, а не їх загальний потенціал.

Основні райони вкладення прямих інвестицій

Якщо в першій половині ХХ ст. основний потік прямих іноземних інвестицій спрямовувався в колоніальні території та залежні країни Азії, Африки та Латинської Америки, то в другій половині минулого століття основною сферою вкладення інвестицій ТНК стали промислово розвинуті країни.

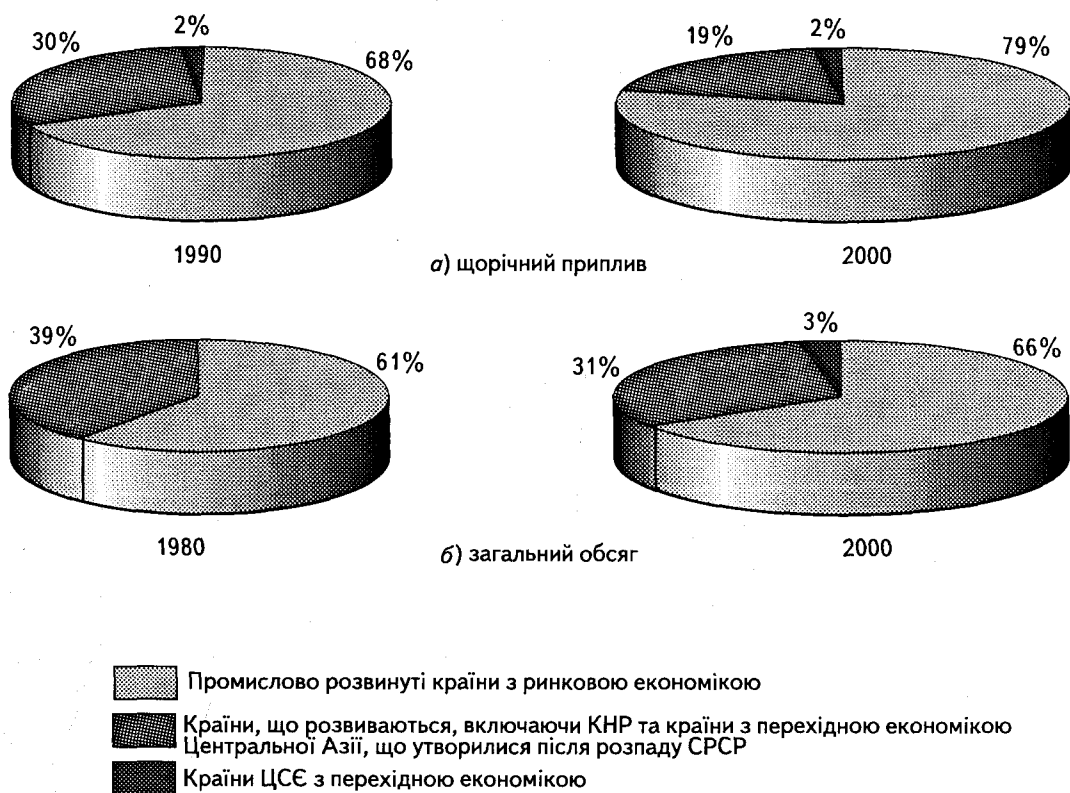


Рис. 5.4

Розподіл щорічного припливу нових інвестицій і загального кумулятивного обсягу ПІІ в основні групи країн світу

Як свідчать дані рис. 5.4, питома вага промислово розвинутих країн збільшується як у щорічному обсязі припливу прямих іноземних інвестицій, так і в загальному нагромадженому обсязі.

В кінці ХХ — на початку ХХІ ст. в цю групу країн спрямовува-лося в середньому понад 3/4 нових щорічних інвестицій тран-снаціональних фірм. У цілому 2/3 світового кумулятивного обсягу ПІІ зосереджено в промислово розвинутих країнах. Країни, що розвиваються (включаючи КНР), після кількох років зростання питомої ваги в загальному щорічному припливі нових інвестицій (перша половина 90-х років ХХ ст.) знову зменшили свою частку. В останні роки на них припадає всього 1/4 нових прямих інвестицій та менш ніж 1/3 світового кумулятивного (нагромад-женого) обсягу ПІІ.

Що стосується країн з перехідною економікою Центральної та Східної Європи, то їх частка в сукупних щорічних нових ПІІ сягає менше 2 %.

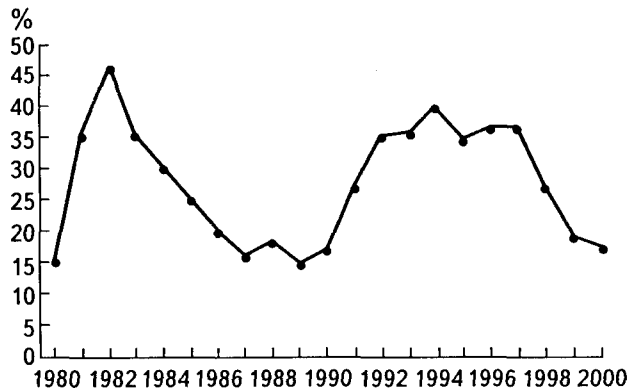


Рис. 5.5

Частка країн, що розвиваються, у світових щорічних припливах ПІІ, 1980—2000 рр.

Прямі іноземні інвестиції та міжнародне виробництво ТНК розподіляються між країнами вкрай нерівномірно. Наприклад, усього 10 країн-реципієнтів отримали 3/4 припливу світових ПІІ у 2000 р. Серед країн, що розвиваються, спостерігається ще більша диференціація: 4/5 прямих іноземних інвестицій, що спрямовуються сюди, припадають на 10 країн.

Найбільше інвестицій транснаціональних корпорацій традиційно приймають США. Приплив нових прямих інвестицій сюди у 2000 р. досяг 281 млрд дол., або 1/4 світового обсягу. Найбільшими інвесторами в економіку США є ТНК Західної Європи, зокрема Великої Британії. Приплив інвестицій у США має в основному форму поглинання наявних фірм, а не інвестицій у нові об'єкти. Ці поглинання переважно здійснюються вже наявними в США філіалами зарубіжних корпорацій та фінансуються через їхні реінвестовані доходи. В останні роки також значно активніше використовуються як джерело ПІІ і внутрікорпоративні кредити. Сумарна величина обсягу ПІІ в США досягла на початку ХХІ ст.

майже 1,3 трлн дол., або 21% світового обсягу нагромаджених іноземних інвестицій.

Економічний регіон ЄС є реципієнтом 36% світового обсягу нагромаджених ПІІ, тобто за цим показником випереджає навіть США. Але жодна з європейських країн не може зрівнятися зі США за обсягом імпорту прямих іноземних інвестицій. Так, Велика Британія та Німеччина, що поділяють друге й третє місця у світі як сфери інвестування зарубіжних ТНК, мають кумулятивний обсяг залучених ПІІ відповідно 482 та 461 млрд дол.

Дуже швидко зростає обсяг ПІІ, вкладених транснаціональними фірмами в Китай. Тільки за 1995—2000 рр. щорічно в середньому нові іноземні інвестиції в Китай склали більш ніж 40 млрд дол. На початку ХХІ ст. за загальним кумулятивним обсягом ПІІ ця країна вийшла на четверте місце у світі (350 млрд дол.). За оцінками ЮНКТАД, ще більша сума інвестицій ТНК акумульована в Гонконзі, особливій території КНР (460 млрд дол.). Незважаючи на юридичну належність цієї території до КНР, міжнародна статистика завжди розділяє інвестиції в Гонконг та Китай. Як уже зазначалося, Гонконг виконує функцію регіонального центру діяльності ТНК. Значна частина припливу капіталу транснаціональних фірм у Гонконг потім реінвестується в інші країни, а також у КНР.

Крім згаданих вище, важливими територіальними сферами вкладення ПІІ є Бельгія та Люксембург, Франція, Нідерланди, Бразилія, Канада.

Звертає на себе увагу той факт, що друга у світі за обсягом ВВП країна — Японія не входить у коло великих імпортерів прямих інвестицій, хоча наприкінці ХХ ст. відбулася значна лібералізація політики цієї країни щодо залучення ПІІ та регулювання діяльності іноземних компаній. За цим показником вона значно поступається переліченим раніше десяти найбільшим реципієнтам прямих інвестицій ТНК.

Значні зміни відбулися в переорієнтації потоків капіталу транснаціональних фірм усередині групи країн, що розвиваються. Якщо в 50—70-ті роки минулого століття основний обсяг прямих іноземних інвестицій спрямовувався в Латинську Америку, то в останні двадцять років пріоритетним районом вкладення капіталу стали країни Азії, зокрема Південно-Східної та Північно-Східної.

Діаграма (рис. 5.6) свідчить, що майже 2/3 усього кумулятивного обсягу ПІІ в країни, що розвиваються, припадає на Азійський регіон. Практично весь цей обсяг інвестицій сконцентрований у країнах Південної та Східної Азії. Враховуючи структуру щорічного припливу нових ПІІ в країни, що розвиваються, Азія зберігатиме позиції лідера серед країн цієї групи і в перспективі. Країни Африки, навпаки, втратили роль привабливого району вкладення капіталу. У 2000 р. вони отримали лише 3% всього обсягу нових інвестицій, що були спрямовані в країни, що розвиваються.

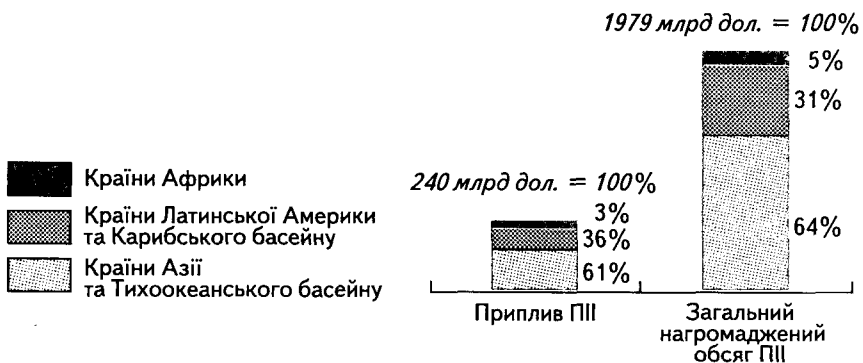


Рис. 5.6

Частка окремих груп країн, що розвиваються, в річному припливі ПІІ та загальній сумі залучених нагромаджених ПІІ, 2000 р.

Відносно новою сферою вкладення капіталу стали країни Центральної та Східної Європи. На початку ХХІ ст. нагромаджений обсяг прямих іноземних інвестицій сягнув тут 124 млрд дол. Серед країн регіону найбільша динаміка інвестицій ТНК спостерігалася в Польщі та Чехії.

Індекси припливу ПІІ

Нерівномірність концентрації ПІІ в окремих країнах у загальному плані віддзеркалює нерівномірність розподілу світової економічної діяльності та міжнародних транзакцій (торгівлі, руху технології тощо). Більш заможні, конкурентоспроможні та більш розвинуті економіки отримують та здійснюють більше прямих іноземних інвестицій, ніж інші країни. Своєю чергою, ізольованість бідних та відсталих країн від руху міжнародних інвестицій є ознакою їх слабого залучення до глобальної економічної системи.

Просте порівняння обсягів ПІІ між країнами або частки ПІІ в національних інвестиціях є традиційним методом вимірювання інвестиційної привабливості окремих країн та їхніх успіхів у залученні ТНК. Але ці показники не враховують розмір та потенціал країни, що приймає прямі інвестиції, тому їх недостатньо, щоб робити глибокий порівняльний міжкраїнний аналіз, зрозуміти причини успішності окремих економік у залученні прямих інвестицій та роль у цьому таких факторів, як політична та макроекономічна стабільність, режим політики щодо іноземних фірм, конкурентоспроможність країни, рівень розвитку людського капіталу.

Для порівняння позицій країни щодо залучення ПІІ треба брати до уваги їх відносну економічну потужність та ступінь інтеграції у світову економіку.

Експерти ЮНКТАД розробили для таких порівнянь спеціальні індекси.

Індекс припливу в країну прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Index). Цей індекс є незважена середня величина трьох коефіцієнтів, що відображують схильність країни отримувати ПІІ з урахуванням відносної економічної сили та потенціалу країни—реципієнта інвестицій у світі.

Нехай:

G_i — валовий внутрішній продукт країни i ;

G_w — світовий валовий продукт;

Em_i — зайнятість у країні i ;

Em_w — світова чисельність зайнятих;

Ex_i — експорт країни i ;

Ex_w — світовий експорт;

I_i — прямі іноземні інвестиції в країну i ;

I_w — світовий обсяг припливу прямих іноземних інвестицій.

Тоді маємо індекс припливу в країну прямих іноземних інвестицій:

$$\text{ПІІ} = [(I_i / I_w) / (G_i / G_w) + (I_i / I_w) / (Em_i / Em_w) + (I_i / I_w) / (Ex_i / Ex_w)] \cdot 1/3.$$

Спрощений варіант цього індексу дістав назву *ЮНКТАД-індекс стану припливу ПІІ* (UNCTAD Inward FDI Perfomance Index). Він підраховується за формулою:

$$\text{ЮНКТАД-індекс} = (I_i / I_w) / (G_i / G_w),$$

де G — валовий світовий продукт країни (i) та всього світу (w), а I — приплив інвестицій у країну (i) та в усі країни світу (w).

Індекс припливу в країну інвестицій характеризує відносні успіхи країни в залученні ПІІ, хоча й не вимірює фактори, за рахунок яких це відбувається.

Більш високий показник валового внутрішнього продукту країни потенційно свідчить про більш місткий її ринок, що завжди приваблює ТНК, які орієнтуються на збут усередині країни. Він також може відбивати більшу ресурсну базу країни, тобто приваблювати транснаціональні фірми, які орієнтуються на сировинний сектор.

Аналогічним чином зайнятість свідчить про обсяг людських ресурсів та потенціал ринку збуту. Нарешті, більш високий обсяг експорту показує більшу відкритість країни на міжнародних ринках та вищу конкурентоспроможність країни в торгівлі.

Таким чином, можна очікувати, що країна, яка має більш високі коефіцієнти питомої ваги своїх ВВП, зайнятості та експорту у відповідних агрегатних (світових) показниках, отримуватиме вищу частку припливу ПІІ.

Якщо індекс припливу в країну інвестицій більший за 1, це означає, що вона отримує прямих іноземних інвестицій більше, ніж можна було б передбачати на базі порівняння вищезгаданих коефіцієнтів. Така країна, очевидно, має додаткові інші переваги

для ТНК, наприклад, більш ліберальний, порівняно з іншими країнами, режим для іноземних інвесторів (“податкові гавані”, значні пільги і т. п.).

Серед таких переваг також можна відзначити наявність потужного внутрішнього наукового потенціалу, висококваліфікованих кадрів, розвинутої інфраструктури, місцевих субпідрядників ТНК. Високий інвестиційний рейтинг країни як надійної сфери операцій ТНК, очікування довгострокових перспектив зростання також можуть стимулювати більшу питому вагу країни в отриманні ПІІ.

Країни ж, що мають зазначений індекс, менший за 1, “недоотримують” ПІІ порівняно з можливим (очікуваним) припливом, що зумовлений потенціалом країни. Це може бути викликане рестриктивною політикою країни щодо операцій ТНК, її недостатньою конкурентоспроможністю, низькими темпами зростання тощо. Глобальна трансформація світової економіки вносить певні зміни в детермінанти руху ПІІ. Індекс припливу прямих іноземних інвестицій у найбільш приблизній та загальній формі показує, чи має країна-реципієнт деякі з суттєвих компонентів для залучення нових ПІІ.

Розрахунки ЮНКТАД свідчать, що в кінці 90-х років ХХ ст. у 15 країнах світу індекс припливу ПІІ дорівнював або був близьким 1 (Угорщина, Малайзія, Словаччина, Австрія, Китай та ін.). У 53 країнах індекс був більший за 1 (наприклад, Бельгія та Люксембург, Гонконг, Швеція, Нідерланди). В групу країн, які “недопрацювали” в плані залучення ПІІ і мали індекс, менший за 1, входили 79 держав. Серед них були такі промислово розвинуті країни, як Японія, Італія, Греція; нові індустріально розвинуті країни Південна Корея та Туреччина та більшість із найменш розвинутих країн.

Слід зазначити певну умовність індексу припливу ПІІ. Його зниження може, наприклад, бути наслідком тимчасової кризи, яка впливає на надходження іноземних інвестицій більше, ніж на інші економічні показники країни. Якщо країна має дуже швидке зростання ВВП і експорту та відносно менші темпи зростання іноземних інвестицій, то індекс також буде знижуватися. Хоча зовсім не обов'язково ця країна не буде вважатися перспективною сферою експорту капіталу (найбільш яскравим прикладом є Сінгапур, індекс якого значно знизився за минуле десятиліття). Так само і надзвичайно високі значення індексу для деяких країн були викликані тимчасовими факторами або відносним зниженням ВВП.

Незважаючи на ці застереження, індекс припливу прямих іноземних інвестицій може бути показником того, наскільки країна успішна в залученні ПІІ. Простежується певна закономірність: *країни з відносно сильною, відкритою, конкурентоспроможною економікою очолюють список тих, хто має найбільший індекс.* Ці країни дуже вдало проводять економічну політику використання

переваг свого потенціалу і залучають більш ніж “нормальну” (очікувану) частку ПІІ.

Крім зазначених країн, у цю групу входять деякі слаборозвинуті країни, що мають великі запаси стратегічно важливих природних ресурсів (нафта, газ і т. п.).

У групі країн з низькими значеннями індексу переважають країни із слабкою економікою. В більшості з них діють додаткові економічні та політичні фактори, що знижують приплив ПІІ до рівня, меншого за “нормальний” для них, тобто рівня, що є очікуваним з огляду на їхній економічний потенціал. Крім того, деякі країни цієї групи, хоча і мають великий економічний потенціал та конкурентоспроможну економіку, проводять відносно рестриктивну політику щодо залучення прямих іноземних інвестицій.

Ще один індекс оцінки позицій країни в залученні іноземного капіталу має назву *ЮНКТАД-індекс потенційного припливу прямих інвестицій* (The UNCTAD Inward FDI Potential Index). Цей показник є середньою величиною спеціально підрахованих балів з восьми змінних для кожної країни. Кількість балів кожної змінної підраховується як відношення різниці між значенням змінної для певної країни і найнижчим значенням даної змінної до різниці між найвищим і найнижчим значеннями змінної серед усіх країн.

Країні з мінімальним значенням дається 0 балів, а з максимальним — 1 бал. Формула підрахунку кількості балів така:

$$\text{Кількість балів} = \frac{V_i - V_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}},$$

- де V_i — значення змінної для країни i ;
 V_{\min} — найнижче значення змінної серед країн;
 V_{\max} — найвище значення змінної серед країн.

ЮНКТАД-індекс потенційного припливу базується на таких змінних, що розглядаються як суттєві детермінанти ПІІ:

- ВВП на душу населення. Ця змінна показує рівень економічного розвитку країни, обсяг попиту на товари та послуги, наявність розвинутої інфраструктури. Ці фактори визначають інвестиційну привабливість країни.
- Зростання реального ВВП (за останні 10 років). Цей показник свідчить про майбутній обсяг ринку країни та тенденції продуктивності праці. Він є одним із найпривабливіших детермінантів ПІІ.
- Питома вага експорту у ВВП. Ця змінна характеризує ступінь участі країни в міжнародному поділі праці та її інтеграції у світове господарство. Вона дає уявлення про ступінь впливів зовнішнього середовища міжнародного бізнесу на країну, відкритість країни та її конкурентоспроможність. Відкритість

економіки свідчить про її більшу інвестиційну привабливість для ТНК.

- * Кількість телефонних ліній на 100 мешканців. Телефонні мережі є важливою частиною основної інфраструктури ведення бізнесу. Їх розвинутість та витрати на ці цілі є важливим фактором, що може впливати на приплив прямих інвестицій.
- * Комерційне використання енергії на душу населення. Витрати на енергію впливають на ефективність виробництва і можуть визначати місце розміщення деяких типів філіалів транснаціональних фірм.
- * Частка витрат на НДДКР у валовому національному доході. Цей показник свідчить про технологічний потенціал країни—реципієнта прямих інвестицій, її інноваційні можливості. Він є суттєвим детермінантом припливу ПІІ, особливо в сучасні, наукомісткі сектори економіки.
- * Питома вага студентів вищих навчальних закладів у загальній кількості населення. Розвинутість вищої освіти свідчить про потенціал людського капіталу країни. Це, як і попередній фактор, приваблює інвестиції транснаціональних компаній.
- * Ризик країни. Цей індикатор показує ступінь політичної, економічної, соціальної стабільності країни. Збільшення ризику країни робить її менш привабливою для інвесторів.

У кінцевому підсумку індекс потенційних ПІІ являє собою незважене середнє значення перелічених восьми факторів, що оцінені в балах.

На відміну від індексу стану припливу прямих інвестицій, він базується в основному на структурних економічних факторах, що змінюються відносно повільно. Як наслідок значення індексу потенційного припливу прямих інвестицій досить стабільне протягом певного періоду часу.

Порівняння двох типів індексів допомагає зрозуміти, чи адекватно країни використовують свій “набір активів”, щоб залучити прямі інвестиції. Ранжирування країн згідно з цими показниками дає таку класифікацію:

- Країни з високим показником стану припливу ПІІ (тобто вищим за середнє значення цього індексу для всіх країн) та високим потенціалом припливу інвестицій (тобто вищим за середнє значення оцінок відповідного індексу для всієї групи країн) входять до так званої *авангардної групи*. Це переважна частина провідних промислово розвинутих країн з ринковою економікою, частина азійських нових індустріальних країн та окремі країни Латинської Америки.
- Країни, що мають високий індекс стану припливу прямих інвестицій та низький індекс потенціалу припливу ПІІ (тобто оцінка їх індексу потенційних ПІІ є нижчою за середнє його

значення), є економіками, що залучають іноземний капітал на рівні, який перевищує їхні потенційні можливості. Експерти ЮНКТАД умовно називають їх *“економіками, які функціонують вище за рівень їхнього потенціалу”*. Ця група охоплює багато країн, які, хоча й не мають значних структурних здатностей, але успішно залучають прямі інвестиції.

- Країни, що мають низький індикатор стану припливу іноземних інвестицій (тобто нижче середнього рівня для всіх країн), проте характеризуються високим потенціалом для припливу ПІІ, умовно називають *“економіками, які функціонують нижче за рівень їхнього потенціалу”*. Ця назва відображає не поганий економічний стан країн, а невідповідність припливу інвестицій можливостям країни. Саме тому деякі багаті й високо-розвинуті країни, в тому числі США, Японія, а також Південна Корея, потрапили до цієї групи.



Рис. 5.7

Класифікація країн за індексами ЮНКТАД

- Нарешті, країни з низьким припливом інвестицій та низьким потенціалом можна умовно визначити як ті, що *“недопрацьовують”*, тобто мають слаборозвинуту та непривабливу для іноземних інвестицій економіку. Більшість з учасників цієї групи — це слаборозвинуті, бідні країни.

Умовно таку класифікацію зображено на рис. 5.7.

Зміни в галузевій структурі ПІІ

Питома вага сфери послуг в обсязі сукупних прямих іноземних інвестицій значно зросла за останні десятиріччя і перевищила 50%. Частка ПІІ в обробну промисловість та первинний (сировинний) сектор, навпаки, зменшилася до 42% та 5% відповідно. Навіть у країнах, що розвиваються, частка іноземних інвестицій

у добувну промисловість, сільське та лісове господарство значно зменшилися і становить лише 5%, на друге місце вийшла сфера послуг — 1/3 усіх інвестицій, а переважають все ще ПП в обробну промисловість — 55%.

Значне збільшення операцій ТНК у сфері послуг пояснюється кількома причинами: по-перше, сектор послуг був лібералізований для прямих інвестицій у 80—90-ті роки ХХ ст. Це стимулювало значні припливи капіталу в цей сектор, особливо у фінансові послуги, телекомунікації, енергопостачання і т. п. Зростання прямих іноземних інвестицій у секторі послуг пояснюється дерегуляцією та приватизацією інфраструктури, що відбувається в багатьох країнах.

По-друге, роль сфери послуг в економічному житті значно зросла. Нові послуги (програмне забезпечення, мобільний зв'язок, обробка інформації тощо) стають дедалі вагомішим сегментом світової торгівлі.

По-третє, розвиток Інтернету дає новий поштовх комерціалізації цього сектора. ТНК усе частіше розподіляють “процес виробництва” послуг та, як і у випадку з обробною промисловістю, розміщують стадії цього процесу за рубежем. Це викликає зростання прямих інвестицій у цей сектор економіки. Існує також багато сфер послуг, де наближення до клієнта дуже важливе.

Привертає увагу ще одна тенденція структурних змін у вивозі прямих інвестицій — зростання питомої ваги хімічної та автомобільної промисловості в загальному обсязі ПП в обробну промисловість.

У цілому статистичні матеріали свідчать про те, що найбільше транснаціональних корпорацій концентрується в галузях, які мають високий рівень витрат на наукові розробки відносно обсягу продажу; значний показник питомої ваги зайнятих висококваліфікованих інженерно-технічних кадрів у всій кількості зайнятих; виробляють нові та/ або технічно складні продукти; характеризуються високим рівнем продуктової диференціації та витрат на рекламу.

Транснаціоналізація середніх і малих фірм

Сучасний етап ТНК змушує по-новому поглянути на переваги дрібного виробництва, яке спроможне гнучко реагувати на зміни ринкового попиту, забезпечити диференціацію продукту для конкретного споживача. Деякі середні і дрібні підприємства, здійснюючи прорив на ринки високої технології, спеціалізуючись на окремих видах наукомісткого виробництва та НДДКР, можуть набувати переваги власності, пов'язані з володінням невидимими активами (науковими знаннями, секретами виробництва та ін.). У сфері послуг, наприклад, першочергову роль відіграє не розмір фірми, а її репутація і досвід в обслуговуванні “особливої ніші” ринку.

Логіка глобальної конкурентної боротьби спонукає середні та дрібні фірми, що мають переваги власності, брати участь у міжнародній виробничій діяльності, щоб відстояти чи закріпити свої позиції на ринку. Технічний прогрес розширює можливості транскордонних операцій для таких фірм. Це пов'язано з подрібненням технологічного процесу, розвитком інформаційних і транспортних систем. Скорочення транспортних витрат та витрат, пов'язаних з передаванням інформації, дає змогу навіть невеликим фірмам використовувати переваги інтерналізації за допомогою координації діяльності, що ведеться в різних країнах світу. Зростання витрат дрібного виробництва, пов'язаних з відсутністю економії на масштабах, а також із зростанням заробітної плати, робить для таких фірм особливо привабливим використання вигід від міждержавних відмінностей у вартості факторів виробництва, тобто переваг розміщення.

Значна кількість філій середніх і дрібних фірм розташована в країнах, що розвиваються. Враховуючи це, а також специфіку взаємовідносин таких фірм з країнами-реципієнтами (гнучкість, готовність йти на менше часткове володіння і т. д.), можна зрозуміти особливості міжнародного руху капіталу ТНК.

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ

Характерною рисою сучасних ТНК стала їх широка участь у “стратегічних альянсах”. *Стратегічний альянс* — це співробітництво на довгостроковій основі двох і більше компаній у науково-дослідній, виробничій або ринковій сферах.

Як правило, такі альянси являють собою угоди про співробітництво між потенційними або дійсними конкурентами.

Стратегічні альянси за своєю сутністю є однією з так званих кооперативних форм організації операцій компанії. Крім стратегічних альянсів, такі кооперативні партнерські угоди включають спільні підприємства, неакціонерні (контрактні) форми операцій (лізинг, френчайзинг, субконтрактні партнерства і т. п.), що набули поширення ще в 70—80-ті роки ХХ ст.

Зміна стратегії ТНК, їх організаційних структур і моделей управління супроводжувалась інтенсивним розвитком міжфірмових зв'язків як по лінії традиційних контрактних угод, так і в новій формі довгострокових стратегічних союзів.

Стратегічні альянси мають три основні характеристики, що відрізняють їх від традиційних типів міжфірмових угод:

- Вони передбачають двосторонні взаємовідносини, що базуються на спільному створенні й розподілі знань з метою розвитку нових технологій, виробничих процесів, маркетингових стратегій.

- Вони в основному є контрактними угодами, що не передбачають акціонерне володіння учасників.
- Вони є частиною довгострокового планування операцій компаній.

Таблиця 5.3 показує різницю між звичайними міжфірмовими угодами і стратегічними партнерствами у сфері наукових досліджень.

Таблиця 5.3

Міжфірмові угоди та стратегічні науково-дослідницькі альянси

Сфери діяльності Види угод	НДДКР	Виробництво	Дистрибуція
Міжфірмові угоди	Ліцензування Перехресне ліцензування Початкові спроби комерціалізувати державні наукові розробки	Субконтрактні угоди Угоди про первісного виробника обладнання Поглинання Спільні підприємства	Френчайзинг
Стратегічні альянси	Консорціуми з наукових розробок Мережі споживачів та постачальників Міжфірмове технологічне співробітництво Партнерства університетів та фірм	Спільне виробництво Використання спільних компонентів Виробництво спільних модулів Спільні підприємства	Спільний маркетинг Стандартизація зовнішнього вигляду продукту

Стратегічні альянси можуть бути *горизонтальними* (з іншими фірмами галузі), *вертикальними* (з постачальниками, споживачами), *діагональними* (з партнерами в інших галузях) залежно від завдань, які ставлять перед собою сторони.

Мета стратегічних альянсів може бути також різною: проникнення на нові ринки, зниження ризику за рахунок його розподілу, об'єднання взаємодоповнювальних знань та активів, що їх жодна з компаній не може самостійно розвинути, одержання економії на масштабах, зменшення витрат, подолання торговельних та інвестиційних бар'єрів, спільні наукові дослідження та обмін технологіями, розробка загальних технічних стандартів, розширення асортименту продукції та ін.

Головним мотивом укладання стратегічних угод є підвищення ефективності функціонування транснаціональної мережі підприємств:

- * науково-дослідні стратегічні альянси поліпшують ефективність шляхом зниження витрат для кожного з партнерів, відкривають нові можливості економії на масштабах завдяки об'єднанню фінансових ресурсів, доступу до нових джерел фінансування, розподілу ризиків на ширшій основі;
- * стратегічні альянси щодо кооперації та спільного виробництва компонентів підвищують ефективність виготовлення кінцевих продуктів завдяки зниженню витрат виробництва;
- * стратегічні партнерства в маркетингу та дистрибуції сприяють зростанню ефективності внаслідок економії масштабів, зменшення витрат у зв'язку із взаємним використанням дистрибуційних мереж та торговельних пунктів, спільними рекламними кампаніями.

Особливістю стратегічних союзів стало те, що вони дедалі частіше укладаються між ТНК різних країн базування. Кожна транснаціональна фірма може вступати в союз із великою кількістю інших компаній. Іноді в такі альянси об'єднуються фірми-конкуренти, що породжує складні взаємовідносини одночасного співробітництва та суперництва. В результаті створюються цілі “скупчення”, “галактики” ТНК, що об'єднують значну кількість прямо й опосередковано контрольованих ними фірм. Нерідко при цьому надвеликі ТНК опиняються в центрі численних міжфірмових угод.

Значний розвиток стратегічні союзи дістали у високотехнологічних галузях, де швидкі темпи інновацій і стрімко зростаючі витрати на НДДКР спонукають ТНК кооперуватися, щоб спільно нести витрати і ризики, пов'язані з розробкою нової продукції. Прискорення темпів технологічного прогресу приводить до того, що ТНК змушені розробляти, виробляти і продавати продукти на глобальній основі з самого початку життєвого циклу продукту. В умовах обмеження часу і ресурсів транснаціональні фірми розподіляють шляхом альянсів витрати інновацій і забезпечують ефективність використання своїх інвестицій.

Про значне поширення стратегічних альянсів свідчить те, що тільки європейські ТНК у галузі інформатики у 80-ті роки ХХ ст. створили понад 700 таких союзів. Великий резонанс викликав, наприклад, альянс ТНК Siemens та IBM із виробництва напівпровідників, до якого потім приєдналися найбільші японські ТНК, а згодом і головні споживачі напівпровідників. Такий стратегічний союз символізував фундаментальну трансформацію цієї галузі електроніки. Toshiba, Apple та IBM вступили в стратегічний альянс у галузі розробок і обміну програмними продуктами для нового покоління ЕОМ.

Незважаючи на лавиноподібне збільшення таких альянсів у 90-ті роки, вони не завжди бувають вдалими. В галузях з динамічною

технологією стратегічні альянси нестабільні, фірми постійно змінюють їх і перегруповують свої сили, реагуючи на потреби, що швидко змінюються.

Стратегічні альянси створюють такі взаємовідносини, за яких кожний з учасників розраховує збільшити прибутковість належних йому активів, посилити переваги власності. Разом з тим такі союзи очевидно являють собою нову специфічну форму інтерналізації ринкових відносин і суттєво доповнюють традиційні переваги інтерналізації, про які йшла мова раніше. Вони містять також значний потенціал вигід у зв'язку з перевагами розміщення партнерів, причому на відміну від прямих інвестицій у зарубіжні проекти отримання цих вигід не пов'язане з великим ризиком. Не випадково багато ТНК розглядають транснаціональні союзи як альтернативу спільним підприємствам. Зростання і подальша диверсифікація попиту на ресурси людського і фізичного капіталу ставлять обмеження навіть для великих фірм. За цих умов для ТНК іноді стає вигіднішим розширювати операції через міжфірмове партнерство, а не за рахунок нарощування внутрішнього виробництва.

ІНВЕСТИЦІЙНІ КЛАСТЕРИ

Незважаючи на планетарний характер діяльності сучасних ТНК і сформованих унаслідок цього відносин глобального взаємозв'язку, в минулі роки виразно виявилася тенденція до посилення виробничо-інвестиційних взаємозв'язків окремих груп країн із членами “тріади” — США, Японією, Західною Європою, яка привела до виникнення інвестиційних кластерів. У межах інвестиційних кластерів простежується помітна орієнтація країн, що приймають, на імпорт капіталу насамперед із “свого” полюса “тріади”, хоча залежно від зміни співвідношення сил така орієнтація з часом може змінитися і країна може міняти кластер, переходячи на нову орбіту тяжіння з іншим центром сили світової економіки.

Рисунок 5.8 показує інвестиційні кластери США, Японії і ЄС, які об'єднують основних імпортерів прямих капіталовкладень серед країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. В кожній із відзначених держав “центр сили” є основним інвестором і переважає в загальному обсязі нагромаджених іноземних капіталовкладень. Звертає на себе увагу те, що ТНК США домінують у країнах Латинської Америки, ТНК Японії — в Південно-Східній Азії. Кластер ЄС найбільш диверсифікований, що відображає історичні традиційні зв'язки країн Західної Європи з їхніми колишніми колоніями та східноєвропейськими країнами з перехідною економікою.

В ряді країн (Аргентина, Сінгапур, Пакистан і т. д.) відсутня моноцентрична орієнтація імпорту прямих інвестицій, а тому

дуже важко визначити їх кластерну належність. Хоча з часом, в ході зміни співвідношення сил тяжіння до тих чи інших членів “тріади” може виявитися тут більшою мірою.

Поступову зміну орієнтації кластерних зв'язків найяскравіше відображає структура припливів нових щорічних ПІІ. Судячи з цього показника, згадані Аргентина, Сінгапур, Пакистан у перспективі можуть увійти в кластер США, а Гонконг і Перу, навпаки, залишити останній, дедалі більше орієнтуючись відповідно на Японію або ЄС. Своєю чергою, в Індії або Нігерії відносно послабитися орієнтація на кластер ЄС.

Важливим підсумком останнього десятиріччя стало зміцнення кластера Японії в Південній і Південно-Східній Азії та відносне послаблення тут позицій ТНК США і ЄС. Разом з тим в останні роки з'явилась нова тенденція — формування в Південно-Східній Азії “внутрірегіонального” кластера на основі вивозу капіталу з азійських НІК. Ці країни стали вже головними інвесторами в Китаї, Шрі-Ланці і стрімко посилюють свої позиції в Малайзії, Таїланді, Філіппінах та інших державах.

Процес кластеризації інвестиційних зв'язків, як уже зазначалося, часто має регіональний характер (ТНК США — Латинська Америка; ТНК Японії — Азія; ТНК ЄС — Східна Європа). Орієнтація ТНК на країни свого регіону або прилеглі до нього не суперечить еклектичній парадигмі Дж. Даннінга, яка припускає, що переваги розміщення визначають напрями інвестиційних потоків. У традиційному розумінні такі переваги розміщення можуть бути різноманітними. Для ресурсно зорієнтованих прямих інвестицій такою перевагою розміщення є передусім наявність корисних копалин у країні-реципієнті, для імпортозаміщувальних та обслуговуючих місцевий ринок підприємств ТНК — обсяг внутрішнього попиту і його динаміка, врешті-решт, для експортно зорієнтованих ПІІ на перший план виходять рівень витрат виробництва і співвідношення валютних курсів.

Але, орієнтуючись лише на ці критерії, жодна з країн “тріади” не може, очевидно, стати головним, провідним інвестором, наприклад, у Сінгапурі, оскільки останній надає найкращі інвестиційні можливості *рівною мірою для всіх ТНК*, безвідносно до їх національної належності. Очевидно, переваги розміщення слід розуміти в ширшому плані, враховуючи й інші фактори, які ведуть до концентрації ТНК тих чи інших членів “тріади” в державах, що приймають.

Серед таких факторів, наприклад, можна відзначити історичні, торговельно-економічні, культурні зв'язки між країною-реципієнтом і країною базування ТНК, їхню мовну спільність. На конкурентоспроможності ТНК, досвіді її міжнародного виробництва позначається і можливість доступу до ринкової інформації країни, що приймає. Це особливо важливо для середніх або невеликих фірм, які дедалі більше залучаються до процесу транснаціоналізації. Маючи перевагу власності, як правило, в одній із

вузькоспеціалізованих ніш, такі фірми відчувають брак ресурсів та інформації, щоб діяти як глобальні інвестори. Це певною мірою обмежує їх операції — вони віддають перевагу насамперед країнам свого регіону (найбільш “знайомим” і освоєним унаслідок традиційних політичних, торговельних зв’язків), незважаючи на те, що ще привабливіші переваги розміщення можуть потенційно існувати в інших регіонах світу.

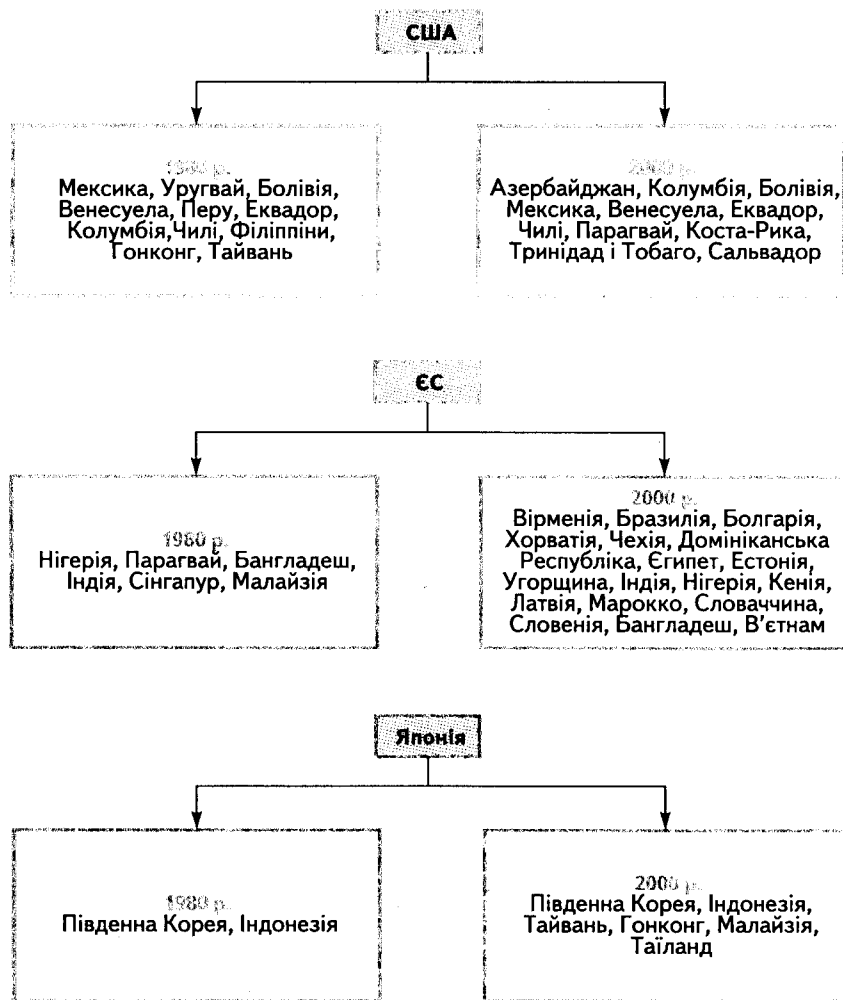


Рис. 5.8

Інвестиційні кластери (за обсягом нагромаджених ПІІ)

Для великих ТНК, які формують глобальні виробничі мережі, значення таких традиційних зв’язків є набагато меншим. Однак наявність ринкового оточення, створеного інвестиціями середніх і дрібних фірм країни X у країну Y (постачальники, підрядники,

транспортне обслуговування, страхування і т. д.), може привести до пріоритетного значення країни Y і для великих ТНК із країни X на відміну від своїх конкурентів — ТНК із країни Z. Наявність ринкового середовища з елементами таких звичних зв'язків “розкриває” для глобальних компаній із країни X традиційні переваги розміщення країни Y.

Таке звичне середовище саме стає, по суті, перевагою розміщення, бо повніше виявляє перевагу власності, яка пов'язана із специфічними активами ТНК. Наприклад, звичні моделі управління, схеми постачання, стратегії маркетингу, стандарти якості, як і традиції ділової етики та підприємницької культури, які запроваджуються дрібними японськими фірмами в Південно-Східній Азії, створюють “знайоме середовище”, додатково стимулюючи інвестиції великих японських ТНК у цьому регіоні. Відсутність таких елементів звичності (наприклад, в Африці) спонукає японські ТНК, поряд з іншими факторами, обережніше приймати інвестиційні рішення.

Ще одним підходом до пояснення регіональних кластерних зв'язків може бути їх аналіз з урахуванням фактора витрат (наприклад, на одержання передінвестиційної інформації, на транскордонні комунікації, транспорт і т. д.), який визначає так звану економічну відстань між країнами. Змінює традиційне тлумачення переваг розміщення і процес формування інтеграційних зв'язків країн, що розвиваються, з одним із “центрів сили”. Регіональні програми інтеграції можуть передбачати більш пільговий режим для одних країн на противагу іншим і тим самим посилювати кластерний характер інвестиційних зв'язків.

Показово і те, що регіональні інвестиційні кластери значною мірою збігаються з напрямками найбільш активної торгівлі, а також найбільш пріоритетними реципієнтами і джерелами офіційної допомоги розвитку. Наприклад, майже завжди країна-реципієнт, яка має найтісніші інвестиційні контакти з одним із членів “тріади”, буде також орієнтована переважно на нього і в торгівлі.

Формування інвестиційних кластерів, таким чином, явище багатогранне. Подальший розвиток цієї тенденції покаже, наскільки цей процес визначає глобальний розподіл інвестицій ТНК.

ВИСНОВКИ

Транснаціоналізація являє собою процес посилення світової інтеграції в результаті глобальних операцій ТНК. Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передовсім це виявляється в значному зростанні кількості материнських компаній ТНК і їхніх зарубіжних філій. Для оцінки ступеня включення країн світу в процеси транснаціоналізації використовують індекс транснаціональності країн, що приймають.

Особливістю операцій ТНК в останні десятиліття стала наявність кількох тривалих хвиль збільшення міжнародної інвестиційної діяльності. Цей період дістав

назву “глобальні інвестиційні цикли”. Спостерігається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається 2—3-річний спад.

В останні десятиліття динаміка зростання світових потоків ПІІ була високою. В процес транснаціоналізації втягувалися нові й нові країни, які не тільки були сферою вкладення капіталу ТНК, а й почали інтенсивно нарощувати вивіз інвестицій за кордон. Промислово розвинуті країни є головними експортерами капіталу. На три основні “центри сили” — Європейський Союз, США, Японію припадає 85% щорічних потоків вивозу капіталу. ТНК цієї “тріади” контролюють 4/5 сукупного обсягу нагромаджених прямих іноземних інвестицій. Ще однією примітною тенденцією останніх двох десятиліть став вивіз капіталу із країн, що розвиваються.

Якщо в першій половині ХХ ст. основний потік прямих іноземних інвестицій спрямовувався в колоніальні території та залежні країни Азії, Африки та Латинської Америки, то в другій половині минулого століття основною сферою вкладення інвестицій ТНК стали промислово розвинуті країни.

Для порівняння позицій країни щодо залучення ПІІ використовують ЮНКТАД-індекс припливу ПІІ та ЮНКТАД-індекс потенційного припливу прямих інвестицій.

Характерною рисою сучасних ТНК стала їх широка участь у так званих “стратегічних альянсах”. Стратегічний альянс — це співробітництво на довгостроковій основі двох і більше компаній у науково-дослідній, виробничій або ринковій сферах.

Основні терміни і поняття

Індекс транснаціональності компаній

Індекс розповсюдження мережі

Індекс транснаціональності країн, що приймають

Глобальні інвестиційні цикли

ЮНКТАД-індекс припливу ПІІ

ЮНКТАД-індекс потенційного припливу ПІІ

Стратегічні альянси

Інвестиційні кластери

Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає сутність процесу транснаціоналізації?
2. Чи правильно стверджувати, що ТНК мають певну “національну належність”?
3. Дайте кількісну характеристику сучасних масштабів діяльності транснаціональних фірм.
4. Які показники свідчать про ступінь “міжнародності” операцій ТНК?
5. Поясніть методику розрахунку індексу транснаціональності країн, що приймають.
6. Коли спостерігалися глобальні інвестиційні цикли?
7. Проаналізуйте позиції найбільших світових центрів вивозу капіталу.
8. Які зміни в географічних районах та галузевих сферах вкладення капіталу відбулися за останні 30—40 років?
9. Підготуйте статистичні матеріали, що свідчать про динаміку припливу прямих інвестицій ТНК у Китай.
10. Обґрунтуйте корисність розрахунку індексів припливу прямих інвестицій у країну. Дайте інтерпретацію значень таких індексів для різних країн.
11. Чим відрізняються стратегічні альянси від традиційних контрактних угод ТНК?

12. Які причини поширення стратегічних альянсів в останні десятиліття?
13. Дайте характеристику інвестиційного кластера країн ЄС.

ЛІТЕРАТУРА

- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна* / За заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семиноженка. К., 2004. Частина 2.
- Майер Дж. М., Олесевич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесевич (наук. ред.). К., 2002. Розділ 4.
- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник* / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой. М., 2000. Глава 3.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 2.
- Світова економіка: Підручник* / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. К., 2000. Розділ 1, § 6.
- Україна в процесах міжнародної інтеграції* / За ред. В. Р. Сіденка. Х., 2003. Розділ 4.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Маурер Л. Дж.* Мировые финансы. М., 1998. Глава 13.
- UNCTAD. World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness.* New York; Geneva, 2002.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.unctad.org/wir/index.htm>

Надає інформацію щодо оглядів світових інвестицій.

<http://www.ipanet.net/fdisurvey>

Надає інформацію щодо світових потоків прямих інвестицій.

<http://www.ilo.org>

Офіційний WEB-сайт Міжнародної організації праці.

Надає інформацію щодо соціальних аспектів діяльності ТНК.

<http://www.nber.org>

Офіційний WEB-сайт Національного бюро економічних досліджень (США).

Надає дані щодо ПІІ США та економіки США.

<http://www.transnationale.org>

WEB-сайт надає інформацію про більше ніж 10000 компаній, включаючи ТНК.

<http://www.treasury.gov/tr/english/forinvest.htm>

Надає інформацію щодо статистики прямих інвестицій.

- Методологія аналізу
- Масштаби та динаміка ЗІП
- Фактори, що посилили процес транскордонного злиття і поглинання
- Види транскордонного злиття і поглинання
- Мотиви здійснення транскордонних ЗІП
- Вплив злиття і поглинання на компанію: емпіричні дослідження

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ

Проблеми порівняння ПІІ в нові проекти та ПІІ в придбання існуючих фірм

Зростання міжнародного виробництва ТНК та, відповідно, мереж їхніх філіалів, дочірніх фірм відбувається на базі прямих іноземних інвестицій. ПІІ в країну можуть здійснюватися двома шляхами: *а) прями іноземні інвестиції у створення нових виробничих потужностей (greenfield investment); б) прями інвестиції в придбання вже існуючих місцевих фірм або злиття з ними (mergers and acquisitions).*

Характерною особливістю процесу транснаціоналізації в останнє десятиліття стало різке збільшення кількості випадків та обсягу транскордонного злиття та поглинання (cross-border mergers and acquisitions). Саме транскордонні злиття та поглинання забезпечили в 90-ті роки значне збільшення вартості щорічних припливів прямих іноземних інвестицій і суттєве розширення мережі філіалів та підконтрольних підприємств транснаціональних фірм. Наприклад, у кінці минулого десятиріччя переважна частина ПІІ в зростання міжнародного виробництва була забезпечена через транскордонні злиття і поглинання (720 млрд із 895 млрд дол.).

Транскордонне злиття і поглинання (ЗІП) являє собою процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній різних країн.

Хоча в теоретичному, концептуальному плані відмінності між прямими іноземними інвестиціями у створення нових підприємств та транскордонними ЗІП досить зрозумілі, виникають значні проблеми використання світової та національної статистики для відокремлення двох шляхів здійснення ТНК.

Дані про транскордонні ЗІП регулярно публікують найбільші у світі інвестиційні банки та консалтингові фірми, які за винагороду (певну комісію) допомагають ТНК здійснювати такі операції, але часто вони мають власні визначення класифікації ЗІП, методики підрахунку вартості угод.

Такі дані, наприклад, нерідко включають інформацію і про портфельне інвестування. Це вимагає їх корекції з точки зору визначення лише тих ЗІП, які відповідають кількісним критеріям прямих іноземних інвестицій (10% або більше акціонерного контролю). Ці дані також охоплюють транзакції купівлі транснаціональними корпораціями підприємств за кордоном, що фінансуються із джерел як внутрішнього (країни, що приймає), так і міжнародного фінансового ринку. Але хоча вони визначають конкретні механізми фінансування ЗІП (наприклад, венчурний капітал, корпораційні облигації або синдіковані позики), “національне” походження або джерело цих ресурсів установити неможливо.

Слід зазначити, що дані про вартість транскордонних злиттів і поглинань та вартість припливу прямих іноземних інвестицій можна порівнювати лише з певною часткою умовності. Це залежить від того, як фінансуються ЗІП, а також від методології складання платіжного балансу, яка використовується для підрахунку потоків ПІІ.

Статистика багатьох країн не вказує джерела фінансування злиттів та поглинань. До того ж тільки деякі країни надають дані по окремих видах прямих іноземних інвестицій: ПІІ в нові підприємства та ПІІ в придбання існуючих підприємств. Це значно ускладнює проблему порівняння динаміки ЗІП за тривалий період часу або зіставлення вартості таких транзакцій по окремих країнах базування транснаціональних фірм. Серед інших причин, що не дають змоги достовірно порівнювати вартісні обсяги прямих іноземних інвестицій та транскордонних ЗІП, можна відзначити такі:

- ✓ Вартість транскордонних ЗІП охоплює фонди, акумульовані на місцевих та міжнародних фінансових ринках. Вартість припливу прямих іноземних інвестицій, як виходить із їх визначення, охоплює фонди, акумульовані поза територією країни, що приймає.
- ✓ Дані про ПІІ формуються за певною концепцією платіжного балансу, тобто вони підраховуються на так званому чистому базисі (net basis). Щорічний відплив прямих інвестицій з країни базування ТНК А в країну-реципієнт В підраховується як різниця між валовим відпливом інвестицій з країни А в країну В та зворотним потоком дезінвестицій (у зв'язку з ліквідацією філіалів ТНК у країні В) із країни В у країну А. На відміну від такої “очищеної” суми транзакції транскордонних ЗІП характеризують тільки загальну (валову) вартість купівлі активів за кордоном. Вони не враховують вартості проданих філій.
- ✓ Вартість припливу визначається за певний фіксований час (найчастіше за рік). Вартість транскордонних ЗІП, особливо так званих “мегагод”, охоплює платежі, що часто тривають більше ніж один рік (наприклад, 2—3 роки).

Таким чином, якщо приплив прямих іноземних інвестицій з країни А в країну В спрямовується тільки на ЗІП у країні В і джерелом фінансування транскордонного злиття та поглинання є місцеві ресурси, якщо ця транзакція охоплює той же рік, що і ПІІ, а дезінвестиції з В в А незначні або відсутні, вартість, наприклад, 1 млрд дол. ПІІ з країни А в країну В збігатиметься з вартістю угод злиття і поглинання, що здійснили транснаціональні корпорації країни А в країні-реципієнті В.

Якщо ж, наприклад, така операція фінансується вже існуючим філіалом ТНК у країні В (припустимо, що саме він поглинає місцеву фірму або філіал іншої ТНК) за рахунок місцевих кредитних ресурсів, то за формально повної відсутності ПІІ з країни А в країну В ми маємо транзакцію ЗІП вартістю 1 млрд дол.

У країнах, що розвиваються, або країнах з перехідною економікою, де місцеві ринки капіталу ще відносно слаборозвинуті, дані про вартість ПІІ можуть більш точно збігатися з даними про вартість транскордонного ЗІП. У розвинутих країнах з ринковою економікою такі порівняння можуть бути неточними та навіть помилковими.

Визначення

Ключовою ознакою транзакцій ЗІП є зміна акціонерного контролю фірми, що зливається або поглинається. Лише незначна частина випадків транскордонних злиттів і поглинань офіційно класифікуються як злиття (хоча багато з них є такими тільки за назвою). Переважна кількість транскордонних ЗІП (97%) — це поглинання.

Транскордонне злиття — це злиття активів та операцій двох фірм різних країн з метою встановити нову юридичну особу (тобто нову компанію) або об'єднатися під назвою однієї з існуючих фірм.

Транскордонне поглинання — це перехід контролю над активами та операціями від місцевої до іноземної компанії, при якому місцева фірма перетворюється на філіал іноземної фірми.

Рисунок 6.1 ілюструє різні форми транскордонних злиттів і поглинань.

Злиття можуть набирати форми консолідації або статутного (установчого) злиття.

Консолідація — це рівноправне злиття двох компаній.

Статутне (установче) злиття — це угода, що передбачає "вживання" лише однієї компанії. На базі цієї існуючої фірми утворюється об'єднана фірма, що перебирає на себе всі борги та всі активи іншої фірми, що припиняє своє життя як юридична особа. У випадку злиття двох ТНК нова корпорація може мати дві штаб-квартири, що розташовуються в країнах базування цих ТНК, а може лишати тільки одну штаб-квартиру в одній із цих країн.

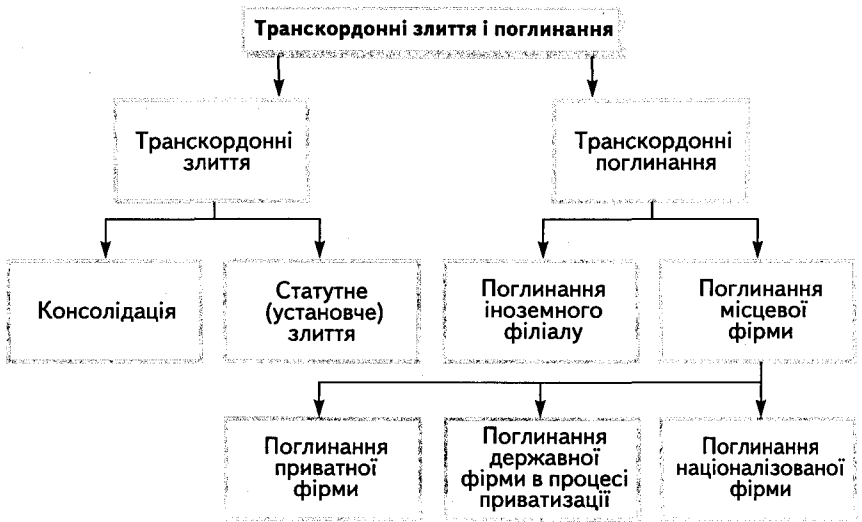


Рис. 0.1

Транскордонні поглинання розподіляються на поглинання іноземних філіалів та місцевих фірм.

Поглинання іноземного філіялу — це повне або часткове придбання акцій іноземного філіялу іншої ТНК. У результаті цього приріст капіталу такого підприємства вже належить фірмі-інвестору.

Поглинання місцевої фірми — це повне або часткове придбання акцій місцевої компанії, яке дає змогу ТНК-інвестору контролювати діяльність такої компанії. Поглинання місцевих фірм часто відбувається в процесі приватизації державних підприємств або при викупі тимчасово націоналізованих компаній.

З погляду контролю над активами в країні-реципієнті, немає ніякої різниці між інвестиціями в нові підприємства та інвестиціями в ЗІП. І в першому, і в другому випадках материнська (головна) компанія ТНК буде мати акціонерний та управлінський контроль над фірмою—резидентом країни, що приймає. Але, з погляду впливу на капіталоутворення в країні-реципієнті, приплив нових капіталовкладень та перехід власності на існуючі активи від одних акціонерів до інших матимуть різні наслідки для місцевої економіки. Саме тому доцільно виокремлювати ці два способи здійснення ПІ ТНК.

Як уже зазначалося, серед транзакцій транснаціональних ЗІП домінують поглинання. Угоди про злиття навіть між відносно рівними за потенціалом ТНК на практиці часто передбачають контроль однієї компанії над іншою, тобто мають риси поглинання. Випадки “справжніх” або реальних злиттів настільки нечисленні, що на практиці під операціями ЗІП часто розуміють угоди поглинання.

Дві хвилі злиттів і поглинань

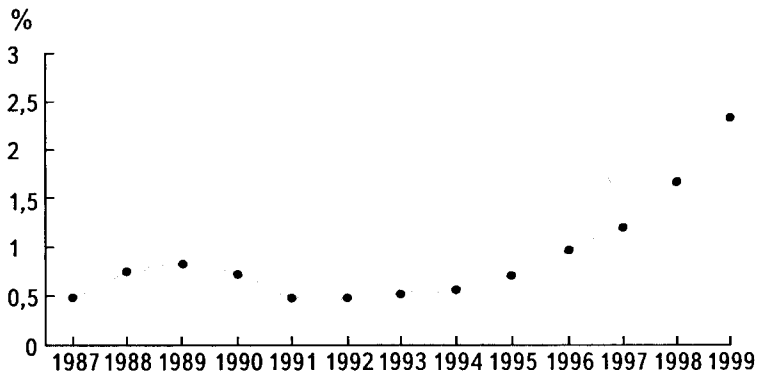
За останні 20 років спостерігалися дві значні хвилі злиттів та поглинань:

перша хвиля — кінець 80-х років ХХ ст.;

друга хвиля — з середини 90-х років ХХ ст.

У 1999 р. кількість транскордонних транзакцій ЗІП досягла свого піку — 6000, а їх загальна вартість становила 720 млрд дол.

Небувала хвиля транскордонних злиттів і поглинань значно посилює тенденцію формування глобальних ринків товарів та послуг, а також глобальної системи міжнародного виробництва.



Вартість світового обсягу транскордонних злиттів і поглинань як процентне відношення до світового ВВП, 1987—1999 рр.

Як свідчить рис. 6.2, у період останньої хвилі транскордонних ЗІП їх вартість щодо світового ВВП зросла до 2,5%. На відміну від першої хвилі транснаціональних злиттів і поглинань, яка в основному охоплювала виробничі фірми, остання хвиля характеризувалася значно більшою кількістю транскордонних угод у різних секторах економіки.

Остання хвиля транскордонних злиттів і поглинань була викликана кількома важливими причинами. Вона була зумовлена значними технологічними змінами, процесом лібералізації світової торгівлі та інвестицій, широкою приватизацією, а також новими можливостями фінансування транзакцій ЗІП у зв'язку з глобалізацією фінансових ринків.

У високотехнологічних галузях ЗІП дають ТНК змогу не тільки встигати за поступом швидкозмінного технологічного середовища, а й розширити свою ринкову присутність, застосувати ринкову силу та раціоналізувати операції в межах своєї світової виробничої мережі.

Події останніх десятиліть яскраво продемонстрували “ланцюгову реакцію” злиттів і поглинань: якщо одна з фірм галузі ініціює злиття або поглинання, порушивши тим самим установлену галузеву рівновагу, інші ТНК-конкуренти починають робити аналогічні кроки у відповідь, щоб зберегти свої позиції на ринку відносно фірми, що здійснила ЗІП першою. Інколи цей процес може захопити і компанії, що не планували раніше збільшувати свій розмір шляхом ЗІП, але змушені це робити через побоювання, що самі можуть втратити незалежність, ставши об’єктом поглинання.

Великий розмір у даному випадку вважається своєрідним “захистом” для незалежності компанії. Глобалізація економіки робить згадану вище “ланцюгову реакцію” транснаціональною за своїм характером, втягуючи в її процес компанії різних країн світу.

Таким чином, поточна хвиля реструктуризації міжнародного виробництва ТНК за допомогою транскордонних ЗІП відображає динамічну взаємодію різних мотивацій фірм здійснювати такі транзакції та зміни в глобальному економічному середовищі.

Стратегія багатьох ТНК передбачає, що для того, щоб вижити та успішно зростати в умовах глобалізації ринків, компанія має бути готовою йти на шлях транскордонних злиттів і поглинань. Такі операції відіграють дедалі важливішу роль у досягненні стратегічної мети фірм — захистити та зміцнити свої конкурентні позиції на світовому ринку.

Основна кількість випадків транскордонних злиттів і поглинань спостерігається в промислово розвинутих країнах з ринковою економікою. Зокрема, значна частина припадає на США, Велику Британію, Німеччину, Швейцарію. Транзакції ЗІП виступають тут основною формою долання “бар’єрів для входження” і здійснення ПП транснаціональними фірмами. В країнах, що розвиваються, злиття та поглинання трапляються значно рідше. Розширення операцій ТНК у цих країнах відбувається за рахунок інвестицій у нові підприємства. Інвестиціям у нові проекти належить надзвичайно важливе місце і в країнах з перехідною економікою. Однак і тут спостерігається поступове збільшення випадків транскордонних ЗІП, що зумовлюється здійсненням приватизаційних програм. Що стосується ТНК — ініціаторів транскордонних злиттів і поглинань, їх переважна частина базується в промислово розвинутих країнах. Однак у міру зростання кількості транснаціональних фірм країн, що розвиваються (переважно нових індустріальних країн), вони також включаються в цей процес.

Хоча в останнє десятиліття операції ЗІП здійснювали ТНК різних галузей, найчастіше такі дії фіксувалися в автомобільній, хімічній, тютюновій, харчовій, фармацевтичній галузях. Більшість таких транзакцій у зазначених галузях були горизонтальними ЗІП, що спрямовані на економію масштабів, технологічну синергію, зростання ринкової сили, консолідацію бюджетів НДДКР,

Таблиця 6.1

**Транскордонні злиття і поглинання з вартістю понад 1 млрд дол.,
1987—1999 рр.**

Рік	Кількість транзакцій	Вартість, млрд дол.	Частка в загальній вартості ЗІП
1987	14	30,0	40,3
1988	22	49,6	42,9
1989	26	59,5	42,4
1990	33	60,9	40,4
1991	7	20,4	25,2
1992	10	21,3	26,8
1993	14	23,5	28,3
1994	24	50,9	40,1
1995	36	80,4	43,1
1996	43	94,0	41,1
1997	64	129,2	42,4
1998	86	329,7	62,0
1999	109	500,8	69,6

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2000. UN. New York; Geneva, 2000. P. 108.

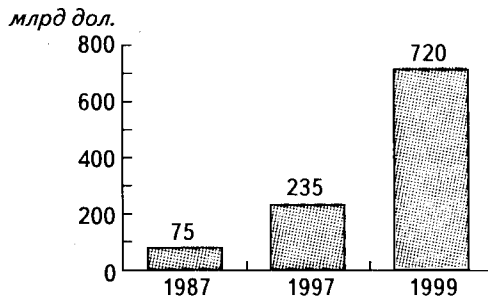


Рис. 6.3

Щорічна вартість транскордонних злиттів і поглинань

прискорення інноваційного процесу, усунення надлишкових потужностей.

Наприклад, автомобілебудівна індустрія зазнала в минулому десятилітті суттєвої реструктуризації. Це було викликано відносно низьким попитом, наявністю надлишкових потужностей, більш жорсткими екологічними вимогами. Щоб “вижити” в таких умовах,

за оцінками, компанія має виробляти мінімум 4 млн автомобілів на рік. Ось чому автомобільні ТНК найактивніше здійснювали ЗІП або вступали в стратегічні альянси. General Motors повністю придбала відомі транснаціональні фірми Opel, Saab, а також 20% акцій концерну Fiat. Ford Motor Company поглинула відомих виробників легкових автомобілів Jaguar та Volvo Cars та вступила в стратегічний альянс із Mazda. ТНК Renault купила 70% акцій південнокорейської автомобільної фірми Samsung Motor. Аналогічні кроки робили і виробники вантажних автомобілів. Об'єднання Daimler-Benz і Chrysler перетворило DaimlerChrysler у найбільшого в світі виробника вантажівок, а на друге місце вийшла об'єднана група Volvo та Renault (тільки підрозділи цих компаній, що виробляють вантажні автомобілі).

Процеси дерегуляції та приватизації в енергетиці, телекомунікаційному та фінансовому секторах також зумовили активні ЗІП у цих сферах. Наприклад, внутрішні та транскордонні злиття та поглинання суттєво змінили структуру світової банківської індустрії, яка розвивалася в останні роки під впливом подальшої лібералізації, дерегуляції та конкурентного тиску величезних витрат на інформаційні технології. Хоча надвеликі банки в 90-ті роки ХХ ст. створювалися передусім за рахунок внутрішніх ЗІП, транскордонні угоди теж сприяли цьому процесу. Наприклад, угоди 1999 р. щодо ЗІП між Deutsche Bank та Bankers Trust New York, HSBC та Republic New York, HSBC та Safra Republic були "мегатранзакціями" з вартістю понад 1 млрд дол. кожна.

На початку ХХІ ст. з'явилися ознаки того, що поточна глобальна хвиля транскордонних корпоративних злиттів і поглинань уже пройшла свій пік. Серед причин можливого відносного зменшення темпів зростання вартості ЗІП у найближчі роки слід зазначити такі:

- ✓ завершення масштабного процесу приватизації в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються;
- ✓ більш жорстке антимонопольне регулювання з метою запобігання зменшенню конкуренції внаслідок створення олігопольних ситуацій;
- ✓ обмежені можливості компаній щодо подальшого інтенсивного зростання концентрації та централізації виробництва і капіталу в деяких галузях;
- ✓ зміна світової економічної кон'юнктури, а саме гальмування темпів зростання США, Західної Європи та Японії;
- ✓ значне падіння цін на акції компаній "нової економіки" (технологічний, інформаційний, комунікаційний сектори), що знижує привабливість корпоративних активів як засобу оплати злиттів та поглинань.

Усе це, однак, не означає зменшення ролі транскордонних ЗІП як важливої форми здійснення прямих іноземних інвестицій ТНК на сучасному етапі.

ЗП як засіб входження ТНК у країну

Транскордонні злиття і поглинання, особливо “мегаугоди” з дуже великою вартістю платежів, розглядаються як один з яскравих виявів сучасної глобалізації. Іноді ТНК мають вибір щодо шляхів вступу на ринок країни, що приймає, — шляхом прямих іноземних інвестицій у нові проекти або через ЗП. Але дуже часто такої альтернативи не існує. Наприклад, приватизація телекомунікаційного або енергетичного сектора зумовлює інвестиції транснаціональних фірм у вже існуючі місцеві фірми, а не в створення нових підприємств. Навпаки, відсутність місцевих фірм у тій чи іншій галузі унеможливорює використання ЗП і зумовлює необхідність інвестицій у нові проекти.

Перспектива для країни, що приймає, отримати прямі іноземні інвестиції в тій чи іншій із зазначених форм залежить від рівня її економічного розвитку, політики щодо іноземних інвестицій, інституційної бази та інших специфічних обставин.

** Рівень економічного розвитку*

Чим розвинутішою є країна, що приймає, тим ширші можливості для ТНК входить на її ринок не тільки через інвестиції в нові проекти, але й шляхом угод ЗП з місцевими компаніями.

У промислово розвинутих країнах з ринковою економікою для ТНК існує реальний вибір у зв'язку з наявністю великої кількості конкурентоспроможних приватних підприємств. У країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, можливості такої альтернативи значно менші, але їх виключати теж не можна. Наприклад, у нових індустріальних країнах, де динамічно зростає промисловий сектор та сформовані відносно більш розвинуті ринки капіталу, ТНК можуть не тільки будувати нові підприємства, але й купувати місцеві фірми. Входження ТНК у найменш розвинуті країни відбувається в основному тільки шляхом інвестицій у нові проекти, бо місцевих фірм, які варто було б поглинати, майже немає.

Випадків злиття компаній країн з перехідною економікою або країн, що розвиваються, з компаніями промислово розвинутих країн майже не спостерігається. Це пов'язано зі значними відмінностями між ними в рівні розвитку виробництва, технології та управлінського досвіду.

** Інвестиційна політика країни*

Якщо інвестиційне законодавство країни забороняє іноземним інвесторам купувати місцеві фірми, ТНК не має реальної альтернативи щодо шляхів входження на її ринок. Шлях один — ПП в нові проекти. Багато країн світу в останні роки здійснили

лібералізацію режимів іноземного інвестування і активно заохочують прихід ТНК у країну в будь-якій формі. Однак фактично деякі країни, що розвиваються, обмежують захоплення іноземними фірмами місцевих компаній або процедурно ускладнюють цей процес.

◆ *Інституційна база*

Особливості розвитку економічного середовища, зокрема основних інституцій, також впливають на можливості вибору між ЗІП та інвестиціями в нові проекти. Радикальні відмінності між країнами в корпоративному управлінні, структурі фірм, культурі бізнесу можуть ускладнювати транскордонні злиття і поглинання. Відсутність міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та нерозвинені фондові ринки, що особливо притаманне країнам, що розвиваються, перешкоджають правильній оцінці вартості активів місцевих фірм. За таких умов укладання угод про ЗІП ускладнюється, що змушує ТНК здійснювати інвестиції в нові проекти.

◆ *Особливі обставини*

Інколи країни, що приймають, перебувають під впливом особливих обставин, які можуть суттєво впливати на вибір ТНК шляху входження на їх ринки. Наприклад, у період масштабної приватизації з'являються широкі можливості для використання транскордонних угод про поглинання місцевих фірм. Під час гострих фінансових криз місцеві підприємства можуть відчувати великі труднощі. Це теж стимулює придбання транснаціональними корпораціями компаній країни, що приймає, принаймні тих з них, що значно подешевшали, але зберігають потенціал конкурентоспроможності. І в першому, і в другому випадках прямі іноземні інвестиції в нові проекти не дадуть змоги ТНК використати переваги специфічної ситуації, що склалася в країні.

ФАКТОРИ, ЩО ПОСИЛИЛИ ПРОЦЕС ТРАНСКОРДОННОГО ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ

◆ *Технологічні зміни*

Швидкі темпи технологічних змін викликають значне зростання витрат та ризиків інноваційної діяльності транснаціональних фірм. Навіть перед найбільшими ТНК зі всією гостротою постають питання, як втримати технологічне лідерство та зберігати високі темпи зростання в умовах скорочення циклів життя продуктів. Такі динамічні технологічні зміни навколишнього

середовища спонукають ТНК вступати на шлях транскордонних ЗІП з метою розподілу витрат на інновації та використання можливостей швидкого доступу до нових технологічних активів, наприклад невидимих активів, що базуються на знаннях та творчому потенціалі персоналу. Орієнтовані на пошук таких активів прямі іноземні інвестиції ТНК стають все більш значною частиною загального обсягу ПІІ.

Найсуттєвіші зміни в останні десятиліття відбулися в інформаційних та комунікаційних технологіях. Ці зміни відкрили нові можливості в оптимізації управління всесвітніми мережами підприємств транснаціональних фірм, удосконаленні організації внутрікорпоративних зв'язків та відносин із споживачами. Зменшення витрат на зв'язок, транспорт, доступ до інформації веде до зменшення “економічної” відстані між країнами.

З одного боку, це значно посилює процес конкуренції, оскільки інформація для споживачів або конкурентів стає доступнішою, дифузія нових технологій відбувається швидшими темпами, та й самі іноземні конкуренти можуть доставляти свої товари та послуги навіть на найвіддаленіші ринки все з меншими витратами.

Але, з іншого боку, зазначені технологічні інновації дають ТНК змогу конкурувати чимраз ефективніше. Вони роблять міжнародні інтегровані системи виробництва транснаціональних фірм менш витратними:

комунікації між окремими ланками міжнародної виробничої системи значно поліпшуються та стають відносно дешевшими;

рух товарів та кадрів стає більш швидким та ефективним;

трансфер фінансових активів значно прискорюється та має менші транзакційні витрати.

Своєю чергою, транскордонні злиття та поглинання відіграють критично важливу роль у встановленні та у швидкому поширенні таких міжнародних інтегрованих систем виробництва.

Отже, поглиблення інформаційної революції, значні інноваційні, технологічні зрушення в обробній промисловості значно посилюють конкурентний тиск на провідні компанії в кожній галузі. Ці транснаціональні фірми вимушені об'єднуватись з іншими ТНК (або поглинати останні), щоб розділити витрати інновацій, отримати доступ до нових технологічних активів та посилити свою конкурентоспроможність.

◆ *Лібералізація інвестиційних режимів та регулювання ЗІП*

Ще одним фактором, що значно активізував процес злиттів та поглинань наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст., були зміни інвестиційного клімату, торговельних режимів, масштабна приватизація та дерегуляція різних сфер діяльності ТНК.

Інвестиційна політика переважної кількості країн світу спрямована не тільки на усунення перешкод припливу прямих іноземних

інвестицій, а й на активне сприяння їх функціонуванню, надання їм гарантій та юридичного захисту. Більшість національних регулятивних систем ПП не розрізняють інвестиції в нові проекти та злиття і поглинання. Тому лібералізація інвестиційного клімату (наприклад, відкриття для діяльності ТНК нових секторів економіки або усунення кількісних обмежень на частку іноземної власності) розширює можливості як інвестицій у нові проекти, так і операцій ЗІП, у тому числі поглинань більшої частки акціонерного капіталу місцевих фірм. Разом з тим окремі країни встановлюють вимоги щодо транскордонних злиттів та поглинань і спеціальні механізми схвалення таких операцій (наприклад, з погляду національної безпеки або інших стратегічних міркувань). Але навіть у цих країнах останніми роками спостерігалися значні зміни в бік усунення обмежень на ЗІП, відмови від упередженого ставлення до них порівняно з ПП в нові проекти.

Особливо важливою новою рисою ставлення урядів до транскордонних злиттів і поглинань є розгляд їх як частини конкурентної політики. На початку ХХІ ст. близько 90 країн уже прийняли або перебували у процесі прийняття законів про конкуренцію, які передбачають моніторинг ЗІП. Але на відміну від попередніх десятиліть, коли країни вводили законодавчі обмеження на поглинання іноземними ТНК місцевих фірм під приводом “неконкурентного впливу ЗІП”, сучасна практика передбачає відмову від дискримінації транскордонних ЗІП порівняно з національними, уважне вивчення окремих угод про злиття і поглинання з точки зору впливу на конкурентне середовище. Таким чином, лібералізація політики щодо діяльності ТНК передбачає, що обмеження на транскордонні злиття і поглинання можуть вводитися тільки в конкретних випадках порушення законодавства про конкуренцію.

Серед інших регулятивних змін глобального економічного середовища, що значно стимулювали процеси транскордонного злиття і поглинання, слід зазначити такі:

- *Лібералізація торговельних режимів.* Цей фактор має загальний і дуже відчутний вплив на посилення світової конкуренції, яка, своєю чергою, спонукає ТНК приймати рішення про ЗІП.
- *Формування регіональних зон вільної торгівлі.* Значне збільшення регіонального ринку вимагає від ТНК швидких дій щодо встановлення своїх підприємств для обслуговування цього ринку. Одним із шляхів цього, як уже згадувалося, виступає злиття або поглинання фірми, що має дистрибуційну мережу в країнах зони вільної торгівлі. Стимули для цього ще більш відчутні, якщо регіональна зона має високі тарифи в зовнішній торгівлі з іншими країнами або якщо регіональний ринок має дуже значний потенціал.
- *Приватизація та дерегуляція економічної діяльності.* Ці чинники значно посилили процес ЗІП у фінансовому та телекомуні-

каційному секторах, енергетиці та транспорті. Широкомасштабна приватизація в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, привела до появи нових місцевих приватних компаній, вартість яких у ряді випадків була значно недооцінена. До того ж були зняті обмеження на іноземні інвестиції в деяких сферах діяльності. Взявши участь у приватизації як міноритарні співвласники, ТНК згодом активно здійснювали консолідацію та реструктуризацію приватизованих місцевих фірм із метою посилення свого акціонерного контролю.

Фінансові зміни

Третім фактором, що значно посилив останню хвилю транскордонних злиттів і поглинань, стали нові тенденції в розвитку світових фінансових ринків та розширення механізмів фінансування ЗІП.

Лібералізація ринків капіталів. Більшість промислово розвинутих країн в останні десятиріччя цілком лібералізували рух капіталів і зняли всі обмеження на транскордонні позики та кредити, портфельні інвестиції та депозити в іноземній валюті. Процес лібералізації фінансових транзакцій охопив і деякі країни, що розвиваються, а також країни з перехідною економікою.

Збільшення досвіду фінансових посередників та консультантів. Великі інвестиційні банки, що виступають головними організаторами транскордонних ЗІП, значно зміцнили свої позиції у 80—90-ті роки ХХ ст. Вони розширили свою присутність у багатьох країнах, що дало їм змогу надавати більший діапазон послуг своїм ТНК-клієнтам щодо переговорного процесу та здійснення ЗІП. Фінансові посередники допомогли також значно розширити перелік компаній — об'єктів потенційних транзакцій ЗІП.

Нові механізми фінансування ЗІП. Зростання транскордонних злиттів і поглинань було зумовлене широким використанням таких механізмів фінансування цих угод:

- емісія простих акцій;
- використання “венчурного” капіталу;
- обмін акцій на корпоративний борг;
- використання банківських позик.

Це дало змогу навіть середнім та малим ТНК укладати угоди про злиття та поглинання.

Лібералізація регулювання іноземної власності сприяла транзакціям ЗІП, що базувалися на обміні акцій, а не на виплаті готівки. Подальший розвиток світових ринків капіталів відкрив для ТНК нові можливості швидко акумулювати значні

фінансові ресурси за допомогою емісії корпоративних облігацій. Введення єдиної європейської валюти створило ліквідний ринок облігацій європейських корпорацій. ТНК почали емітувати деноміновані в євро облігації, щоб рефінансувати свій борг та зібрати гроші для поглинань.

- *Глобалізація фінансових ринків.* Наступ фінансової глобалізації відкрив нові можливості акумулювати зі всіх світових джерел ресурси для найбільших ЗІП. До того ж вона привела до певної конвергенції різних типів корпоративного управління та моделей фінансування. Якщо два десятиліття тому транскордонні злиття та поглинання були притаманні в основному ТНК США та Великої Британії, то в умовах сучасної фінансової глобалізації вони стали справді інтернаціональним явищем і охоплюють компанії різних країн.

ВИДИ ТРАНСКОРДОННИХ ЗІП ТА ТНК

Транскордонні злиття та поглинання являють собою досить складне явище. ТНК застосовують у таких випадках різні стратегії та, відповідно, різні механізми угод. Рисунок 6.4 дає класифікацію транскордонних ЗІП за функціональною ознакою (спорідненістю галузей), обсягом контролю фірми-інвестора, формами оплати, узгодженістю інтересів, метою угоди та іншими ознаками.

• *Обсяг контролю над підприємством*

Як національні, так і транскордонні угоди про ЗІП можуть передбачати перехід різної частки акціонерного капіталу до фірми-інвестора. Якщо ТНК-інвестор набуває 100% контролю над капіталом іншої компанії, це називають “повним поглинанням” (full acquisitions). За угодами про ЗІП з “переважним контролем” (majority-owned mergers and acquisitions) ТНК переходить 50%—99% акцій компанії, що поглинається.

Нарешті, ще один вид угод називають “поглинанням з меншим акціонерним контролем”, або “міноритарним поглинанням” (minority acquisition). У цьому випадку до фірми-інвестора переходить менше за 50% акціонерного капіталу.

Статистика ООН свідчить, що 2/3 транскордонних ЗІП є “повними поглинаннями”, а на міноритарні угоди припадає всього 1/3 таких операцій.

Поглинання, що супроводжуються придбанням менш ніж 10% акціонерного капіталу, класифікуються як портфельні інвестиції.

Однак через відсутність даних статистика ООН не виділяє окремо угоди про ЗІП, що підпадають під визначення прямих інозем-

Класифікація транскордонних угод про злиття і поглинання

Критерії класифікації

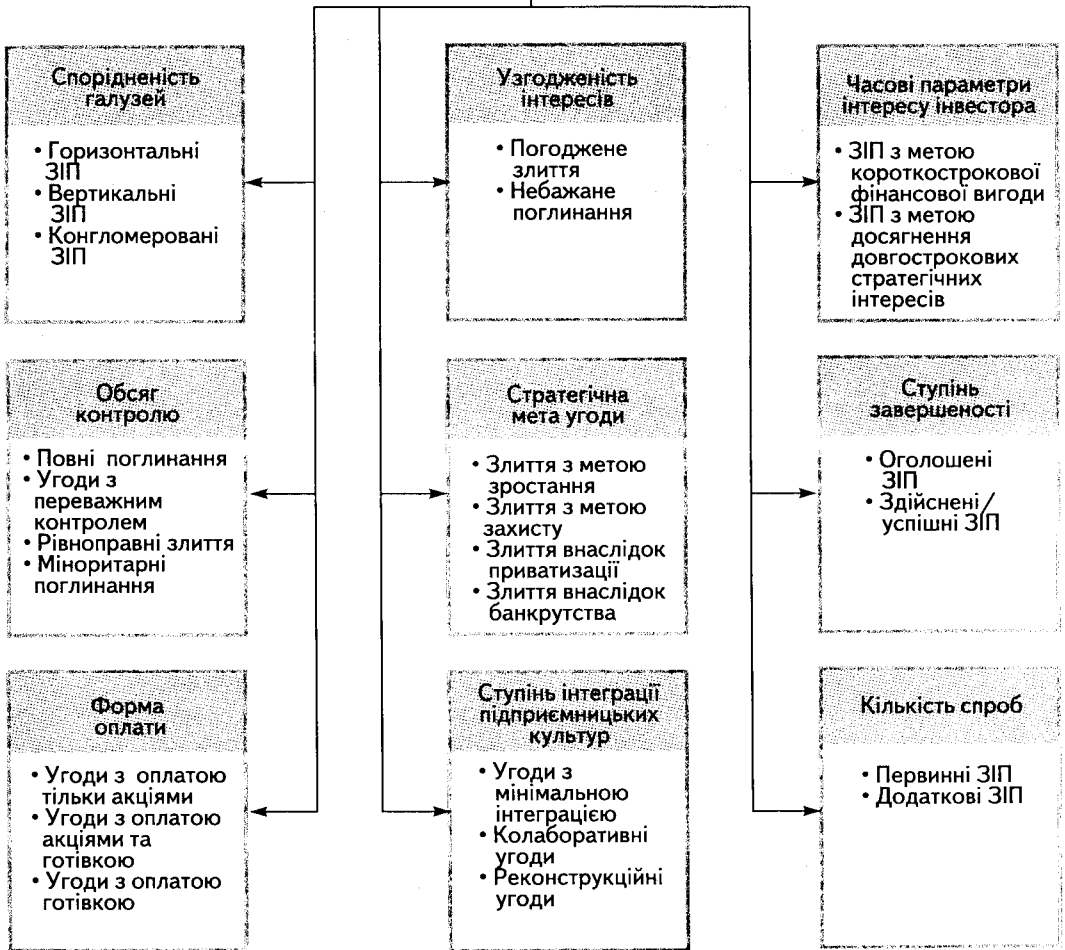


Рис. 6.4

них інвестицій, тобто надають іноземному інвесторові право контролю над 10 чи більше процентів акцій національної компанії, та угоди, що є портфельними інвестиціями.

У практиці укладання угод є ще такий вид угоди, як *“рівноправне злиття”* (merger of equals), коли акціонери обох компаній отримують по 50% акцій комбінованого підприємства.

Серед найзагальніших причин, що зумовлюють вибір *“повних”*, *“переважних”* або *“міноритарних”* поглинань, слід зазначити урядові регулювання та обмеження на проведення ЗІП, здатність ТНК-інвестора акумулювати необхідну фінансову базу для придбання необхідної кількості акцій, корпоративну стратегію глобального зростання.

✦ *Спорідненість галузей*

За таким функціональним підходом можна виділити три види ЗІП:

1) *Горизонтальне ЗІП* (horizontal M&A), що відбувається між компаніями, які виробляють однакову продукцію і діють на тому самому ринковому рівні (добування, переробка чи реалізація). Таке злиття вважається найбільш небезпечним для конкуренції на ринку країни, що приймає, чи навіть у світовому масштабі, якщо об'єднуються лідируючі підприємства.

2) *Вертикальне ЗІП* (vertical M&A) — у ньому беруть участь компанії, що ведуть свою діяльність на різних розподільчих рівнях на ринку того ж самого продукту. Наприклад, виробник певної продукції може поглинути компанію, що продає цей товар на певному ринку.

3) *Конгломероване ЗІП* (conglomerate M&A) — у цьому випадку фірми, що зливаються, ніяким чином не пов'язані між собою на жодному з ринків.

Горизонтальні ЗІП трапляються найчастіше. На них припадало більше половини випадків транскордонних поглинань, що спостерігалися в останнє десятиліття. Якщо брати до уваги вартість угод, то горизонтальні ЗІП давали 70% усього світового вартісного обсягу таких операцій (рис. 6.5). Швидке зростання горизонтальних ЗІП пов'язане з глобальною реструктуризацією багатьох галузей світової економіки у відповідь на лібералізацію ринків та динамічні технологічні зрушення. Саме в цих випадках наочно виявляється намагання транснаціональних фірм консолідувати ресурси і досягнути завдяки цьому ефекту синергії (вартість об'єднання активів перевищує просту суму активів двох окремих фірм) та більшої ринкової сили.

При здійсненні вертикальних ЗІП пріоритетом ТНК здебільшого виступають зменшення ринкової невизначеності та транзакційних витрат за прямими і зворотними зв'язками в міжнародному виробничому ланцюгу, а також досягнення економії від масштабів. Найтипівішими прикладами таких ЗІП є угоди між ТНК — виробниками кінцевої продукції та фірмами — виробниками компонентів.

Інколи виділяють два підвиди вертикальних ЗІП:

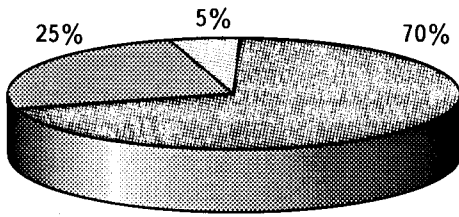
а) *транзакції, спрямовані вперед* (forward merger), коли ТНК-виробник поглинає фірму-продавця його продукції;

б) *транзакції, спрямовані назад* (backward merger), коли виробник поглинає постачальника сировини або напівфабрикатів.

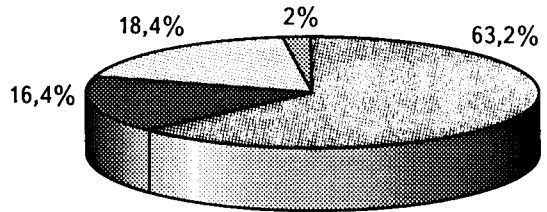
Стратегія зменшення ринкової невизначеності та ризиків ще більш виразно реалізується при конгломерованих поглинаннях. Ще однією метою таких транзакцій є отримання економії від розмаху (різних сфер) діяльності. На відміну від горизонтальних та вертикальних ЗІП, конгломеровані угоди в останнє десятиліття

були не такі популярні серед ТНК, як у 80-ті роки ХХ ст. Це пояснюється тим, що транснаціональні фірми змушені в умовах безпрецедентного зростання глобальної конкуренції приділяти увагу передусім ключовим галузям свого бізнесу і концентрувати на їх розвиткові свої основні ресурси.

Слід зазначити, що функціональну класифікацію ЗІП за спорідненістю галузей інколи буває важко провести. Стрімке поширення інтернет-бізнесу породило нові форми об'єднання компаній, які не піддаються традиційній функціональній класифікації. ТНК-конкуренти однієї галузі (Hitachi, IBM, Matsushita electronics, Seagate, Toshiba та ін.) почали створювати на базі інтернет-технології механізми ринкових взаємозв'язків (Internet-based market place) без укладання формальних корпоративних угод про злиття або об'єднання. Такі нові міжкорпоративні інтернет-обміни дають змогу ТНК знижувати витрати, особливо у зв'язку з розвитком систем інтернет-постачання.



а) за функціональними ознаками



б) за ступенем акціонерного контролю

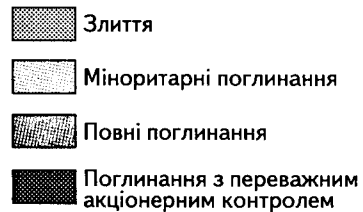
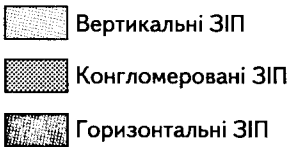


Рис. 6.5

Структура трансхордонних ЗІП транснаціональних фірм у 90-ті роки ХХ ст.

Ще одним прикладом нових тенденцій стала інвестиційна діяльність холдингових інтернет-компаній. ПІ цих фірм в інші інтернет-компанії часто є за своєю сутністю міноритарними поглинаннями (контроль не більше 30% акцій). Оскільки інтернет-компанії, що поглинаються, задіяні в багатьох різноманітних сегментах інтернет-індустрії, їх не можна назвати вертикальними ЗІП. Водночас деякі аспекти діяльності таких фірм часто пов'язані з операціями ТНК-інвестора, тобто такі транзакції не є і конгломерованими. Значна частина таких "інтернет-інвестицій"

не пов'язує компанії одного профілю (лінії) бізнесу. Тому такі угоди ЗІП важко віднести і до горизонтальних. За допомогою угод ЗІП з меншим акціонерним контролем транснаціональні інтернет-холдинги намагаються створити “економічну мережу” (“econet”), у якій різні компанії, що об'єднані міноритарним акціонерним контролем, формують “галактику” афілійованих фірм, яка по суті визначає контури майбутнього розвитку всієї глобальної індустрії (наприклад, через установлення єдиних стандартів).

❖ *Часові параметри інтересів ТНК-інвестора*

Транскордонні ЗІП можуть бути викликані *короткостроковими* фінансовими інтересами ТНК. Такі типи поглинань часто здійснюють венчурні інвестиційні компанії та фінансові компанії. В цьому випадку відбувається поглинання компанії з метою перепродажу її через певний (відносно короткий) час за більш високою ціною.

Переважна частка ЗІП — це транзакції, викликані *довгостроковими* стратегічними або економічними мотивами. При цьому, як свідчать події останніх років, навіть якщо після поглинання не спостерігаються зростання цін на акції ТНК-інвестора або інші “позитивні ефекти ЗІП”, наприклад зростання продуктивності або прибутків, транснаціональні корпорації все одно розглядають такі угоди як надзвичайно важливі стратегічні заходи глобального зростання.

❖ *Ступінь завершеності ЗІП*

За ступенем завершеності злиття та поглинання ці угоди поділяються на оголошені та здійснені.

Оголошені ЗІП — це угоди, щодо яких оприлюднено намір однієї або двох ТНК здійснити таку транзакцію. Оскільки цей процес дуже складний і потребує, як правило, тривалих переговорних дій, не всі оголошені ЗІП реалізуються на практиці.

Здійснені ЗІП — це угоди, що вже фактично реалізовані або підписані.

❖ *Кількість спроб*

Якщо ТНК купує пакет акцій компанії — об'єкта поглинання вперше, ця операція вважається *первинним поглинанням*. *Додаткове поглинання* — це подальше збільшення пакета акцій компанії — об'єкта поглинання в руках ТНК-інвестора, що вже володіє більш ніж 50% її капіталу.

❖ *Форми оплати ЗІП*

За формою оплати угоди ЗІП поділяються на:

- ❖ *ЗІП, що оплачується акціями новоствореної чи материнської компанії*, які спеціально випускаються для акціонерів поглинутої фірми (all-paper deal). На практиці відбувається обмін акціями у певній попередньо визначеній пропорції, за кожну акцію поглинутої компанії її акціонерам виплачується певна кількість акцій комбінованої компанії.
- ❖ *ЗІП, що оплачується певною комбінацією акцій та готівки* (cash-and-paper deal).
- ❖ *ЗІП, що оплачується тільки готівкою* (cash deal). Даний вид оплати вважається найбільш сприятливим для економіки країни, що приймає, оскільки означає чистий приплив капіталу на фінансові ринки країни.

Ціна угоди, як правило, базується на ринковій ціні акцій поглинутої компанії, що зафіксована в певний день до оголошення пропозиції і включає премію до ціни кожної акції.

Злиття та поглинання, що фінансуються за рахунок обміну акцій (фондових “свопів”), останнім часом стають дедалі популярнішими. Вони особливо часто трапляються при “мегатранзакціях”, тобто дуже масштабних ЗІП, коли оплата покупки готівкою практично неможлива. Наприклад, у 1998 р. при злитті DaimlerChrysler з вартістю 40 млрд дол. власники простих акцій Chrysler Corp. отримали за кожну свою акцію 0,62 нових простих акцій DaimlerChrysler (DC), а акціонери DaimlerBenz на кожну свою акцію — одну акцію DC.

Перевагою оплати угоди ЗІП готівкою вважається те, що такі угоди здійснюються швидше, ніж при оплаті акціями або іншими цінними паперами.

Якщо акціонери обох компаній бажають створити нову компанію, що буде не обтяжена великим боргом або нестачею ліквідності, вони вважають більш вигідним погодитися на сплату угоди ЗІП звичайними акціями. До того ж у деяких країнах така транзакція обміну акціями не оподатковується. Водночас слід зазначити, що додаткова емісія для оплати угоди акцій компанії, що поглинає іншу (або компаній, що зливаються), може призвести до падіння доходів на одну акцію.

Інколи угоди про ЗІП оплачуються борговими цінними паперами або привілейованими акціями. Але при цьому обумовлюється, що ці цінні папери можуть у визначений момент часу бути конвертованими у звичайні акції, що дають право голосу на зборах акціонерів. Коли існує значний розрив між ціновими пропозиціями фірм, що планують транзакцію ЗІП, компромісом між бажаннями покупців і продавців компанії може виступати *модель обумовлених платежів*. При такій схемі платежів певна частина

вартості поглинання залежить від досягнення поглинутою компанією певних, наперед установлених показників. Наприклад, ТНК-покупець погоджується виплатити акціонерам поглинутої компанії визначену суму тільки в тому випадку, якщо така компанія досягає певного рівня прибутку протягом визначеного терміну.

◆ *Узгодженість інтересів суб'єктів ЗІП*

Злиття (merger) — це об'єднання двох і більше організацій у їхніх спільних інтересах. Злиття, на відміну від деяких поглинань, здійснюється за згодою всіх заінтересованих сторін. *Погоджене злиття (friendly merger)* ж є переходом права контролю над компанією до іншої компанії. Цей процес може бути як узгодженим, безконфліктним, так і конфліктним. В останньому випадку компанія — об'єкт поглинання буде захищати свою самостійність.

За ставленням до угоди про ЗІП директорів поглинутої компанії можна виділити:

◆ *Погоджене злиття (agreed/friendly merger)*, коли вищі менеджери компанії позитивно ставляться до підписання угоди про ЗІП і рекомендують своїм акціонерам підтримати пропозицію іноземної компанії.

◆ *Небажане поглинання (hostile takeover)*, що, як правило, здійснюється після відмови директорів компанії — об'єкта поглинання (target company) стосовно пропозиції іноземного покупця. Цій транзакції передують боротьба за поглинання (takeover battle), що характеризується намаганнями управлінців обох компаній переконати акціонерів у правильності своїх позицій. При цьому здійснюються рекламні заходи, менеджери вдаються, з одного боку, до звернень до акціонерів компанії — об'єкта поглинання з метою забезпечення їх згоди продати контрольний пакет акцій іноземній компанії-інвестору (foreign bidder), з іншого боку — до переконань їх у необхідності відмовити пропозиції про поглинання, оскільки компанія матиме кращі перспективи для розвитку, якщо залишиться незалежною. Небажане поглинання може відбутись, якщо більшість акціонерів проголосує за підтримку пропозиції про поглинання або якщо в кінцевому підсумку директори компаній шляхом взаємних поступок досягнуть згоди відносно умов угоди.

Крім компанії, що зробила небажану пропозицію, та компанії — об'єкта поглинання, протягом боротьби за поглинання можуть з'явитись ще два суб'єкти ЗІП. Один з них — так званий "*білий лицар*" ("white knight"), тобто "дружня" компанія, з якою намагається злитись фірма, якій зробили небажану пропозицію, з метою уникнення цього небажаного злиття (своєю чергою, компанія, що зробила небажану пропозицію, називається "*чорним лицарем*"). Також може з'явитись "*сірий лицар*" — компанія, що

виступає ще одним претендентом у боротьбі за поглинання і поява якої є небажаною для всіх сторін.

Переважна частина транскордонних ЗП останніх років — це погоджені (дружні) поглинання. Небажані (ворожі) ЗП становлять менш ніж 1% кількості таких угод.

Серед заходів протидії захопленню компанія — об'єкт поглинання використовує так звані “отруйні пілюлі” (poison pills) — заходи щодо зменшення своєї привабливості для потенційного “загарбника”.

До таких дій належать:

- розподіл між акціонерами сертифікатів, що дають право на придбання нових випусків цінних паперів, звичайно конвертованих привілейованих акцій. Ці акції будуть надаватися акціонерам тільки тоді, коли ТНК-інвестор установить контроль над певною часткою акціонерного капіталу фірми — об'єкта поглинання (звичайний поріг — 20% капіталу);
- пропозиція акціонерам купувати додаткові акції фірми — об'єкта поглинання за гранично низькою ціною;
- попередження ТНК, що планує поглинання, що у випадку успішного виконання захоплення вся команда менеджменту фірми, яка буде поглинута, піде у відставку і лишить компанію без досвідченого керівництва;
- затвердження транзакцій ЗП “надбільшістю” акціонерів. Замість звичайної простої більшості у випадку злиття або поглинання для затвердження вимагається 2/3 або навіть 80% голосів загальних зборів акціонерів.

Усі ці заходи спрямовані на те, щоб примусити потенційного покупця почати переговори з радою директорів компанії та досягнути справедливої ринкової ціни на акції компанії — об'єкта поглинання. Таким чином, “отруйні пілюлі” можуть надавати раді директорів можливість запобігання небажаному захопленню.

Таблиця 6.2 ілюструє широкий діапазон заходів, що інколи вживають компанії з метою запобігти або протидіяти їх захопленню іншою фірмою. Показово, що ці захисні механізми використовуються практично в усіх промислово розвинутих країнах.

◆ **Стратегічна мета укладання угоди ЗП**

ЗП можна також класифікувати за основною метою укладання угоди:

- **Злиття з метою зростання** має місце, коли об'єднуються успішні, сильні компанії, що прагнуть підвищити свою ефективність через певні вигоди, які вони отримають унаслідок угоди.
- **Злиття з метою захисту** (defensive merger), як правило, здійснюється компаніями, що втрачають конкурентоспроможність на ринку. Їх основною метою є отримання конкурентної

**Механізми протидії злиттям і поглинанням
у деяких країнах**

Захід	Країна
Подвійні класи акцій, що голосують	Данія, Франція, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Фінляндія
Обмеження на кількість акцій, що можуть голосувати	Швеція, Швейцарія, Фінляндія, Данія, Норвегія, Німеччина
Обмеження на іноземне володіння акціями	Японія, Швейцарія
Положення в статуті компанії, що вимагають "надбільшості" голосів при пропозиції поглинання	Японія, Швейцарія, Німеччина
Продаж спеціальної емісії акцій, що голосують, "дружнім" інвесторам	Німеччина, Франція, Нідерланди, Швейцарія, Норвегія, Японія
Віднаходження "білого лицаря"	Франція, Нідерланди, Швейцарія
Формування стратегічних альянсів або "перехресних" рад директорів	Німеччина, Франція, Нідерланди, Норвегія, Японія, Швеція
Урядове регулювання та контроль конкуренції та монополії	Данія, Франція, Нідерланди, Швеція, Фінляндія, Норвегія, Німеччина

Джерело: Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. H. *Multinational Business Finance*. 9-th ed. Eddison Wesley, 2001. P. 9.

переваги у вигляді великого розміру. Такі угоди є особливо характерними для високотехнологічних галузей і вважаються неефективними, оскільки не ведуть до отримання цими фірмами доступу до нових технологій, інформації чи механізмів надання послуг, тобто специфічних активів, якими володіють їх конкуренти. Окремий приклад злиття з метою захисту — "злиття внаслідок стадного інстинкту", яке здійснюється в галузі, що характеризується високими темпами консолідації, і в результаті якого об'єднуються компанії з низьким потенціалом отримання вигоди від взаємодоповнення їх активів чи від економії на масштабі. Єдиною рушійною силою здійснення такої угоди є страх залишитись осторонь хвилі транскордонного злиття і поглинання, що охопила всю галузь.

■ **Злиття внаслідок приватизації** в основному є характерним для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Воно полягає в передачі контролю над колишньою державною компанією іноземному власникові на умовах, що він модернізує підприємство та забезпечить його подальше ефективне функціонування. Як правило, такі угоди укладалися в банківській та теле-

комунікаційній галузях, де місцеві інвестори відчували дефіцит коштів та досвіду для придбання компаній.

✳ **Злиття внаслідок банкрутства** має місце, коли відбувається продаж іноземному інвесторові неефективної приватної компанії, як правило, шляхом проведення аукціону.

Надання компаніями переваги певним видам злиття і поглинання залежить від їхньої ринкової позиції, можливості знайти відповідного партнера, специфічних рис галузі, в якій компанії функціонують, та державної політики щодо транскордонних ЗІП.

◆ **Ступінь інтеграції підприємницьких культур компаній**

Угоди ЗІП передбачають різні моделі взаємовпливу підприємницьких культур компаній. Бажання ТНК збагатити свій досвід за рахунок елементів підприємницької культури іншої фірми може відіграти суттєву роль у її рішенні здійснити злиття або поглинання. Але інколи транснаціональні корпорації мало зважають на цей чинник. За ступенем інтеграції підприємницьких культур компаній угоди ЗІП можна поділити на такі види:

■ **Угоди з мінімальною інтеграцією** (extension merger) не передбачають зміну культури бізнесу компанії, що поглинається. При транскордонних злиттях та поглинаннях із значною географічною віддаленістю двох фірм цілком можливим є подальше існування різних бізнес-культур у зазначених компаній. Інколи це навіть допомагає ТНК-покупцю краще зрозуміти особливості діяльності в країні, що приймає.

■ **Коллаборативні угоди** (collaborative merger) передбачають глибоку інтеграцію підприємницьких культур обох компаній. Процес формування спільної бізнес-культури є досить тривалим і складним, оскільки передбачає асиміляцію найкращих рис підприємницької етики та психології різних команд менеджерів. Але ТНК — покупець іншої фірми (або компанії, що об'єднуються) розраховує при цьому на додаткові вигоди від уже згаданої синергії.

■ **Реконструкційні угоди** (redesign merger) передбачають, що одна з компаній відмовляється від своєї моделі підприємницької культури і копіює модель бізнес-культури іншої фірми. Типовим явищем є впровадження системи підприємницької культури фірми, що домінує в транзакції ЗІП, тобто або купує іншу фірму, або є активним ініціатором злиття з іншою компанією. Іноді більша за розміром або успішніша компанія вимагає від партнера по угоді зміни його бізнес-культури.

Узагальнення з позицій еkleктичної парадигми

Наявна література з проблем вивозу капіталу та міжнародного виробництва лише частково пояснює явище ЗІП як одного із шляхів проникнення ПІІ в зарубіжну країну. Парадигма Даннінга не акцентує спеціальну увагу на відмінах у шляхах здійснення прямих іноземних інвестицій, вона розроблялася для пояснення переважно інвестицій ТНК у нові проекти.

Однак, незважаючи на це, еkleктична парадигма дає змогу зробити важливі узагальнення щодо мотивів діяльності транснаціональних фірм при транскордонних ЗІП та використанні ними переваг власності, інтерналізації та розміщення.

Злиття є об'єднанням фірм із приблизно однаковим обсягом виробництва та потужністю з метою досягнення на цій основі спільної інтерналізації їх переваг власності, здобуття економії (вигоди) від синергії, обсягу та розмаху діяльності.

При поглинанні більша та могутніша або краще капіталізована ТНК захоплює відносно меншу або слабшу компанію для того, щоб здобути швидкий доступ до переваг власності або переваг розміщення останньої. З точки зору теорії Даннінга, мотиви всіх трьох основних функціональних типів транскордонних ЗІП можна коротко викласти таким чином:

❖ *Горизонтальні злиття*

- * Обидві фірми мають переваги власності, що доповнюють одну одну в масштабах, фінансах, синергії або ринковій силі.
- * Стандартні переваги розміщення вже не мають колишнього значення, оскільки дві ТНК об'єднують свої глобальні виробничі системи.
- * Обидві фірми шукають вигід економії від масштабів шляхом інтерналізації спільних переваг. Спільна інтерналізація, згідно з еkleктичною парадигмою, відрізняється від "традиційної", однак основні її детермінанти (зменшення транзакційних витрат) є такі ж самі. Злиття забезпечує набагато швидший шлях використання взаємних переваг.

❖ *Горизонтальні поглинання*

- * Фірма-інвестор (фірма, що поглинає іншу фірму) звичайно має більші переваги власності, ніж фірма — об'єкт поглинання, або шукає специфічні нові переваги власності (контакти, технологію і т. д.).

- Переваги розміщення в даному випадку такі ж самі, як і при ПІ в нові проекти. Однак слід зазначити, що ці переваги розміщення втілені у фірму, що поглинається.
- Як і у випадку з прямими іноземними інвестиціями в нові проекти, ТНК, що поглинає іншу зарубіжну компанію, зміцнює свої конкурентні позиції шляхом використання переваг інтерналізації.

◆ *Вертикальні злиття*

- Обидві транснаціональні фірми мають переваги власності, що доповнюють одна одну в різних процесах виробничого або технологічного ланцюга.
- Переваги розміщення подібні до тих, що існують при прямих іноземних інвестиціях у нові проекти. Але вони значно посилюються внаслідок об'єднання міжнародних виробничих мереж ТНК.
- Фірма, що об'єднується, шукає вигід від доступу до інформації, фінансів, ринкової сили партнера по злиттю з метою зменшити транзакційні витрати за рахунок інтерналізації зазначених факторів.

◆ *Вертикальні поглинання*

- ТНК, яка поглинає іншу компанію, має більш сильні управлінські та фінансові позиції (переваги власності), що дає їй можливість установлювати контроль над вертикально пов'язаною системою фірми — об'єкта поглинання.
- Переваги розміщення такі самі, як і у випадку горизонтальних поглинань.
- ТНК-інвестор посилює свої конкурентні позиції шляхом використання переваг інтерналізації. За своєю сутністю вони не відрізняються від традиційної інтерналізації, що розглядається в еkleктичній парадигмі для пояснення прямих іноземних інвестицій у нові проекти.

◆ *Конгломеровані злиття*

- Переваги власності обох транснаціональних фірм належать до не пов'язаних між собою сфер операцій і можуть породжувати вигоди економії від розмаху (сфер) діяльності. Проте тут не спостерігаються вигоди від технічної взаємодоповнюваності. Такі злиття не пов'язані з перевагами власності в традиційному розумінні парадигми Даннінга, за винятком, можливо, доступу до фінансів.

- Переваги розміщення в їхньому звичайному розумінні не можуть вичерпно аргументувати ці типи злиття. Очевидно, їх тлумачення слід розширити за рахунок таких факторів, як глобальний ринковий обсяг (об'єднаний потенціал різних сегментів ринків країн-реципієнтів, що контролюється новоствореним транснаціональним конгломератом) або ринкове зростання (динаміка експансії конгломерату на світових ринках).
- Оскільки специфічні фірмові активи обох ТНК належать до різних галузей і сфер діяльності, об'єднана компанія навряд чи може здобути переваги інтерналізації від їх загальнокорпоративного, погодженого використання. Мотивом такого злиття виступає, таким чином, не стільки інтерналізація переваг власності, скільки пошук вигід від збільшення ресурсів капітальних активів або економії від розмаху (сфер) діяльності.

◆ *Конгломеровані поглинання*

- ТНК, що поглинає іншу компанію, має більші фінансові та менеджерські ресурси. Однак у зв'язку з різногалузевою спеціалізацією цих фірм ТНК-інвестор не має конкурентних переваг перед ТНК — об'єктом поглинання. Таким чином, компанія, що здійснює поглинання, не має переваг власності у звичайному розумінні.
- Традиційні переваги розміщення втрачають свій сенс при таких транзакціях. Очевидно, можна висловити припущення про їх модифікацію або нове тлумачення, як це стосувалося конгломерованого злиття.
- ТНК-інвестор не шукає переваг інтерналізації. Натомість головним мотивом таких транзакцій виступає здобуття вигід від диверсифікації або економії від різнопланових сфер діяльності.

Таким чином, активне поширення транскордонних ЗІП вимагає подальшого розвитку еkleктичної парадигми як провідної сучасної теорії прямих іноземних інвестицій та міжнародного виробництва. Зокрема це стосується розширення традиційного розуміння ключових її категорій — переваг власності, переваг розміщення та переваг інтерналізації.

Основні рушійні сили здійснення транскордонних ЗІП

З точки зору корпоративної стратегії ТНК-інвесторів найчастіше називають два головні мотиви транскордонного злиття та поглинання порівняно з новими ПІІ:

- *швидкість реакції на зміни в конкурентному середовищі;*
- *доступ до специфічних фірмових активів.*

Справді, транскордонні ЗІП часто виступають найшвидшим засобом закріплення ТНК на нових ринках. Коли часовий фактор освоєння місцевого ринку є життєво важливим, встановлення контролю над існуючою фірмою, що вже давно закріпилася на цьому ринку і має розвинуту дистрибуційну систему, є набагато вигіднішим для ТНК, ніж будівництво власної місцевої мережі дистрибуції та маркетингу в цій країні. Тим транснаціональним фірмам, що хочуть поширити свій бізнес на нові сфери технології, злиття та поглинання також дають можливість швидко наздогнати конкурентів.

Все більша конкуренція та зменшення тривалості життєвого циклу продукту змушують ТНК дуже швидко реагувати на зміни в економічному середовищі, причому робити це принаймні “на один хід” раніше, ніж конкуренти.

В умовах стрімкої глобалізації економіки транскордонні злиття та поглинання виступають одним із швидких та ефективних шляхів збільшення розміру компаній, географічної та галузевої диференціації їхніх активів. Це дає змогу ТНК максимально використовувати переваги інтерналізації, зменшувати негативні впливи економічного циклу окремих країн та регіонів.

Доступ до специфічних фірмових активів, таких як наукові розробки, ноу-хау, патенти, торговельні та фабричні марки, володіння місцевими дозволами або ліцензіями на певні види діяльності, мережі постачання або дистрибуції, розглядається як другий важливий мотив для ТНК здійснювати злиття або поглинання. Транскордонні ЗІП іноді виступають єдиним або найбільш вигідним шляхом оволодіння такими стратегічними активами (наприклад, коли розвинути їх власними зусиллями дуже довго або неможливо).

Як пояснює еkleктична теорія Даннінга, такі активи можуть бути надзвичайно важливими для розвитку двох типів переваг фірми:

- ✓ *статичних переваг фірми, тобто ресурсів та здатностей, що дають змогу компанії в даний момент часу генерувати доходи;*
- ✓ *динамічних переваг, тобто здатності фірми утримувати та збільшувати з часом активи, що генерують доходи.*

ЗІП дають можливість транснаціональним фірмам здійснювати реструктуризацію їх операцій як у національних, так і в міжнародних масштабах з метою максимально використати поєднання різних специфічних фірмових активів і, таким чином, отримати додаткові стратегічні переваги.

Крім зазначених двох головних мотивів, що спонукають ТНК до транснаціональних злиттів та поглинань, існують і інші рушійні сили, що стимулюють цей процес. Вони неоднаковою мірою впливають на схильність компаній укладати угоди щодо ЗІП, по-різному виявляються в різних галузях і навіть у моделях поведінки окремих транснаціональних фірм.

Серед цих рушійних сил слід зазначити:

- *пошук нових ринків, збільшення ринкової сили та панування на ринку;*
- *підвищення ефективності внаслідок синергії;*
- *збільшення розміру;*
- *диверсифікація ринків;*
- *фінансові мотивації;*
- *індивідуальні (біхевіористські) мотивації.*

Інколи ці рушійні сили діють одночасно і виступають додатковим до зазначених вище головних мотивів фактором прийняття рішень на користь злиття та поглинання. Інколи можна простежити вплив лише окремих складових частин цього “набору”. Переважна частина цих рушійних сил може бути мотивацією прямих іноземних інвестицій у цілому. Але якщо зазначені цілі треба реалізувати швидко, вибір буде зроблений на користь такого шляху здійснення ПІ, як транскордонні злиття та поглинання.

Розглянемо зазначені вище рушійні сили детальніше.

◆ *Пошук нових ринків і збільшення ринкової сили*

Часто ринкові операції з невидимими активами супроводжуються дуже високими транзакційними витратами. Ось чому ТНК намагаються зберігати прямий контроль над перевагами власності в умовах географічної диверсифікації діяльності.

За допомогою ЗІП транснаціональна фірма може швидко досягати нових ринкових можливостей та нарощувати “критичну масу” своєї ринкової присутності без створення додаткових нових потужностей або організаційних структур. Вона отримує готові мережі постачальників та клієнтів, знання специфіки окремих зарубіжних ринків. Останнє особливо важливе, оскільки ринки країн, що приймають, можуть мати значні відмінності від ринку “домашньої” країни.

Крім цього, на ринках, що характеризуються олігополією, суттєвою рушійною силою виступає збільшення ринкової сили та ринкового домінування. Таке досягнення олігополістичних позицій особливо часто присутнє серед мотивацій горизонтальних транскордонних ЗІП. Нові можливості, що відкриваються внаслідок цього для антиконкурентної практики та збільшення “бар’єрів для входження”, є ще одним стимулом збільшувати ринкову силу шляхом консолідації.

◆ **Підвищення ефективності внаслідок синергії**

Вважається, що злиття та поглинання здатні підвищити ефективність діяльності компанії внаслідок вигоди об'єднання активів, тобто так званого ефекту синергії. Розрізняють кілька видів синергії.

Операційна синергія — економія на масштабі при горизонтальних ЗІП або більш ефективна координація діяльності різних стадій виробництва та збуту при вертикальних ЗІП.

Фінансова синергія — більш ефективне використання внутрі-корпоративних фінансових ресурсів, зокрема скорочення транзакційних витрат на переведення активів з одних підрозділів ТНК в інші внаслідок ЗІП.

Синергія стратегічного планування — більш ефективне пристосування об'єднаної компанії до нових умов глобальної конкуренції, ніж це робили дві окремі компанії до підписання угоди про ЗІП.

Такий ефект може мати статичний характер, тобто супроводжуватися зменшенням витрат або збільшенням доходів у даний момент часу. Але найбільш важливою для компаній є **динамічна синергія**, тобто ефект стимулювання інноваційної діяльності, спрямований на довгострокове підтримання ефективності. Можна зазначити такі вияви ефекту синергії:

- ✓ об'єднання управлінських ресурсів та скорочення їх унаслідок цього (наприклад, одна штаб-квартира замість двох);
- ✓ зростання доходів унаслідок використання об'єднаних маркетингових та дистрибуційних мереж;
- ✓ поліпшення закупівельних можливостей унаслідок збільшення “переговорної сили”;
- ✓ економія від масштабів виробництва, що веде до зменшення витрат;
- ✓ усунення дублювання виробничої, науково-дослідної та іншої діяльності;
- ✓ взаємна доповнюваність ресурсів та знань, що справляє довгостроковий вплив на продажі, ринкові позиції та прибутки.

Статична синергія є особливо важливим стимулом у галузях, що характеризуються зростаючим конкурентним тиском, значними надлишковими потужностями та зниженням цін. Водночас у галузях з дуже швидкими технологічними змінами основним мотивом транскордонних ЗІП є динамічна синергія. Транснаціональний характер злиття та поглинання дає змогу з максимальною ефективністю реалізувати ці вигоди, оскільки ТНК розміщують різні види діяльності в місцях з найбільшими перевагами для цього.

◆ *Збільшення розміру компанії*

Третьою рушійною силою транскордонних ЗІП є прагнення ТНК швидко збільшити свій розмір. Розмір компанії має велике значення для досягнення економії від масштабів, проведення довгострокових НДДКР, а також створення широких дистрибуційних мереж. Великий розмір фірми може виконувати захисні функції, тобто ускладнювати її захоплення іншою фірмою-конкурентом, яка не має для цього достатніх фінансових можливостей.

Таким чином, більший розмір фірми може сприяти:

- ✓ зменшенню уразливості фірми;
- ✓ менш витратному доступу до зовнішніх інвестиційних ресурсів;
- ✓ формуванню більшого за потенціалом “внутрішнього” ринку капіталу за рахунок перерозподілу готівки від високоприбуткових підрозділів, що досягли “піку” своєї зрілості на ринку, на користь нових філіалів у тих країнах, де існують значні можливості подальшого зростання;
- ✓ розширенню можливостей збирати і засвоювати інформацію та інновації.

◆ *Диверсифікація ринків*

Компанії можуть здійснювати продуктову або географічну диверсифікацію ринків з метою зменшення ризиків. Придбання місцевої компанії дає змогу ТНК обходити високі тарифні та нетарифні бар'єри країни, що приймає. В умовах інтенсивної глобальної конкуренції мотиви продуктової диверсифікації є відносно обмеженими. Навіть великі ТНК змушені концентрувати всі ресурси на своїх основних сферах діяльності. Що стосується географічної диверсифікації, то в умовах швидких технологічних змін вона відіграє, як і раніше, велику роль.

◆ *Фінансові мотиви*

Транскордонне злиття і поглинання може відбуватися і внаслідок відносного заниження ціни акцій компанії на місцевому ринку. До цього може приводити, наприклад, неефективний менеджмент фірми або недосконалість ринку капіталів країни. ТНК може оцінювати вартість такої компанії вище, ніж її місцеві акціонери, а тому бачить вигоду в поглинанні тимчасово дешевих, але потенційно прибуткових активів. Інколи такі ЗІП плануються лише на певний час, після чого компанія — об'єкт поглинання продається іншим покупцям за більш високою ціною. Такі мотивації частіше трапляються у країнах із слабorozвинутими ринками капіталу або під час фінансових криз.

Ще один аспект фінансових мотивів пов'язаний з податковим плануванням транснаціональних корпорацій. Поглинання зарубіжної фірми може розкрити для ТНК нові можливості мінімізації податків.

◆ *Індивідуальні (біхевіористські) мотиви*

Інколи рушійною силою транскордонних ЗІП є суб'єктивні прагнення вишого менеджменту компанії, пов'язані з реалізацією їх суто власних інтересів та амбіцій.

Прагнення керівництва ТНК створювати “економічні імперії”, щоб збільшити свою владу, престиж, гарантувати свої високі посади та особисті високі доходи, інколи переважають над іншими міркуваннями. “Демонстраційні ефекти” фінансових ринків, особливо коли двозначні темпи зростання цін акцій здаються нормою, формували в 90-ті роки ХХ ст. біхевіористські мотиви забезпечувати високі темпи зростання обсягу або активів фірми через транскордонні злиття та поглинання. Але, як показує практика, навіть досвідчена менеджерська команда інколи може переоцінювати свої здатності ефективно управляти процесом поглинання або всією компанією після закінчення цієї транзакції.

Отже, рішення ТНК про транскордонне ЗІП здебільшого є результатом дії комплексу стратегічних мотивів та рушійних сил. Інколи дуже важко визначити, який зі згаданих вище факторів був головним детермінантом таких дій компаній.

ВПЛИВ ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ НА КОМПАНІЮ: ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ

В останні роки було проведено багато емпіричних досліджень наслідків ЗІП для компаній. З огляду на різну методологію таких досліджень можна лише умовно порівнювати їх результати, які до того ж є досить суперечливими та викликають багато дискусій.

Емпірична література з питань впливу злиття та поглинання на стан компанії поділяється на дві категорії:

а) фінансова література, що вивчає приклади конкретних угод ЗІП (*event studies*) та порівнює зміни цін акцій для підрахунку вартості фірми;

б) література з питань промислової організації, що робить акцент на порівнянні прибутковості ТНК до і після транзакцій.

Методологія дослідження, що використовується у фінансовій літературі, передбачає припущення, що ринки цінних паперів раціональні, тобто зміни цін акцій компаній адекватно відображають зміни її вартості саме внаслідок події злиття або поглинання, а не інших факторів. Стан корпорації вимірюється шляхом

порівняння цін на акції, що тримає контрольна група акціонерів, до і після ЗІП.

Більшість досліджень конкретних випадків ЗІП у фінансовій літературі свідчить, що акціонери компанії, яка є об'єктом поглинання, виграють від цієї акції.

Підставою цього висновку є більш висока ціна, що сплачує компанія, яка поглинає іншу фірму, за акції останньої. Середній розмір цієї премії становить 30%, а інколи вона сягала навіть 80%. Іншим виявом такої вигоди є зростання ринкової вартості акцій компанії, що поглинається, в результаті чуток або офіційної інформації про цю майбутню заплановану транзакцію. Згідно з емпіричними дослідженнями, таке зростання вартості особливо виразно спостерігалось за місяць до публікації інформації про ЗІП.

Іншу ситуацію розкривають дослідження впливу ЗІП на стан компанії — покупця іншої фірми. Практично завжди в разі виконаного (успішного) поглинання ТНК-покупець буде нести додаткові витрати у вигляді надбавки до ціни (“премії”) на акції компанії, що поглинається. Виправданням такої “премії” є очікуваний ефект синергії та/або підвищення ефективності управління ресурсами компанії у випадку злиття. Однак парадокс полягає в тому, що вивчення конкретних випадків ЗІП не дає однозначного підтвердження цього:

- Більшість дослідників вважає, що акціонери фірми-покупця мають збитки в результаті здійснення їхньою компанією злиття або поглинання. В половині випадків, що вивчалися, вартість акцій у власників таких фірм знижувалась, тоді як підвищення вартості акцій спостерігалось у незначній кількості випадків.
- Деякі публікації доводять, що короточасний вплив на вартість акцій компанії — ініціатора злиття або поглинання (інвестора) може бути нейтральним, але згодом її акціонери все одно матимуть збитки. Норма прибутку на звичайну акцію компанії, що здійснила поглинання, зменшується особливо значно через рік після такої транзакції.
- Нарешті, частина досліджень все ж таки підтверджує більший або менший позитивний вплив ЗІП на добробут акціонерів через зростання вартості їхніх акцій.

Література з промислової організації фірми вивчає прибутковість або ринкові позиції ТНК за кілька років до та після ЗІП. Вона також не підтверджує значного та тривалого поліпшення прибутковості компанії, що поглинула іншу фірму, після цієї транзакції. Ці дослідження також не з'ясували характер впливу тих або інших функціональних видів ЗІП (горизонтальних, вертикальних, конгломерованих) на стан компанії-покупця.

Водночас багато прикладів свідчать про те, що поглинуті іноземною фірмою місцеві підприємства мають можливості значно

підвищувати свою ефективність, продуктивність праці та зміцнюють свої конкурентні позиції. Іноді після поглинання вони здійснювали суттєві організаційні та технологічні зміни, завдяки яким збільшили виробництво, кількість працюючих та розширили експорт.

Серед пояснень того, чому ЗІП часто не справляють значного позитивного впливу на ТНК — покупців інших фірм, трапляється аргумент, що ці ТНК просто виплачують занадто багато акціонерам фірм — об'єктів поглинань. У цьому випадку ефект синергії та підвищення ефективності роботи фірми є недостатнім для компенсації сплачених премій. Інколи заради перемоги над конкурентами компанія, що поглинає, пропонує такий розмір премії, що виходить за межі раціональних рішень та набагато перевищує той рівень ціни, який може бути виправданий наявністю ефекту синергії.

Фінансові посередники та консультанти (як правило, найбільші інвестиційні банки світу) інколи провокують ажіотаж навколо угод ЗІП, що призводить до завищення цін на акції фірм, що купуються. Це зрозуміло, оскільки їхні комісійні залежать від вартості (ціни) транзакції.

Існують і об'єктивні складності процесу ЗІП, що можуть зумовлювати їх невдачу з погляду очікуваних фінансових результатів. Злиття двох фірм з різними культурами управління та до того ж, можливо, колишніх запеклих конкурентів є досить складним завданням. Взагалі процес реальної інтеграції двох компаній може бути тривалим та доволі болісним. Він потребує ретельного планування до здійснення транзакції та після неї.

Особливо важливо об'єднати дві команди менеджерів, оскільки дуже часто знання та навички персоналу фірми — об'єкта поглинання оцінюються як головне джерело очікуваних доходів.

ЗІП, як і всі прями іноземні інвестиції, пов'язані з ризиком. Тому не дивно, що деякі з них, так само як і інвестиції ТНК у нові проекти, можуть не виправдовувати очікувань акціонерів або інвесторів.

Таким чином, вивчення конкретних прикладів угод про транскордонні ЗІП не дає підстави однозначно вважати, що всі такі операції позитивно впливають на ціни акцій компанії, яка здійснює злиття або поглинання, чи її прибутковість. Очевидно, деякі поглинання вигідні акціонерам завдяки ефекту синергії та підвищенню ефективності управління фірмою, а деякі — навпаки.

Разом з тим слід зазначити відносність таких висновків щодо “вигід” або “невигід”. Для достовірності оцінок треба було б зважити на те, що сталось би в умовах зростання конкуренції з конкретною фірмою, якщо б вона не уклала конкретних угод ЗІП. Надзвичайне поширення транскордонних злиттів та поглинань в останні десятиліття дає підстави вважати, що неуспішні короткострокові фінансові результати таких транзакцій для поглинаючої ТНК не відлякують останніх від цього шляху розширення міжна-

родних виробничих мереж. Це підтверджує існування цілого набору стратегічних мотивів та рушійних сил, що примушують транснаціональну фірму приймати дуже непросте рішення про злиття з іншою компанією або її поглинання.

Ілюстративний приклад для обговорення

Ahold: зліт через злиття та поглинання не допоміг уникнути проблем у 2003 р.

Протягом 90-х років XX ст. голландська компанія Ahold перетворилася на третього у світі торговця бакалійними товарами і пройшла шлях блискучого зростання через злиття та поглинання. На додаток до своєї відомої мережі супермаркетів у Голландії Ahold почала активну транснаціоналізацію на нових ринках Східної Європи, Азії та Латинської Америки, купуючи там місцеві фірми — оператори супермаркетів. Але особливо активно Ahold діяла у США, де зробила великі прямі інвестиції в придбання відомих американських мереж роздрібно-продовольчої торгівлі та постачання продуктів харчування.

Поглинання Ahold у другій половині 90-х років XX ст. — на початку XXI ст.:

березень 1996 р. — 2,9 млрд дол. інвестицій у поглинання мережі супермаркетів у США Stop & Chop;

січень 1998 р. — 368 млн дол. інвестицій у спільне підприємство Disco та мережу супермаркетів Santa Isabel в Аргентині;

травень 1998 р. — купівля американської Giant Foods за 2,6 млрд дол.;

грудень 1999 р. — купівля за 1,8 млрд дол. 50% акцій ICA, провідної скандинавської компанії в галузі роздрібно-продовольством;

березень 2000 р. — придбання за 3,6 млрд дол. другого за величиною операцій американського дистрибутора продуктів харчування US Foodservice;

вересень 2001 р. — до американського харчового дистрибуторського бізнесу додається Alliant Exchange, за яку заплачено 2,2 млрд дол.;

вересень 2001 р. — придбання в США мережі супермаркетів Bruno's Supermarkets за 500 млн дол.;

липень 2002 р. — Ahold повинна заплатити 490 млн дол., щоб викупити аргентинське спільне підприємство, оскільки її партнер оголосив дефолт.

У результаті значного збільшення присутності на американському ринку 60% своїх прибутків Ahold отримувала у США. Але у 2001 р. чисті прибутки компанії майже не зросли. В липні та в листопаді 2002 р. компанія оголосила песимістичні прогнози щодо прибутків у 2002 р. у зв'язку із фінансовими проблемами в деяких латиноамериканських філіалах та уповільненням зростання.

Наприкінці лютого 2003 р. голландську транснаціональну компанію Ahold потряс фінансовий скандал, який ударив по репутації фірми і призвів до різкого зниження ціни її акцій (на 66%) та відставки її головних керівників. Були викриті значні бухгалтерські порушення, а саме завищення доходу її дочірньої компанії в США US Food Service (другої за величиною дистрибуторської продовольчої корпорації в США) на 500 млн дол. На додаток до цього з'явилася підозра щодо правильності бухгалтерського обліку та законності окремих операцій ще однієї дочірньої компанії Ahold — аргентинської фірми Disco. У зв'язку з цими подіями рейтингове агентство Standard & Poor's знизило кредитний рейтинг Ahold з BBB до рівня BB+. "Ліквідність Ahold лишається ризикованою, — заявили представники Standard & Poor's, — поки повна переоцінка її рахунків не з'ясується".

Джерело: The Financial Times. February 25. 2003. P. 1, 16, 30.

Запитання

1. *В чому полягала стратегія транснаціональної компанії Ahold?*
2. *Чому відбулося падіння ціни на акції Ahold протягом 2002—2003 рр.?*
3. *Що означала зміна рейтингу компанії Ahold, яка була зроблена агентством Standard & Poor's?*

ВИСНОВКИ

Транскордонне злиття і поглинання (ЗІП) являє собою процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній різних країн.

Транскордонне злиття — це злиття активів та операцій двох фірм різних країн з метою встановити нову юридичну особу (тобто нову компанію) або об'єднатися під назвою однієї з існуючих фірм.

Транскордонне поглинання — це перехід контролю над активами та операціями від місцевої до іноземної компанії, при якому місцева фірма перетворюється на філіал іноземної фірми.

За останні 20 років відбулися дві значні хвилі злиттів та поглинань: перша хвиля — кінець 80-х років; друга хвиля — з середини 90-х років. Остання хвиля була викликана значними технологічними змінами, процесом лібералізації світової торгівлі та інвестицій, широкою приватизацією, а також новими можливостями фінансування транзакцій ЗІП у зв'язку з глобалізацією фінансових ринків.

За функціональним підходом можна виділити три види ЗІП:

- 1) горизонтальне ЗІП, що відбувається між компаніями, які виробляють однакову продукцію і діють на тому самому ринковому рівні;
- 2) вертикальне ЗІП, у якому беруть участь компанії, що ведуть свою діяльність на різних розподільчих рівнях на ринку того ж самого продукту;
- 3) конгломероване ЗІП, коли фірми, що зливаються, ніяким чином не пов'язані між собою на жодному з ринків.

Якщо ТНК-інвестор набуває 100% контролю над капіталом іншої компанії, це називають “повним поглинанням”. Угоди про ЗІП з “переважним контролем” означають перехід до ТНК 50—99% акцій компанії, що поглинається. Ще один вид угод називають “поглинаннями з меншим акціонерним контролем”, або “міноритарними поглинаннями”. В цьому випадку до фірми-інвестора переходить менше 50% акціонерного капіталу.

З точки зору корпоративної стратегії ТНК-інвесторів існує два головні мотиви транскордонного злиття та поглинання порівняно із новими ПІІ:

- швидкість реакції на зміни в конкурентному середовищі;
- доступ до специфічних фірмових активів.

Вивчення конкретних прикладів угод про транскордонні ЗІП не дає підстави однозначно вважати, що всі такі операції позитивно впливають на ціни акцій компанії, що здійснює злиття або поглинання, або її прибутковість. Очевидно, деякі поглинання вигідні акціонерам завдяки впливу ефекту синергії та підвищенню ефективності управління фірмою, а деякі — навпаки.

Основні терміни і поняття

<i>Транскордонні злиття</i>	<i>Погоджене злиття</i>
<i>Транскордонні поглинання</i>	<i>Небажане поглинання</i>
<i>Консолідація</i>	<i>“Отруйні пілолі”</i>
<i>Статутне (установче) злиття</i>	<i>Угоди з мінімальною інтеграцією</i>
<i>Повні поглинання</i>	<i>Колаборативні злиття</i>
<i>Міноритарні поглинання</i>	<i>Операційна синергія</i>
<i>Поглинання з переважним контролем</i>	<i>Фінансова синергія</i>

Контрольні запитання та завдання

1. В чому полягає відмінність між угодами про злиття та угодами про поглинання?
2. Що таке статутне (установче) злиття?
3. Проаналізуйте сучасну динаміку транскордонних злиттів та поглинань.
4. Чим викликана остання хвиля транскордонних злиттів і поглинань?
5. Обгрунтуйте переваги та недоліки для країни ситуації, коли ТНК входить на її місцевий ринок через злиття та поглинання.
6. Які фактори посилюють процес транскордонного злиття та поглинання?
7. В чому особливість нових механізмів фінансування транскордонних злиттів та поглинань?
8. Назвіть основні класифікації транскордонних злиттів та поглинань.
9. Як можна поділити угоди про транскордонне злиття та поглинання за функціональним підходом?
10. Які форми оплати злиття та поглинання застосовуються найчастіше?
11. Проаналізуйте методи протидії “небажаним злиттям та поглинанням”.
12. Які мотиви здійснення транскордонних злиттів та поглинань?
13. Розкрийте мотиви злиттів і поглинань з точки зору еkleктичної теорії Дж. Даннінга.
14. Обгрунтуйте, в чому полягає ефект синергії при транскордонних злиттях та поглинаннях.
15. Які наслідки мають злиття та поглинання для компаній, що беруть участь у таких угодах?

ЛІТЕРАТУРА

- Брейли Р., Майерс С.* Принципи корпоративних фінансов. М., 1997. Часть X.
- Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / В. П. Колесов (ред.).* М., 2002. Глава 9.
- Зав'ялова О. В., Етокова О. В.* Міжнародні злиття та поглинання: досвід Заходу. К., 2002.
- Иванов Ю. В.* Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. М., 2001.
- Ли Ч. Ф., Финнерти Д. И.* Финансы корпораций: теория, методы и практика. М., 2000. Глава 22.
- Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В. Р. Сіденка.* Х., 2003. Розділ 4.

Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. H. Multinational Business Finance. 9-th ed. Eddison Wesley, 2001.

UNCTAD. World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.

UNCTAD. World Investment Report. 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. New York; Geneva, 2000.

WEB-РЕСУРСИ

<http://fdi.cer.uz>

Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.

<http://www.ft.com>

WEB-сайт Financial Times, провідної газети з міжнародного бізнесу.

Надає новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.cnnfn.com>

Надає новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://member.aol.com/idealmaker/home.htm>

Висвітлює різні аспекти злиття та поглинання.

- Прямі інвестиції та конкуренція
- ТНК і рівень концентрації в галузі
- Конкуренція на глобальних ринках
- ЗІП і конкурентне середовище
- Стратегічні партнерства та їх вплив на конкурентне середовище
- Обмежувальна ділова практика

ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА КОНКУРЕНЦІЯ

Лібералізація інвестиційних режимів багатьох країн супроводжувалася значним припливом прямих іноземних інвестицій. Однак вигоди, що отримують країни — реципієнти інвестицій, залежать не тільки від обсягу надходження фінансових ресурсів, впливу підприємств ТНК та розвитку технологічного, людського потенціалу, а й від того, наскільки конкурентними є їх ринки, як ефективно функціонують галузі, в які спрямовуються ПІ. *Економічна ефективність ринків означає, що суб'єкти економіки приймають економічні рішення (вибір), що точно відображують відносну дефіцитність товарів, послуг, ресурсів, наявних для споживання та виробництва.*

В ринкових економіках конкуренція між компаніями і між споживачами забезпечує стимул для фірм і споживачів реалізувати лінію поведінки, що веде до досягнення економічної ефективності. Таким чином, ефективність функціонування галузей, де розміщені філіали ТНК, залежить від ступеня та природи конкуренції, що там превалює. В контексті діяльності транснаціональних корпорацій така ефективність залежить від того, чи спричиняє приплив прямих інвестицій більшу “змагальність” на цих ринках і чи підтримується ця „змагальність” завдяки ПІ.

“Змагальність” на ринках (contestibility) характеризується легкістю, з якою фірми можуть входити на ринок і виходити з нього. Ринок вважається повністю “змагальним”, якщо:

- Кількість постачальників достатня, щоб ніхто з них, самотійно або у змові з іншими, не був здатен підняти ціни вище середніх витрат з метою отримання надприбутків.
- Вхідження на ринок є достатньо легким, тому, якщо привілейований постачальник спробує суттєво підняти ціни, відбудеться вступ на ринок нових компаній.

У будь-якому випадку фірма остерігалася б суттєво підняти ціни у зв'язку з ризиком втратити частину ринку.

Таким чином, більша “змагальність” ринків веде до більшої їх конкурентності, а отже, більшої ефективності функціонування.

Уряди вдаються до низки заходів та інструментів, щоб підтримати конкуренцію на своїх ринках. Такі заходи реалізуються в межах торговельної політики, політики залучення прямих інвестицій, а також політики в галузі конкуренції.

Вступ до країни іноземної фірми та її місцеві операції можуть підвищити конкуренцію на ринку цієї країни, особливо якщо до цього тут існувало небагато продавців відносно загального обсягу ринку. Механізм конкуренції може передбачати більш низькі ціни, продуктову диференціацію, рекламу, а також впровадження нових продуктів на базі інноваційної діяльності ТНК. Можна очікувати загального позитивного впливу такої конкуренції на споживачів унаслідок зниження цін, кращої якості та асортименту продукції.

Але в деяких випадках ТНК можуть набувати панівного становища на ринку. Це призводить до неефективного функціонування ринку, обмежує вигоди споживачів та динаміку зростання галузі.

Взаємовідношення між прямими інвестиціями та конкуренцією охоплює взаємодію ПІІ з трьома пов'язаними між собою змінними:

■ *Структура ринків (національного, регіонального, глобального) для продукції тих галузей, де функціонують філіали ТНК.* ТНК, як правило, створюють зарубіжні філіали в галузях з відносно високою концентрацією виробництва та капіталу. Їх входження в такі галузі означає збільшення “змагальності” на цих ринках. Однак переваги власності транснаціональних фірм можуть забезпечувати їм провідні позиції і змінювати структуру концентрації на національних ринках. Така ситуація особливо вірогідна в тих країнах, де існують бар'єри для входження або виходу з ринку нових учасників.

■ *Поведінка фірм на ринках.* Поведінка транснаціональних фірм може впливати на конкуренцію прямо або через структуру ринку. При цьому велике значення мають бар'єри для вступу, що можуть існувати в певній галузі, а також антиконкурентна практика ТНК, які захоплюють провідні позиції та отримують вигоди від міжнародного характеру своїх операцій. Така антиконкурентна політика створює перешкоди для нових іноземних фірм щодо входження в країну.

■ *Урядова політика.* Урядова політика та практика дій державних органів, навіть якщо вона не спрямована прямо на встановлення стандартів та правил операцій ТНК, може впливати на взаємовідношення припливу прямих інвестицій та конкуренції. Це стосується насамперед політики залучення іноземних інвестицій до великих проектів. Чи добровільно, чи за вимогою транснаціональних фірм уряди можуть надавати їм виключні (навіть монополічні) привілеї та стимули. Такі дії приводять до антиконкурентного впливу прямих інвестицій. Але якщо уряд робить

винятки для національних фірм із законодавства про конкуренцію, це може заважати функціонуванню іноземних фірм, що обмежує потенційний позитивний вплив ПІ на збільшення або підтримання “змагальності” ринків.

ТНК І РІВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ В ГАЛУЗІ

Концептуально вважається, що присутність транснаціональних фірм більш відчутна в галузях, що мають найбільшу концентрацію. Концентрація ринку може бути виміряна різними шляхами. Одним із найбільш поширених методів є розрахунок *індексу Герфіндала* (Herfindahl Index, або HI), який також називають *індексом Герфіндала — Гіршмана* (Herfindahl — Hirschman Index, або HHI).

$$HI = HHI = \sum_{i=1}^n (x_i / x)^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 / \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2,$$

де x_i — випуск або продажі заводу/фабрики i ;

x — випуск або продажі галузі;

n — загальна кількість фірм у галузі або на ринку.

Ще одним загальноприйнятим методом є вимір абсолютної концентрації, що показує питому вагу чотирьох найбільших фірм галузі.

Позитивна кореляція між ступенем транснаціоналізації фірм та рівнем концентрації в галузі підтверджується деякими емпіричними дослідженнями, що показують більшу схильність компаній переносити за рубіж виробництва для галузі з відносно вищим рівнем концентрації. Галузі обробної промисловості, які випускають диференційовані продукти, характеризуються не тільки найбільшою концентрацією, а й найвищою участю ТНК. І навпаки, галузі з меншим необхідним рівнем економії масштабів та однорідними продуктами є найменш концентрованими і мають найнижчий ступінь транснаціоналізації.

Що стосується країн — реципієнтів інвестицій, позитивна кореляція між ТНК та ступенем концентрації виробників (продавців) підтверджується практикою багатьох країн. Однак принаймні два фактори роблять широкі узагальнення щодо природи причинних взаємозв'язків між діяльністю ТНК та ринковою концентрацією справою досить складною та вимагають дослідження кожної конкретної ситуації.

По-перше, прямі інвестиції пов'язані з існуванням специфічних фірмових активів, завдяки яким ТНК покривають додаткові витрати ведення бізнесу за кордоном. Ці активи асоціюються із продуктовою диференціацією, великими витратами на рекламу, маркетинг, наукові дослідження та інновації.

По-друге, продуктова диференціація, високі витрати на НДДКР та рекламу значно пов'язані із ступенем концентрації в галузі.

Таким чином, і ПІІ, і рівень концентрації в галузі мають спільні причини. Вони тісно пов'язані із третім фактором — розвитком специфічних фірмових активів, продуктової диференціації та НДДКР. Галузі, де цей фактор виявляється найбільш виразно, характеризуються високою концентрацією та присутністю ТНК.

Вступ транснаціональних фірм у країну впливає на кількість продавців продукту та їх відносні частки ринку. В середньостроковій чи довгостроковій перспективі операції та поведінка іноземних фірм можуть підвищувати чи знижувати концентрацію. Це залежить також від обсягу ринку, його відкритості для національних компаній, інших ТНК, імпорту, від розмірів та конкурентної сили іноземних філіалів та місцевих компаній.

Прямі інвестиції в нове виробництво збільшують кількість фірм, що включені у виробництво товарів та послуг. Якщо таке виробництво орієнтоване на місцевий ринок, ці ПІІ збільшують кількість продавців продукції та послуг. Винятком є ситуація, коли продукція філіалу повністю заміщує експорт ТНК до цієї країни.

Таким чином, первісні ПІІ в нове виробництво зменшують (або, в крайньому разі, не змінюють) рівень концентрації в галузі. Винятком є організація іноземним філіалом виробництва зовсім нового для країни продукту, що не може бути навіть імпортованим, — тут виникає монополія. ПІІ в злиття та поглинання наявних фірм не змінюють кількість виробників та продавців продукту. Такі інвестиції будуть збільшувати концентрацію виробників (продавців), якщо нова компанія нарощує випуск продукції, або лишають рівень концентрації незмінним, якщо обсяг її продажу не зростає. Маловірогідно припускати, що в результаті ЗІП обсяг виробництва нової компанії буде зменшуватися такою мірою, що це викличе зниження концентрації в галузі. Оскільки ЗІП є основним засобом входження ТНК у промислово розвинуті країни, прямий ефект надходження таких інвестицій щодо зниження концентрації на цих ринках буде досить обмеженим. В країнах, що розвиваються, де переважають прямі інвестиції в нове виробництво, прямий короткочасний ефект приходу ТНК часто полягає в зменшенні концентрації на ринку.

Вплив операцій транснаціональних фірм на концентрацію продуктового ринку залежить від низки факторів:

■ *Чисельність і обсяг операцій ТНК відносно місцевих та інших конкурентів на ринках країни, що приймає.* Середній розмір філіалів ТНК більший, ніж місцевих фірм. Іноземні підприємства можуть також зростати та поглинати місцеві фірми. Наслідком цього є зростання концентрації на ринку. Якщо на ринку присутні інші іноземні компанії, а місцеві фірми мають значні розміри та обсяги торгівлі, поява нового іноземного філіалу може не мати суттєвого впливу на ринкову ситуацію.

✳ **Реакція фірм країни, що приймає, на вступ ТНК та її операції.** Місцеві компанії можуть здійснювати захисні стратегії, наприклад, об'єднуватися або вступати в спільне підприємство з транснаціональною компанією з метою підвищити свою конкурентоспроможність. Вони можуть також виходити з галузі, тобто припиняти виробництво у зв'язку з неспроможністю конкурувати із ТНК. Це може приводити, принаймні на початкових стадіях операцій іноземного філіалу, до підвищення концентрації на ринку.

✳ **Конкурентне становище ТНК щодо місцевих фірм.** Зв'язок філіалів із своєю транснаціональною мережею підприємств часто робить їх більш ефективними та продуктивними, ніж місцеві компанії країни, що приймає. Довгостроковий вплив таких філіалів на місцеві фірми та ринкову концентрацію може бути різним. Непрямий ефект передачі знань до місцевих компаній може поліпшити їх конкурентоспроможність та здатність утримувати свою частку ринку. Рівень концентрації тоді не буде змінюватися або навіть знизиться. Та якщо розрив в ефективності між філіалом ТНК та місцевими підприємствами досить великий, це згодом призведе до закриття останніх і, відповідно, збільшення концентрації (за умов відсутності імпорту аналогічних товарів у країну).

Можливо, через певний час конкурентні переваги іноземних філіалів будуть підірвані. Тоді місцеві фірми повернуть собі частку ринку та нові компанії вступлять до ринку.

✳ **Поведінка ТНК та інших фірм на ринку.** Якщо транснаціональні компанії здобувають провідні позиції, інколи вони можуть здійснювати антиконкурентну політику щодо місцевих фірм. Згода урядів надати додаткові виключні пільги ТНК в обмін на їх інвестиції також полегшує створення іноземними компаніями бар'єрів для потенційних конкурентів та сприяє подальшому зростанню ринкової концентрації.

Емпіричні дослідження показують різний вплив тривалого функціонування філіалів на ринкову концентрацію в промислово розвинутих країнах та країнах, що розвиваються. В промислово розвинутих країнах вони підтверджують тенденцію (хоча і не досить значну) до зменшення концентрації, а в країнах, що розвиваються, навпаки, засвідчують досить відчутне зростання концентрації (хоча короточасний ефект приходу спочатку може бути зворотним).

Ступінь збільшення або зменшення концентрації внаслідок приходу та функціонування прямих інвестицій залежить від наявної структури ринку, його обсягу, та найбільше від його відкритості до конкуренції чи то з боку місцевих фірм, чи то з боку імпортерів відповідних товарів.

КОНКУРЕНЦІЯ НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

За умов лібералізації торгівлі для більшості товарів виникли регіональні та глобальні ринки. Ці товари можуть бути доставлені покупцям продавцями незалежно від їх географічного розташування. Регіональний та глобальний ринки характеризуються більшою “змагальністю”, ніж ринки в межах національних кордонів. Кількість фірм, що можуть обслуговувати споживача на регіональному або глобальному ринку, має бути більшою, ніж у випадку, коли ринок обслуговується тільки місцевими виробниками.

Кількість фірм у галузі (на ринку) та ступінь концентрації ринку, ймовірно, буде змінюватися у міру того, як ринки еволюціонують від чисто національних до регіональних та глобальних. Сутність цих змін залежатиме від структури витрат, характеристик виробництва галузі та реакції фірм на розширення географічного розмаху ринків.

Існує кілька ситуацій щодо конкуренції на таких ринках та рівня їхньої концентрації:

■ *Галузі, де капітальні витрати входження є низькими, продукти стандартизованими, а технологія відносно проста.* Збільшення обсягу ринків товарів таких галузей у міру їх регіоналізації та глобалізації викликає входження на ці ринки дедалі більшої кількості фірм різних країн. Це входження відбувається через експорт, прямі інвестиції, контрактні форми операцій. У таких галузях структура регіональних та глобальних ринків висококонкурентна, що приносить вигоди потенційним споживачам.

■ *Галузі з високими витратами на створення підприємств, великими масштабами виробництва на заводському рівні, складною організацією бізнесу.* Виробництво товарів таких галузей зосереджене в небагатьох місцях, звідки товари постачаються на регіональний та глобальний ринки. Такі ринки є висококонцентрованими, оскільки невелика кількість фірм у змозі нарощувати виробництво у відповідь на зростання попиту у зв'язку з регіоналізацією та глобалізацією.

Нечисленні ТНК у цих галузях організують виробництво в будь-яких країнах, у яких існують переваги розміщення. Вони активно створюють стратегічні альянси із своїми конкурентами для об'єднання ресурсів, спільних НДДКР та маркетингу або здійснюють з ними злиття та поглинання. Рівень конкуренції в таких галузях залежить від того, скільки фірм або груп фірм здатні мати виробничі потужності, що задовольняють потреби глобального ринку.

■ *Галузі, де на рівні фірми важливим фактором є економія масштабів та економія розмаху діяльності і де ланцюг створення вартості можна розподілити на окремі стадії.* В таких галузях у відповідь на глобалізацію ринків компанії вступають на шлях транснаціоналізації й організують мережі інтегрованого міжна-

родного виробництва. Кількість таких компаній може бути більшою або меншою порівняно з ситуацією відсутності глобальних ринків. Це залежить від того, скільки фірм здатні створити та забезпечити ефективність внутріфірмових та міжфірмових мереж, які необхідні для успішної конкуренції. Доти, поки ці галузі будуть відкриті для вступу нових компаній, конкуренція тут буде досить інтенсивна. ТНК у таких галузях значно підвищують ефективність виробництва завдяки стратегії інтегрованого міжнародного виробництва, стратегічним альянсам та міжфірмовим угодам.

Процес міжнародної реструктуризації привів до зменшення загальної кількості виробників у деяких галузях на регіональному та глобальному рівнях. Таке зменшення кількості виробників та більш високий рівень концентрації створюють можливості для виникнення міжнародних олігополістичних структур. Ці нові міжнародні олігополістичні структури якісно відрізняються від своїх попередників, хоча також передбачають високий рівень ринкової концентрації. Вони менш ієрархічні і базуються на існуванні мереж зв'язків, до того ж вони менш стабільні, ніж попередні.

Легкість вступу або виходу є ключовою ознакою ринкової структури на регіональному або глобальному рівнях. Бар'єри для вступу в ці галузі пов'язані з високими витратами. Це означає, що ТНК конкурують на висококонцентрованих ринках. У міру того, як інтегроване міжнародне виробництво ТНК посилює вищезгадані бар'єри, "змагальність" ринків зменшується і їх концентрація зростає.

Якщо "змагальність" регіональних та глобальних ринків зберігається, сфера та можливості антиконкурентної поведінки транснаціональних фірм будуть обмеженими. У цьому випадку більш вірогідно, що діяльність ТНК збільшуватиме конкуренцію через зниження витрат, підвищення якості та інновації. Така ситуація вигідна для споживачів та розвитку самих галузей. Розподіл вигід від динамізації розвитку галузей залежатиме в довгостроковій перспективі від того, які фактори виробництва в різних країнах прив'язані до цієї галузі, а також від ефекту передачі місцевим фірмам імпульсів конкуренції з ТНК.

Інша ситуація виникає тоді, коли "змагальність" на регіональних або глобальному ринку є низькою і конкуренція недостатня. Підвищення ефективності операцій транснаціональних корпорацій унаслідок розвитку інтегрованого міжнародного виробництва призводить до виникнення додаткових бар'єрів вступу, монополії, збільшення антиконкурентної обмежувальної ділової практики з боку наявних фірм.

Ділова практика ТНК на концентрованих, "малозмагальних" регіональних та глобальному ринках в основному подібна до їх дій на ринках країн, що приймають. Але вона може бути доповнена механізмами, що відбивають комплексну географічну структуру фірм, їх міжнародні контрактні угоди та стратегічні альянси.

ЗІП І КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

Хоча угоди ЗІП не ведуть до появи нових фірм у країні, що приймає, на відміну від ПІІ в нові проекти, вони можуть мати досить суперечливий вплив на конкурентне середовище. З одного боку, захоплення транснаціональною фірмою місцевої компанії може підтримувати або навіть збільшувати конкуренцію, якщо без таких інвестицій іноземної компанії місцева фірма була б виштовхнута з ринку. З іншого боку, злиття ТНК із місцевими фірмами може породжувати внутрішню олігополію та стримувати конкуренцію.

Інколи виділяють окремий тип угод про ЗІП — *“монополістичні злиття та поглинання”*. Ця ситуація може виникати у таких випадках:

- ✓ ТНК приймає рішення припинити експорт у країну, що приймає, а натомість купує в цій країні компанію-конкурента, що виробляє аналогічні товари;
- ✓ ТНК, що вже має один філіал у країні, що приймає, і контролює певний сегмент місцевого ринку, поглинає іншу місцеву компанію, що приведе до її провідної або монополістичної позиції на ринку;
- ✓ ТНК укладає угоду про ЗІП з місцевим ринковим лідером, з яким вона раніше конкурувала;
- ✓ ТНК купує місцеву фірму з наміром подавити її конкурентний потенціал, який заважає іншим філіалам транснаціональної корпорації посилювати їх позиції на ринку країни.

Традиційно вважається, що горизонтальні ЗІП більш небезпечні для конкурентного середовища, оскільки при цьому посилюються ринкові позиції ТНК у певній галузі. Але інколи антиконкурентний ефект мають і вертикальні транскордонні злиття та поглинання, особливо коли вони створюють бар'єр для конкурентів щодо джерел постачання.

Емпіричні дослідження показують, що в промислово розвинутих країнах з ринковою економікою лише невелика частина угод про ЗІП справляє негативний вплив на ринкову структуру і суттєво збільшує рівень галузевої концентрації. Але в країнах, що розвиваються, або країнах з перехідною економікою через слабкість законодавства про конкуренцію або його неефективність загроза зміни ринкової структури внаслідок транскордонного злиття та поглинання набагато вище. Наприклад, у країнах Центральної та Східної Європи ще до переходу до ринкової економіки існувала монополістична структура в багатьох галузях. Прямі іноземні інвестиції в ході приватизації місцевих підприємств можуть зберегти та навіть посилити таку монополістичну концентрацію.

Розглянемо кілька типових сценаріїв злиттів і поглинань, що характеризують зменшення конкуренції за умов, якщо їх учасники є конкурентами в певній галузі.

- Поглинання фірми в країні компанією, що експортує аналогічну продукцію в цю країну.

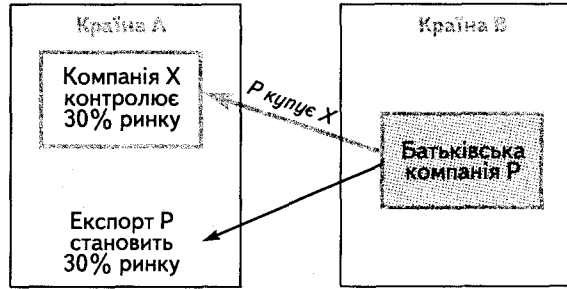


Рис. 7.1

За сценарієм, що зображений на рис. 7.1, ТНК матиме в цілому контроль над 60% ринку країни.

- Поглинання фірми в країні компанією, що вже має тут філіал з виробництва аналогічних товарів.

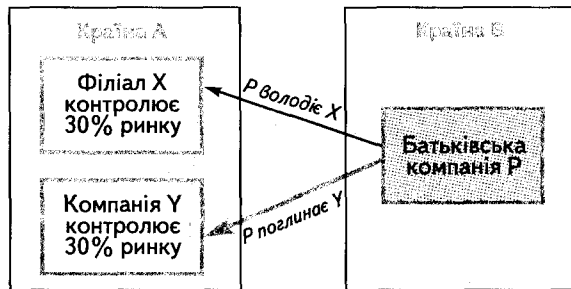


Рис. 7.2

Рисунок 7.2 характеризує найтипівіший випадок установлення панівного становища ТНК на ринку країни, що приймає.

- Злиття батьківських фірм двох іноземних філіалів, що розташовані в одній країні.

Злиття батьківських компаній Р та Т (рис. 7.3) перетворює колишніх конкурентів у країні А (філіали Х та Y) на підрозділи нової ТНК із загальною часткою ринку 60%.

- Створення спільного підприємства між потенційними конкурентами, один з яких є ТНК.

Деякі спільні підприємства мають риси картельної угоди (рис. 7.4). Якщо ТНК вступає до країни через спільне підприємство з місцевою фірмою, виникає питання, чи могла б ця ТНК

увійти на ринок самостійно і конкурувати з місцевою фірмою за умови відсутності спільного підприємства. Позитивна відповідь означає наявність антиконкурентного впливу спільного підприємства.

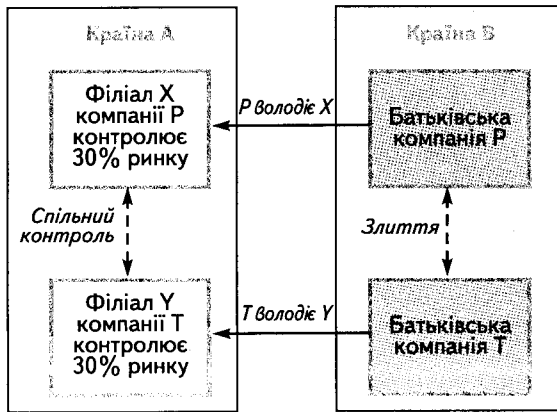


Рис. 7.3

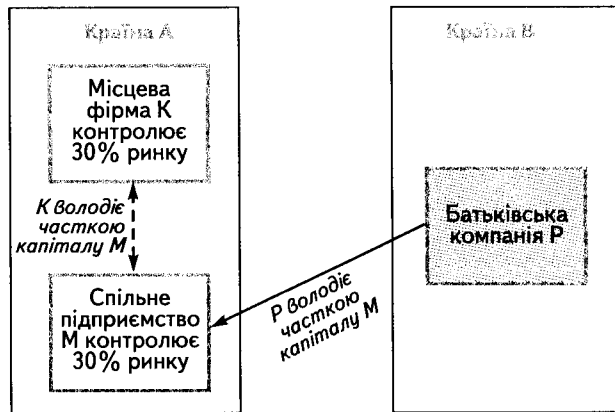


Рис. 7.4

- Поглинання місцевою компанією свого зарубіжного конкурента.

Вважається, що вивіз прямих інвестицій має переважно нейтральний вплив на конкуренцію в “домашній” країні. Інколи це може стимулювати конкуренцію, оскільки місцеві компанії — експортери ПП отримують доступ до зарубіжних ринків та виробничих ресурсів.

Винятком є ситуація, коли місцева фірма-інвестор здобуває контроль над іноземною фірмою, що в іншому разі була б її конкурентом (рис. 7.5).

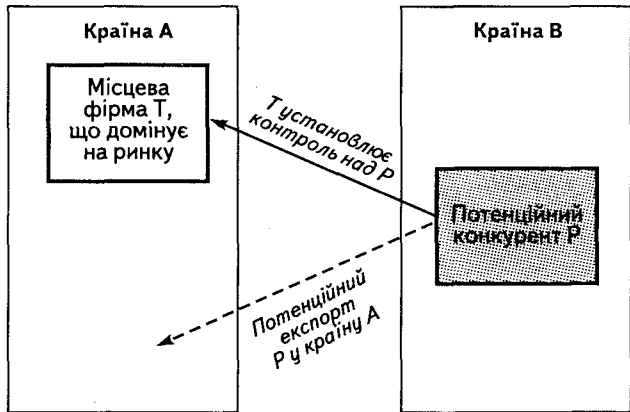


Рис. 7.5

Цей сценарій також свідчить про зменшення конкуренції в країні А. Звичайно в такій ситуації антимонопольні органи країни — експортера капіталу попередньо вивчають наслідки поглинання зарубіжної фірми, форми присутності цієї фірми на їх “домашньому” ринку (експорт, філіали, дочірні підприємства, стратегічні альянси).

СТРАТЕГІЧНІ ПАРТНЕРСТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ

За умов глобальної конкуренції, яка дедалі більше залежить від інноваційних здатностей фірми, транснаціональні корпорації традиційно використовують стратегії вертикальної інтеграції та транскордонного злиття і поглинання. Ці засоби створення “бар’єрів входження” для конкурентів базуються на збільшенні розміру ТНК та акціонерному контролю материнських фірм.

Ще однією відповіддю ТНК на динамічні зміни умов конкуренції є значне зростання наприкінці ХІХ ст. кількості створених ними *стратегічних альянсів або стратегічних партнерств*. У деяких галузях (інформаційні технології, фармацевтична та автомобільна промисловість) стратегічні партнерства ТНК набули значного поширення з метою зменшення витрат, ризиків та непевності, що пов’язані з процесом інновацій.

Стратегічні партнерства, на відміну від злиття і поглинання та вертикальної інтеграції, мають переважно контрактний характер. Лише деякі з них передбачають незначне акціонерне володіння. Зростання стратегічних партнерств ТНК особливо гостро ставить питання про їх вплив на конкурентне середовище.

Урядові органи, що стежать за дотриманням “конкурентної” поведінки компаній на ринку, звичайно підраховують ступінь концентрації економічної могутності фірми як показник, що свідчить про можливість виникнення монополістичної або олігополістичної

ситуації на ринку певної галузі. Питома вага однієї, чотирьох або десяти компаній у певній галузі відображає їхню ринкову силу, здатність впливати на ціни та встановлювати статичні бар'єри для входження інших конкурентів.

Разом з тим статистичні підрахунки свідчать, що хвиля злиттів і поглинань 90-х років ХХ ст. не збільшила показники концентрації ринкової влади однієї, чотирьох або десяти найбільших фірм навіть у галузях, де процес міжфірмової консолідації проходив особливо інтенсивно.

Одним із пояснень цього є зростання кількості стратегічних партнерств та їх важливості як інструменту збільшення ринкової влади великих фірм. Традиційні інструменти аналізу виникнення олігополістичної ситуації на ринку не враховують існування таких партнерств.

Теорія олігополістичного ринку свідчить, що оскільки фірми зіштовхуються на багатьох продуктових ринках, зростають можливості для взаємного вивчення і копіювання стратегії, маркетингової політики. Але разом з тим зростають стимули для ринкової змови цих фірм. Подібний ефект можуть мати і стратегічні партнерства. Вони можуть створювати "оборонну олігополію".

Транскордонні стратегічні партнерства можуть створювати нові форми олігополістичних ринкових структур у глобальному економічному просторі. В комп'ютерній, інформаційній галузях ці тенденції вже наочно виявилися в 90-ті роки ХХ ст.

Дослідники транснаціональних фірм Л. Мителка та М. Деллап'єр зазначають чотири головні характеристики таких нових форм олігополій:

- Вони базуються на знаннях, тобто передбачають співпрацю у створенні, використанні або контролі над еволюцією нових знань. Олігополії, що базуються на знаннях, є динамічними. Вони націлені на організацію, управління та моніторинг змін, а не збереження статус-кво компанії.
- Такі олігополії меншою мірою спрямовані на створення статичних "бар'єрів входження", що породжені великим обсягом фірми. Вони орієнтовані на формування майбутніх контурів галузей та технологічних шляхів продуктів, стандартів та правил конкуренції на олігопольних ринках.
- Вони створені мережами фірм, а не індивідуальними компаніями. Стратегічні транснаціональні альянси, таким чином, формують архітектуру глобальної олігополії.
- Щодо їх організації, нові форми олігополії можуть створюватися всередині окремих сегментів галузі та між ними. Такі олігополістичні мережі постійно змінюються, переструктуровуються. З одного боку, з них вибувають компанії, ресурси яких уже не є критично важливими для інших членів альянсу. З іншого боку, в них вступають нові фірми, якщо їх активи підтримують та посилюють олігополію, що базується на знаннях.

Різницю між традиційною олігополією та *мережевою олігополією*, що базується на знаннях (networked oligopolies), ілюструє табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Порівняння ключових характеристик традиційної олігополії та мережевої олігополії, що базується на знаннях, в електротехнічній та комп'ютерній індустрії

	Традиційна олігополія	Мережева олігополія, що базується на знаннях
<p>Основа Базис конкуренції</p>	<p>Обсяг Витрати та частка в національному та глобальному масштабі.</p>	<p>Знання Безперервні інновації на глобальному рівні. Традиційне олігополістичне суперництво може існувати в певних сегментах галузі або національних ринків, що є відносно закритими (неглобальними).</p>
<p>Базис регулювання</p>	<p>Здатність керувати всім обсягом знань, що втілені в патентах. Цей об'єднаний потенціал знань розподілений згідно з місцем та функціями кожної фірми в олігополістичній структурі.</p>	<p>Здатність керувати потоками знань завдяки використанню альянсів з виробництва та розподілу знань в НДДКР, виробництві, маркетингу.</p>
<p>Засоби регулювання</p>	<p>Узгоджені механізми передбачають перехресне ліцензування між лідерами "технологічного картелю", об'єднання патентів за допомогою спільних підприємств, географічний поділ ринків.</p> <p>Об'єднання патентів дає можливість лідерам примушувати покупця ліцензії придбавати "повний пакет" патентів, що створює значні витрати "бар'єри входу".</p> <p>Це також дає змогу лідерам визначати, хто може купувати ліцензію, накладаючи обмеження на використання таких ліцензій. Безпосереднім швидким наслідком цих механізмів є підвищення цін.</p>	<p>Формальні та неформальні механізми, що ведуть до спільних науково-дослідних робіт. Це створює наукові "бар'єри входу", формує структуру галузі та напрями НДДКР, які, своєю чергою, впливають на стандарти нових продуктів, час їх комерціалізації та ціни.</p> <p>Альянси в здійсненні НДДКР між певними конкурентами потенційно не допускають до олігополії інших суперників. Альянси із споживачами створюють міцні зв'язки з потенційно великими клієнтами, що призводить до монополізації ринків так само, як і традиційна вертикальна інтеграція. Наслідки цих механізмів щодо майбутнього впливу на розвиток технології є потенційно величезними.</p>

Джерело: Mytelka L., Delapierre M. Strategic partnerships, knowledge-based networked oligopolies and the state // Private Authority and International Affairs / C. Culter, V. Haufler, T. Porter, eds. Binghamton, 1999. P. 129—149.

Стратегічні альянси породжують особливу практику дій ТНК, що може мати антиконкурентний вплив на їхнє оточення, хоча й підвищує ефективність діяльності фірм — учасниць таких угод. Яскравим прикладом цього є інновації — надзвичайно важливий елемент конкуренції в глобальній економіці.

Транснаціональні фірми через стратегічні партнерства можуть не тільки впливати на швидкість інновацій щодо продуктів-замінників, але й встановлювати галузеві технологічні специфікації і технологічні стандарти в той час, коли нові продукти ще перебувають на стадії розробки. Встановлення таких стандартів може гальмувати розробку продуктів-аналогів (замінників) і вести до панування на ринку в майбутньому. Таким чином, стратегічні альянси дають змогу транснаціональним корпораціям контролювати темпи та види інновацій, обмежувати надходження інформації фірмам, що не є учасниками таких угод.

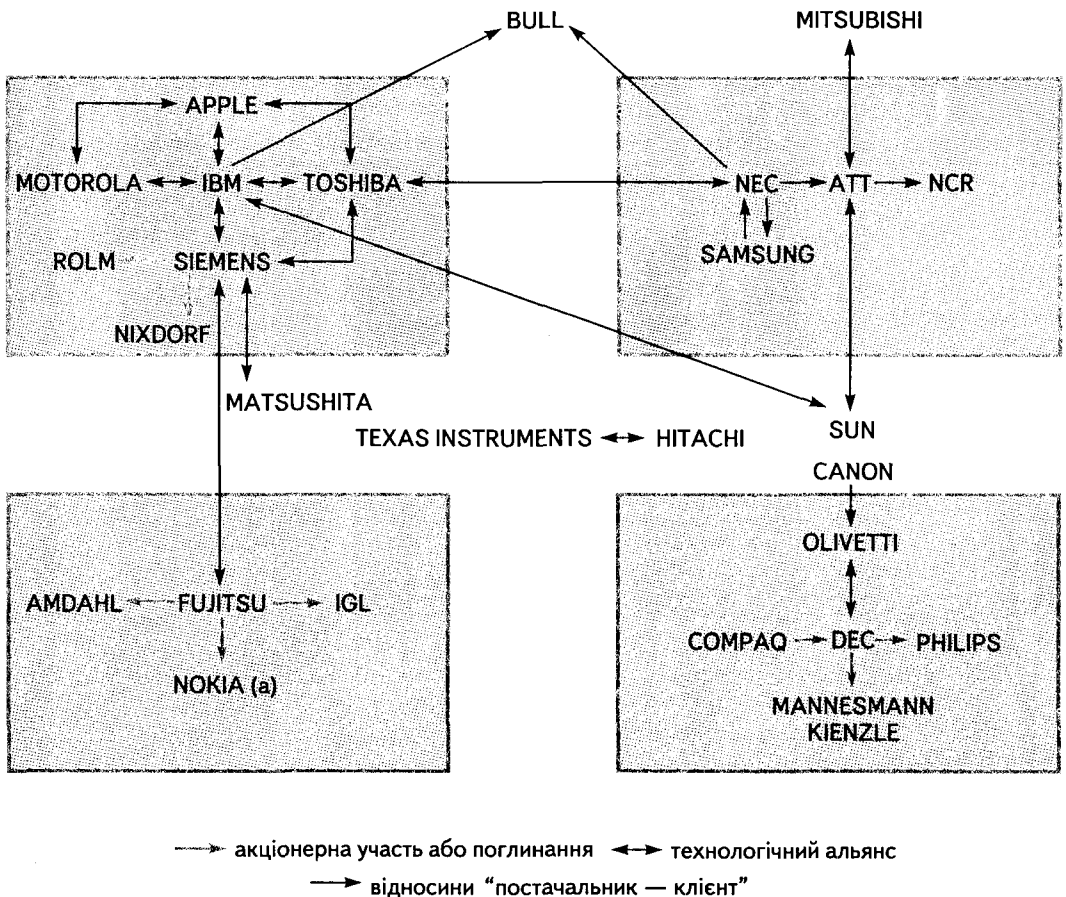


Рис. 7.6

Джерело: Mytelka L., Delapierre M. Op. cit. P. 87.

Рисунок 7.6 ілюструє транснаціональний діапазон партнерів та різні форми стратегічної взаємодії між фірмами в комп'ютерній індустрії. Він показує головні вузли зв'язків та координації, які виникли протягом останнього десятиліття між традиційними олігополістичними фірмами і дали їм змогу домінувати в глобальному виробництві програмного забезпечення, напівпровідників, комп'ютерного обладнання.

Інновації в інформаційних технологіях нівелюють межі між окремими галузями (наприклад, між галузями телекомунікацій, інформаційних технологій, засобів масової інформації). Це ускладнює розуміння того, хто з ким конкурує і на якому ринку відбувається ця конкуренція. За цих обставин надзвичайно велику роль починають відігравати стратегічні альянси. Вони створюють мережі фірм-конкурентів, що базуються на знаннях. Ці мережі пересікають галузі, що раніше традиційно вважалися відмінними одна від одної, та поступово інтегрують їх. Мережеві олігополії, що ґрунтуються на знаннях, значно зменшують непевність “розмивання” меж галузей і розширюють здатність великих фірм впливати на контури майбутніх галузей та ринків. Таким чином, олігополістична ринкова конкуренція сьогодні залежить значною мірою від можливості фірми керувати портфелем стратегічних партнерств і включатися завдяки ним у міжгалузеві мережі. На цій основі нові набори стандартів і комбінацій технологій можуть створювати нові ринки.

ОБМЕЖУВАЛЬНА ДІЛОВА ПРАКТИКА

Діяльність транснаціональних фірм може приводити до обмеження конкуренції, яке дістало назву “обмежувальна ділова практика”, або скорочено ОДП (*Restrictive Business Practice*).

Обмежувальна ділова практика — це дії окремих фірм або групи фірм, які внаслідок свого домінування на ринку обмежують конкуренцію. Це виявляється у створенні перешкод для вступу нових фірм на ринок або витісненні з ринку наявних компаній, створенні обмежень для конкурентної діяльності компаній. Саме такі наслідки можуть мати монополізація ТНК ринків збуту, змова великих транснаціональних компаній та створення міжнародних картелів, розвиток внутрікорпоративної торгівлі.

Таким чином, ОДП передбачає сукупність прийомів монополістичного тиску на конкурентів або споживачів з метою захоплення або утримання панівного становища компанії на ринку. Поведінка ТНК підпадає під класифікацію обмежувальної ділової практики, коли вона призводить до порушення нормальної ринкової конкуренції, що має своїм результатом суттєві наслідки для учасників ринкових відносин.

Порушення нормальної ринкової конкуренції — це такий вплив на стан ринку, що обмежує свободу підприємництва або дії учасників ринкових відносин, примушує їх вдаватися до небажаних методів господарювання та комерційної діяльності.

Суттєві наслідки для учасників ринкових відносин — це такий вплив на ринок, що здатен обмежити, спотворити, перешкодити конкуренції.

Прийнятий ЮНКТАД “Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил контролю за обмежувальною діловою практикою” визначає ОДП як поведінку або дії фірм, які шляхом зловживання своїм панівним становищем або домінуванням на ринку обмежують доступ до ринку інших учасників, стримують конкуренцію і завдають шкоди міжнародній торгівлі та економічному становищу країн.

До обмежувальної ділової практики зазвичай відносять:

- ✓ угоди, що встановлюють експортно-імпорتنі ціни компанії-лідера (компаній-лідерів);
- ✓ угоди про поділ ринків або клієнтів;
- ✓ угоди про встановлення певним фірмам обсягів продажів або видів діяльності;
- ✓ змову фірм, унаслідок якої виникає підпорядкування однієї компанії іншій;
- ✓ змову фірм, що веде до їх колективних дій.

Діяльність ТНК, особливо в країнах, що розвиваються, неодноразово свідчила про застосування ними обмежувальної ділової практики щодо місцевих фірм. Особливо часто це відбувалося при передачі технології, укладанні ліцензійних угод.

Розрізняють індивідуальну і групову обмежувальну ділову практику транснаціональних фірм.

■ **Індивідуальна ОДП ТНК** здійснюється однією фірмою щодо її конкурентів з метою досягнення панівного становища на ринку та отримання більш вигідних умов контрактів. Серед прийомів індивідуальної ОДП транснаціональних фірм слід зазначити такі:

- ✓ здійснення ТНК або їхніми філіалами дискримінаційної торгівлі з певними компаніями, що діють на місцевому ринку;
- ✓ цінову конкуренцію, що призводить до зниження цін нижче рівня витрат виробництва, тобто встановлення демпінгових цін;
- ✓ здійснення угод злиття та поглинання, що призводить до панівного становища ТНК на ринку та відкриває можливості дискримінаційної ділової практики;
- ✓ включення в умови контракту купівлі-продажу обмежень дії контрагента:

— у виборі постачальників,

- у виборі території діяльності,
- щодо примусових зустрічних закупок,
- щодо використання певних видів сировини та обладнання,
- щодо здійснення певних видів операцій або робіт,
- щодо встановлення мінімального або максимального рівня цін.

Найчастіше індивідуальна ОДП застосовується транснаціональними фірмами при укладанні комісійних, агентських, ліцензійних угод і передбачає обмеження щодо території, рівня цін та інших умов.

✳ *Групова ОДП* — це проведення кількома ТНК узгоджених спільних дій, що призводять до обмеження конкуренції та завдають шкоди іншим фірмам-конкурентам.

Серед таких дій можна зазначити:

- а) створення картелів та синдикатів;
- б) укладання міжфірмових угод, що містять такі умови:
 - ✓ про встановлення рівня закупівельних або продажних цін;
 - ✓ про поділ ринків збуту на основі квот реалізації товарів;
 - ✓ про поділ обсягів виробництва в межах установлених квот;
 - ✓ про обсяги інвестицій у розвиток виробництва;
 - ✓ про поділ джерел постачання у формі імпорتنих квот для певних територій;
 - ✓ про взаємний обмін технічною та комерційною інформацією, патентами, ліцензіями;
 - ✓ про створення спільних підприємств;
 - ✓ про продаж товарів тільки певним фірмам або придбання товарів тільки в певних фірм-постачальників;
 - ✓ про застосування спільних умов щодо строків платежу, гарантії, відповідальності;
- в) укладання таємних угод для досягнення панівного становища на ринку.

Крім зазначених вище положень, такі угоди можуть передбачати:

- ✓ колективний бойкот та інші групові акції проти фірм-аутсайдерів;
- ✓ дискримінаційну торгівлю.

Найбільш поширена обмежувальна ділова практика у сфері передачі технології. Звичайно вона передбачає такі механізми:

- ✓ обмеження поширення технічних інновацій;
- ✓ обмеження операцій ліцензіата (покупця ліцензії) як конкурента;
- ✓ створення стратегічних альянсів, об'єднань компаній на патентній основі.

Зокрема, стратегічні альянси ТНК передбачають науково-технічну кооперацію, спільні НДДКР та спільний контроль над ключовими патентами. Це може супроводжуватися поділом ринків, дискримінацією конкурентів та посиленням контролю компаній-учасників над ринком.

ВИСНОВКИ

В ринкових економіках конкуренція між компаніями і між споживачами забезпечує стимул для фірм і споживачів реалізувати лінію поведінки, що веде до досягнення економічної ефективності. Взаємовідношення між прямими інвестиціями та конкуренцією включає взаємодію ПІІ з трьома пов'язаними між собою змінними: а) структура ринків (національного, регіонального, глобального) для продукції тих галузей, де функціонують філіали ТНК; б) поведінка фірм на ринках; в) урядова політика.

Концептуально вважається, що присутність транснаціональних фірм більш відчутна в галузях, що мають найбільшу концентрацію. Концентрація ринку може бути виміряна різними шляхами. Одним із найбільш поширених методів є розрахунок індексу Герфіндала, який також називають індексом Герфіндала — Гіршмана.

Вплив операцій транснаціональних фірм на концентрацію продуктового ринку залежить від низки факторів: а) чисельність і обсяг операцій ТНК відносно місцевих та інших конкурентів на ринках країни, що приймає; б) реакція фірм країни-реципієнта на вступ ТНК та її операції; в) конкурентне становище ТНК щодо місцевих фірм; г) поведінка ТНК та інших фірм на ринку.

За умов глобальної конкуренції транснаціональні корпорації традиційно використовують стратегії вертикальної інтеграції і транскордонного злиття та поглинання. Ці засоби створення „бар'єрів входження” для конкурентів базуються на збільшенні розміру ТНК та акціонерному контролі материнських фірм.

Транскордонні стратегічні партнерства можуть створювати нові форми олігополістичних ринкових структур у глобальному економічному просторі. Стратегічні альянси породжують особливу практику дій ТНК, що може мати антиконкурентний вплив на їхнє оточення, хоча й підвищує ефективність діяльності фірм — учасниць таких угод.

Діяльність транснаціональних фірм може призводити до обмеження конкуренції. Це явище дістало назву „обмежувальна ділова практика”. Обмежувальна ділова практика — це дії окремих фірм або групи фірм, які внаслідок свого домінування на ринку обмежують конкуренцію. Такі дії полягають у створенні перешкод для вступу нових фірм на ринок або витісненні з ринку наявних компаній, обмеженні конкурентної діяльності компаній.

Основні терміни і поняття

Змагальність на ринках
Індекс Герфіндала — Гіршмана
Ступінь концентрації ринку

Бар'єри входження
Мережева олігополія
Обмежувальна ділова практика

Контрольні запитання та завдання

1. В чому полягає сутність поняття “змагальність ринків”?
2. Зробіть підрахунки рівня концентрації в окремій галузі України.
3. Як впливають на конкурентне середовище країни прямі інвестиції ТНК у нове виробництво?
4. Розкрийте особливості ситуації щодо конкуренції на глобальних та регіональних ринках.
5. Проаналізуйте наслідки для конкурентного середовища країни різних моделей горизонтальних угод про злиття та поглинання.
6. В чому полягає специфіка впливу стратегічних альянсів на конкурентне середовище країни?
7. Розкрийте характерні ознаки “мережевих олігополій”. У чому їх відмінність від традиційних олігополій?
8. Що таке обмежувальна ділова практика транснаціональних корпорацій?
9. Дайте характеристику індивідуальних та групових заходів обмежувальної ділової практики.

ЛІТЕРАТУРА

- Майер Дж. М., Олесневич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесневич (наук.ред.). К., 2002. Розділ 4.
- Нуреев Р. М.* Курс мікроекономіки: Учебник для вузов. 2-е изд., изм. М., 2001. Глава 8.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 23.
- Самуельсон П. Э., Нордхаус В. Д.* Экономика: Учеб. пособие. 16-е изд. М., 2000. Глава 10.
- Шнирков О. І.* Конкурентна політика Європейського Союзу. К., 2003.
- Mytelka L., Delapierre M.* Strategic partnerships, knowledge-based networked oligopolies and the state // Private Authority and International Affairs / C. Culter, V. Haufler, T. Porter, eds. Binghamton, 1999. P. 129–149.
- UNCTAD.* World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. New York; Geneva, 2000.

WEB-РЕСУРСИ

- <http://www.developmentgateway.org>
Надає інформацію щодо перспектив розвитку світової економіки.
- <http://www.gatt.org>
Офіційний WEB-сайт ГАТТ
Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.
- <http://www.wto.org>
WEB-сайт СОТ.
Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.
- <http://www.economist.com>
WEB-сайт журналу The Economist.
- <http://www.sfu.ca/~hayter/fdi.htm>
Надає інформацію щодо різних аспектів ПІІ.

ЧАСТИНА II

КОРПОРАТИВНА СТРАТЕГІЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ

Важливе значення для розуміння сучасних тенденцій функціонування транснаціональних фірм має вивчення стратегії та організації їх діяльності. Зміст цієї частини допомагає краще пізнати мотиви зарубіжних операцій ТНК, еволюцію стратегії розвитку їх міжнародного виробництва, вивчити основні типи організаційно-управлінської структури таких фірм. Характерною рисою транснаціональних корпорацій є використання широкого діапазону форм організації зарубіжних операцій. Крім підприємств із повним акціонерним володінням ТНК, розглядаються переваги та недоліки функціонування спільних підприємств, а також неакціонерні (контрактні) форми діяльності іноземних компаній.

- Мотиви зарубіжних операцій
- Моделі орієнтації ТНК
- Види захисних стратегій ТНК
- Використання конкурентних переваг
- Еволюція стратегії розвитку міжнародного виробництва ТНК
- Інтернаціоналізація корпоративних функцій
- Взаємозв'язки з місцевими фірмами країн, що приймають

МОТИВИ ЗАРУБІЖНИХ ОПЕРАЦІЙ

Як було показано в розділі 3 частини I, одне з найпоширеніших пояснень виникнення транснаціональних фірм базується на аналізі переваг власності, переваг інтерналізації та переваг розміщення ТНК. Наявність таких переваг породжує транснаціональну корпорацію на олігополістичну структуру і тісно пов'язана з продуктовою та факторною недосконалістю ринку (market imperfections). Еклектична парадигма Даннінга акцентує увагу на тому, як фірми використовують зазначені вище переваги, долають “бар’єри для входження” на зарубіжних ринках і створюють там свої підприємства або як вони, знову ж таки на основі своїх переваг, самі створюють “бар’єри для входження” для інших компаній. Зрозуміло, що в кінцевому підсумку всі “бар’єри для входження” ефективні на певний час і згодом руйнуються. Це спонукає транснаціональні корпорації шукати нові джерела конкурентних переваг. Альтернатива цьому — згорнути свою філіальну мережу та повернутися “домом”. Таким чином, щоб вижити, ТНК повинні постійно створювати та захищати ефективні бар’єри для прямої конкуренції на глобальному ринку.

Рішення про прямі іноземні інвестиції є результатом комплексного процесу, що відрізняється за багатьма аспектами від прийняття рішень про внутрішні (“домашні”) інвестиції. Прямі іноземні інвестиції мотивовані звичайно більш широким і складним набором стратегічних, економічних, біхевіористських міркувань та розрахунків. Передінвестиційний процес дослідження у цьому випадку більш тривалий, витратний і дає менше інформації (порівняно з аналогічним процесом для внутрішніх інвестицій) для оцінки ситуації і прийняття рішення. Традиційні методики фінансового аналізу (наприклад, модель дисконтованих надходжень готівки) виглядають уже не таким надійним інструментом оцінок ефективності прямих іноземних інвестицій, тому що не враховують міжнародні політичні, валютні ризики.

Розуміння стратегій, яких дотримуються ТНК у захисті та використанні “бар’єрів для входження”, створених продуктовою та факторною недосконалістю ринків, є важливим для систематизованої

оцінки інвестиційних можливостей та інвестиційних рішень корпорації. Без такого розуміння, наприклад, важко проаналізувати, як і чому фірма постійно відкриває нові та потенційно прибуткові проекти. Таким чином, знання глобальної корпораційної стратегії виступає як суттєвий елемент раціонального процесу прийняття інвестиційних рішень. Сучасна теорія транснаціонального фінансового менеджменту також підтверджує, що процес формування бюджету капіталу ТНК звичайно значно покращується, коли капітальні витрати прямо пов'язані з розвитком стратегії бізнесу, яка, своєю чергою, націлена на створення та використання конкурентних переваг.

Транснаціональні корпорації мають різні мотиви здійснення зарубіжних інвестицій. Це впливає на специфіку їх стратегії розвитку міжнародного виробництва.

Ситуація виглядає ще більш складною, якщо взяти до уваги наявність різних типів транснаціональних фірм. Одні ТНК зосереджують основну увагу на інноваціях, інші — на продуктивній диференціації, нарешті деякі корпорації більш схильні покладатися на створення картелів або змову на ринку, щоб захистити себе від конкурентних загроз.

Навіть для ТНК одного типу неоднакова “зрілість” та ступінь “міжнародності” будуть позначатися на формах, методах та стадіях взаємодії з економікою країн, що приймають

Еволюцію цілей операцій ТНК на різних стадіях розвитку їх бізнесу в країні-реципієнті зображує (хоч і з певною мірою умовності) табл. 8.1.

В економічній літературі з ТНК наводяться узагальнення їх стратегічних мотивів щодо здійснення прямих іноземних інвестицій. Ось одна з таких класифікацій:

- пошук ринків;
- пошук сировини;
- пошук варіантів підвищення ефективності;
- пошук знань;
- пошук політичної стабільності.

ТНК — шукачі ринків організують зарубіжне виробництво або з метою задовольнити місцевий попит країни, що приймає, або з метою експортувати продукцію на ринки третіх країн. Наочний приклад такої мотивації дає поведінка автомобільних корпорацій США в Західній Європі.

ТНК — шукачі сировини організують міжнародне виробництво в будь-якій країні, де розташовані джерела цієї сировини, з метою її подальшого експорту або з метою переробки та продажу в країні, що приймає.

ТНК — шукачі виробничої ефективності створюють філії в країні, де один або кілька факторів виробництва відносно недооцінені. Моделлю такої діяльності можна вважати працемістке виробництво транснаціональних фірм в електронній промисловості країн Південно-Східної Азії або Мексики.

ТНК — *шукачі знань* розвивають міжнародну мережу підприємств, щоб отримати доступ до технології та управлінського досвіду. Наприклад, японські фірми, щоб отримати новітню технологію та досвід, купували електронні фірми, які розміщувалися в США.

ТНК — *шукачі політичної стабільності* набувають або створюють нові виробничі ланки в країнах, які гарантують неможливість експропріації або жорсткого втручання в діяльність приватного бізнесу. Саме цим мотивом можна пояснити масовані інвестиції гонконзьких корпорацій в обробну промисловість, послуги та нерухомість у США, Канаді напередодні встановлення контролю Китаю над цією британською колонією в 1997 р.

Таблиця 8.1

Стадії розвитку бізнесу ТНК у країні, що приймає

	Стадія 1 "Обережний експериментатор"	Стадія 2 "Стратегічний інвестор"	Стадія 3 "Провідний місцевий графік"
Основні цілі ТНК	<ul style="list-style-type: none"> Установити невелику присутність Набути знань про ринок Набути знань, як діяти та управляти в країні Оцінити ризики та віддачу на додаткові інвестиції 	<ul style="list-style-type: none"> Установити мульти-регіональну або загальнонаціональну присутність Розвинути значний потенціал місцевого менеджменту Випередити конкурентів, скориставшись перевагами першопроходця 	<ul style="list-style-type: none"> Забезпечити частку ринку в межах певної галузі Сформувати структуру галузі та модель поведінки, щоб досягти стійких найбільш високих доходів
Ключові характеристики операцій ТНК	<ul style="list-style-type: none"> Одна— дві операційні одиниці, що мають обмежений обсяг діяльності та розширюють її за рахунок торгівлі Дуже прості операції з низькими зобов'язаннями за активами та низьким ризиком Активне експериментування з локалізацією, побудовою системи бізнесу та партнерствами 	<ul style="list-style-type: none"> Кілька операційних одиниць у різних географічних та/ або продуктових сферах під єдиним менеджментом Висока орієнтація на місцеві продажі та активи Системи бізнесу суттєво розширені за межі основного виробництва в напрямі продажу, послуг, розробки продуктів і т. п. Висока корпоративна увага, спостереження за ситуацією в країні та ключовими конкурентами 	<ul style="list-style-type: none"> Висока питома вага місцевих кадрів, що керують значними операціями всієї системи бізнесу Репутація справді провідного місцевого гравця в очах споживачів; репутація ринкового лідера в очах клієнтів та постачальників Репутація довгострокового партнера в досягненні економічного прогресу країни-реципієнта в урядових колах Важливе місце операцій у країні-реципієнті у формуванні загальнокорпоративних доходів
Рівень корпоративних зобов'язань щодо країни-реципієнта	<ul style="list-style-type: none"> Низький 	<ul style="list-style-type: none"> Високий 	<ul style="list-style-type: none"> Дуже високий

Зазначені вище мотиви не існують ізольовано один від одного. Зарубіжна діяльність ТНК може одночасно визначатися кількома з них.

У галузях, яким притаманна глобальна олігополістична конкуренція, кожен з цих стратегічних мотивів може, своєю чергою, викликати “наступальні” та “захисні” інвестиції. “*Наступальні*” інвестиції здійснюються, щоб посилити зростання та прибутковість фірми. “*Захисні*” інвестиції плануються, щоб протидіяти зростанню та прибутковості фірм-конкурентів. Прикладом останніх є інвестиції ТНК із метою захопити зарубіжний ринок до того, як на ньому закріпляться їхні конкуренти, або спроби оволодіти джерелами сировини, щоб не допустити до них інші компанії.

МОДЕЛІ ОРІЄНТАЦІЇ ТНК

Як уже згадувалося, біхевіористська теорія виділяє залежно від ступеня “міжнародності” транснаціональної фірми, її “зрілості” (з точки зору розвитку міжнародного виробництва) певні типи орієнтації ТНК. Практика діяльності транснаціональних фірм в останні кілька десятиліть свідчить про існування чотирьох типових моделей орієнтації: етноцентричної, поліцентричної, регіоцентричної та геоцентричної. Кожний тип орієнтації зумовлює суттєву специфіку стратегії діяльності компанії.

Етноцентрична модель діяльності ТНК була досить поширеною в 50—70-х роках ХХ ст., коли перша хвиля транснаціоналізації тільки набирала силу. Вона також притаманна корпораціям, які роблять перші кроки на шляху організації міжнародного виробництва. Етноцентрична орієнтація ТНК викликала критику країн, що приймають, та намагання останніх збільшити внесок іноземних підприємств у національну економіку.

Така політика країн, що приймають, а також зростання ступеня “міжнародності” корпорацій дали поштовх розвиткові нової моделі діяльності, яка дістала назву “*поліцентрична* орієнтація”.

Поліцентрична модель дій свідчила про початок формування нової філософії транснаціонального менеджменту, яка передбачала децентралізацію управління і збільшення самостійності філій в оперативних питаннях за збереження стратегічного контролю штаб-квартир у найважливіших питаннях діяльності корпорації в цілому. Поліцентрична орієнтація націлювала корпорацію на максимальне врахування специфічних потреб кожного ринку, більшу інтеграцію філіалів у місцеве середовище країни, де вони функціонують.

Модифікованим варіантом цієї орієнтації стала *регіоцентрична* модель. ТНК, що дотримувалися регіоцентричної орієнтації, реалізували стратегію задоволення як місцевих, так і регіональних потреб. Але головним пріоритетом тут виступала не окрема

країна, а весь регіон. Прибутки компанії також перерозподілялися в межах даного регіону для подальшого розширення операцій.

Зазначені підходи були характерними для діяльності значної кількості ТНК у 70—80-ті роки ХХ ст., але нова хвиля транснаціоналізації, що відбулася наприкінці минулого століття, внесла зміни в стратегію транснаціонального менеджменту.

Поряд з відзначеними вище трьома підходами, а нерідко і на заміну їм, набула значного поширення *геоцентрична* орієнтація транснаціонального бізнесу.

Геоцентрична стратегія бізнесу — це орієнтація ТНК на всі країни світу як арену глобальних операцій. У сучасній економічній літературі таку модель часто називають стратегією “глобального бізнесу”, або “глобального транснаціонального менеджменту”. Враховуючи тенденції розвитку світової економіки (глобалізацію світових товарних та фінансових ринків, банківської діяльності, глобальну конкуренцію ТНК), ми маємо всі підстави називати геоцентричну модель *глобальною орієнтацією*.

Типові стратегічні орієнтири транснаціональних фірм, особливості їх маркетингової політики, підходів до розподілу прибутків представлені в табл. 8.2.

Перехід дедалі більшої частини ТНК на шлях глобальної орієнтації свідчить про якісно нові риси сучасного етапу транснаціоналізації і збігається в часі з процесом формування інтегрованих систем міжнародного виробництва транснаціональних фірм. Поява таких інтегрованих мереж у 90-ті роки ХХ ст. змусила вищих менеджерів ТНК переглянути деякі важливі принципи внутріфірмового управління та загальнокорпоративної стратегії. Окремі риси глобальної орієнтації дослідники ТНК помічали ще 20—30 років тому. Але тільки наприкінці ХХ ст. ці риси набули контурів цілісної нової стратегії ведення бізнесу. Це було викликано небувалим зростанням зарубіжної діяльності ТНК, суттєвим підвищенням питомої ваги їх зарубіжних активів, продажів, зайнятих у загальнокорпоративних показниках.

Нова концепція зростання ТНК передбачає, що рішення штаб-квартир повинні базуватися не на локальних інтересах підприємств окремих регіонів, країн, що приймають, або підприємств країни базування, вони мають відображувати потреби транснаціональної корпорації в цілому. Такий підхід заперечує переваги “домашніх” підприємств ТНК (країни, де розташована головна компанія) і акцентує рівномірну увагу на всіх структурних підрозділах глобальної мережі, визнаючи однакову важливість кожного з цих підрозділів для забезпечення ефективної, злагодженої роботи всієї транснаціональної корпорації.

Нарешті, ще однією суттєвою рисою глобальної орієнтації є те, що вона проголошує надзвичайну *гнучкість виробничої або маркетингової стратегії* фірми. Мобільність факторів виробництва дає ТНК змогу організувати виробництво будь-якої продукції в будь-якій країні світу, де існують оптимальні можливості для

Типові стратегічні орієнтири ТНК

Орієнтир ТНК	Етноцентричний	Поліцентричний	Регіоцентричний	Геоцентричний
Провідна місія компанії	Прибутковість	Суспільне визнання (законність)	Як прибутковість, так і суспільне визнання	Як прибутковість, так і суспільне визнання
Вид управління	Згори донизу	Знизу вгору (кожна місцева одиниця господарювання визначає свої цілі)	Взаємні переговори між регіоном та його філіалами	Взаємні переговори на всіх рівнях організації
Стратегія	Глобальна інтеграція	Національна чутливість	Регіональна інтеграція та національна чутливість	Глобальна інтеграція та національна чутливість
Структура	Ієрархічний розподіл товарів	Ієрархічний зональний розподіл при автономних національних одиницях господарювання	Товарна та регіональна організація, пов'язані між собою через матричну структуру	Мережа організацій (в деяких випадках включає акціонерів та конкурентів)
Культура	Країни-інвестора	Країни, що приймає	Регіональна	Глобальна
Технологія	Масове виробництво	Серійне виробництво	Гнучке виробництво	Гнучке виробництво
Маркетингова стратегія	Розробка товару визначається переважно потребами споживачів країни-інвестора	Розробка місцевого продукту, що базується на місцевих потребах	Товар є стандартизованим у межах одного регіону, але не на міжрегіональному рівні	Глобальні товари з місцевими модифікаціями
Стратегія використання прибутку	Прибутки вивозяться до країни-інвестора	Прибутки залишаються у країні, що приймає	Прибутки перерозподіляються в межах регіону	Перерозподіл здійснюється в глобальному масштабі
Персонал	Операції за кордоном здійснюються під керівництвом персоналу з країни-інвестора	Місцеві громадяни виконують обов'язки головних менеджерів	Мешканці регіону посідають провідні управлінські посади в будь-якій країні регіону	Найкращі спеціалісти з будь-якої країни посідають провідні управлінські посади по всьому світу

Адаптовано за: Chakravarthy B. S., Perlmutter H. V. Strategic Planning for a Global Business // Columbia Journal of World Business. Summer 1985. P. 5—6. Based on some of Perlmutter's earlier work.

цього. Це також стосується перепрофілювання будь-якої діючої філії у відповідності з новими потребами транснаціональної мережі. Хоча рух у бік глобальної моделі бізнесу ТНК виявляється в останнє десятиліття досить наочно, ще не всі риси цієї складної стратегії менеджменту набули рельєфної виразності. В найближчі роки слід очікувати поглиблення зазначеної тенденції, а отже, подальшої модифікації організаційно-управлінських систем транснаціональних фірм.

Найбільші міжнародні корпорації використовують переважно геоцентричний підхід до розвитку свого бізнесу. Вони виробляють “глобальні” товари, пристосовують їх до місцевих специфічних потреб та приймають на роботу до своїх офісів найкращих спеціалістів незалежно від країни походження. Однак частина транснаціональних фірм має поліцентричну або регіоцентричну орієнтацію, особливо якщо компанія є відносно невеликою або обмежує сферу своєї діяльності певними культурними чи географічними регіонами.

ВИДИ ЗАХИСНИХ СТРАТЕГІЙ ТНК

Відповідно до виду захисних стратегій прямих іноземних інвестицій розрізняють кілька типів транснаціональних корпорацій.

◆ *ТНК, що покладаються на інновації*

Транснаціональні корпорації цього типу створюють “бар’єри для входження” шляхом постійного впровадження нових продуктів та диференціації існуючих товарів як усередині країни, так і за рубежом. Фірми цієї категорії витрачають дуже великі суми грошей на наукові розробки і мають високу питому вагу інженерно-технічного персоналу в загальній кількості зайнятих. Деякі такі компанії мають переваги, пов’язані з унікальними технологіями обробки інформації, організаційними та маркетинговими знаннями.

Але технологічне лідерство зазнає швидкої ерозії. Крім того, навіть такі інноваційні ТНК зберігають значну частину стандартизованих продуктивних ліній. Коли галузь стає “зрілою”, інші фактори повинні замінити технологію в ролі “бар’єра для входження”, інакше місцеві конкуренти можуть досягти успіху в заміні транснаціональної фірми в країні, що приймає.

◆ *“Зрілі” ТНК*

Після втрати інноваційного лідерства “зрілі” ТНК зосереджують увагу на стандартизованих продуктах (наприклад, пакувальна, целюлозно-паперова, нафтова галузі). Ці транснаціональні фірми

створюють за кордоном такі ж самі олігополістичні бар'єри, які вони традиційно використовували в "домашній" країні. Основним таким бар'єром є *економія від масштабів* (economies of scale), яка виникає будь-коли, якщо певне збільшення обсягу виробництва та продажу супроводжується відносно меншим зростанням витрат. *Економія від масштабів досягається завдяки тому, що великий розмір компанії веде до певних переваг у витратах.* Чим більший ефект економії від масштабів існує, тим більші витрати очікують новачків, які приходять на ринок, де давно вже працює така ТНК.

Деякі корпорації, які мають дуже великі обсяги випуску стандартизованої продукції (напої, харчові продукти або системи швидкого харчування), на додаток ще використовують переваги величезних витрат на рекламу, високорозвинутих маркетингових навичок щодо диференціації продуктів. Продаючи на зарубіжних ринках, такі ТНК отримують свого роду премію від своїх всесвітньо відомих торговельних марок.

Фірми, що традиційно орієнтувалися на свій "домашній" ринок і випускали продукти споживання, також все більшою мірою організують міжнародне виробництво (харчова, тютюнова промисловість). Використовуючи свої маркетингові знання та популярні торговельні знаки, вони намагаються компенсувати цим уповільнення або зниження продажів на більш "зрілому" домашньому ринку. Особливу активність такі компанії, наприклад, виявляють на нових ринках.

Існує група ТНК, які особливо вдало будують свої захисні стратегії за рахунок *економії від розмаху (сфер) діяльності* (economies of scope). *Економія від розмаху (сфер) діяльності досягається тоді, коли одні й ті самі інвестиції можуть допомогти мультиплікативній прибутковій діяльності, що відбувається в комбінації з меншими витратами, ніж у випадку, коли така діяльність організується окремо.* Наприклад, це стосується зниження витрат при виробництві та продажу групи товарів, що пов'язана з однією технологією, одним виробництвом або спільною дистрибутивною мережею. Так, кожен долар інвестицій у рекламу та створення дистрибутивних систем відомих брендів (або продуктів) на низці споживчих та промислових ринків допомагає одночасно продавати десятки різних товарів, що продаються під цією торговельною маркою, а отже, приводить до певної економії.

Гнучкі виробничі системи ТНК також стають фактором економії від розмаху (сфер) діяльності. Вони дають змогу виробляти різноманітні продукти на одному й тому самому обладнанні. Таке комбінування знижує втрати порівняно з тим, якби ці товари вироблялися окремо. Здатність транснаціональних фірм виробляти широку варіантність продуктів відносно дешевше, ніж при організації окремого, навіть великосерійного, виробництва таких товарів, відкриває для фірм нові ринки, споживачів та нові канали дистрибуції.

Ще один тип захисних стратегій у “зрілих” ТНК базується на так званій *“кривій нагромадження знань”* (learning curve strategy). У цьому разі зниження витрат і створення бар’єрів для наявних та потенційних конкурентів відбувається внаслідок тривалої практики операцій. Оскільки при цьому накопичується виробничий досвід, це приводить до вдосконалення виробничих методів, продуктів, стандартизації та впровадження дешевших матеріалів або ефективних технологій. У результаті витрати виробництва мають тенденцію до зниження. Швидке зростання, таким чином, генерує конкурентні імпульси. Розширюючи присутність на глобальному ринку, ТНК може здобути переваги перед своїми суперниками. Ігнорування цього, навпаки, може призвести до втрати позицій фірми навіть у своїй “домашній” країні, як це сталося з американськими виробниками телевізорів, які недооцінили зростаючі ринки цієї продукції в Японії в 60-ті роки ХХ ст., а згодом поступилися японським ТНК на своєму “домашньому” ринку. Таким чином, девіз цієї стратегії такий: *“Щоб захистити свої позиції вдома, кинь виклик конкурентам у їх країнах базування”*.

Досить близька до такої логіки і захисна стратегія *перехресних інвестицій* (cross-investment strategy). Щоб запобігти небезпеці того, що іноземні транснаціональні фірми-конкуренти будуть використовувати переваги високих цін своєї країни та субсидувати за рахунок цього боротьбу за зарубіжний ринок, місцеві фірми вирішують прийти у відповідь на “домашні” ринки цих ТНК-конкурентів. Девіз попередньої стратегії модифікується на такий: *“Якщо ти урізаєш мої операції на моєму домашньому ринку, то я зроблю з тобою так само на твоєму домашньому ринку”*.

“Старіючі” ТНК

У кінцевому підсумку, коли продуктова стандартизація вже доволі розвинута або організаційні та технологічні знання достатньо застосовані, “бар’єри для входження” конкурентів починають зникати. ТНК на цій фазі їх функціонування називають “старіючими”. Захисна стратегія такого типу компаній часто передбачає *вступ на нові ринки*, де поки що існує невелика конкуренція. Інколи це дає лише тимчасову передишку, бо місцеві компанії згодом починають все вдаліше конкурувати з транснаціональною фірмою, особливо якщо остання пасивна в розвитку нових джерел переваг.

Іншою стратегією, яка може бути застосована в такій ситуації, є використання здатності ТНК до глобального пошуку потенційних районів операцій, де можна організувати їх з найменшими витратами. Витрати можуть бути потім мінімізовані шляхом поєднання переміщення виробництва з його раціоналізацією та інтеграцією світової виробничої мережі ТНК. Цю стратегію називають *глобальним скануванням* (global-scanning capability strategy).

Така стратегія звичайно застосовується до філій, що спеціалізуються на різних стадіях виробництва, виготовленні компонентів, напівфабрикатів. У цьому випадку відносно низька або відсутня ринкова недосконалість надає транснаціональній мережі виробництва певну перевагу над виробництвом чисто місцевих підприємств.

Але якщо кілька фірм-конкурентів одночасно передислокують свої філії в один і той самий регіон з метою зниження витрат виробництва, надлишкові прибутки від операцій у цьому регіоні зникнуть, а норма прибутку знизиться до нормального рівня. Це пояснює, чому небагато ТНК покладаються лише на стратегію “глобального сканування” або вступу на нові ринки для того, щоб втримати свої переваги.

Частіше вони комбінують ці стратегії з іншими захисними заходами. Один з найрадикальніших з них — відмовитися від старих (традиційних) продуктів і використати всі корпораційні знання та ресурси для розробки нових продуктів. ТНК, які здійснюють стратегію постійного оновлення продукції, мають набагато більше шансів вижити в умовах глобальної конкуренції.

Раніше були проаналізовані мотиви прямих іноземних інвестицій та стратегії діяльності ТНК. Як доводить еkleктична парадигма Даннінга, прямі іноземні інвестиції є можливими тому, що існують фірмові (конкурентні) переваги. Стратегії зарубіжних операцій ТНК націлюють мережу їхніх підконтрольних підприємств на максимальне використання таких конкурентних переваг.

Конкурентні переваги повинні бути специфічними для фірми, трансферабельними та достатньо потужними, щоб компенсувати ТНК потенційні витрати операцій за кордоном і долати “бар’єрів входження” у країнах, що приймають. Хоча деякі конкурентні переваги були вже згадані, узагальнимо їх основні види.

Економія від масштабів та розмаху діяльності

Економія від масштабів та розмаху діяльності може досягатися у виробництві, маркетингу, фінансах, науково-дослідницьких розробках, транспортуванні, закупівлях. У всіх цих сферах існують значні конкурентні переваги від великих масштабів та розмаху діяльності. Це стосується як міжнародних операцій, так і операцій у “домашній” країні.

- Економія від масштабів виробництва виникає завдяки використанню великомасштабного автоматизованого обладнання або завдяки здатності раціоналізувати виробництво шляхом

усесвітньої спеціалізації. Традиційний приклад останнього дають автомобільні транснаціональні фірми, які розташовують міжнародну мережу виробництва окремих частин автомобілів на філіалах, місцезнаходження яких визначається порівняльними перевагами.

- Економія від масштабів у маркетингу досягається, коли фірма настільки велика, що може використовувати найефективніші рекламні засоби для того, щоб створити всесвітню репутацію торговельної марки, встановити глобальну систему дистрибуції, складського господарства, послуг.
- Економія від масштабів у фінансах породжується доступом до широкого діапазону фінансових інструментів та різноманітних джерел фондів.
- Економія від масштабів у науково-дослідницьких розробках пов'язана з тим, що наукові програми звичайно здійснюють великі фірми. Такі програми потребують створення наукових підрозділів, які ефективні лише за певних граничних розмірів витрат на наукове обладнання, винагороду дослідникам і т. п.
- Економія від масштабів у транспортуванні отримується тими ТНК, що перевозять транспортними засобами великі партії вантажів.
- Економія від масштабів у закупівлях впливає з дисконтних знижок, що надаються ТНК-покупцю при масштабних замовленнях, та з ринкової сили цих компаній впливати на структуру ринку.

Нові умови бізнесу визначають для певних галузей розмір виробництва, що дає змогу успішно конкурувати на глобальному ринку — це всесвітній масштаб операцій. Такі великі обсяги можливі лише тоді, коли фірма розширює свою діяльність за кордон. Наприклад, у галузях з величезними науковими витратами (телекомунікаційна, електронна, комп'ютерна) ТНК змушені орієнтуватися на споживачів по всьому світу, а не тільки на свій “домашній” ринок, навіть якщо він великий. Інакше вони не зможуть повернути свої інвестиції в наукові розробки. Подібним чином корпорації в капіталомістких галузях, що дають значну економію масштабів виробництва, намагаються продавати свої продукти по всьому світу з метою розподілити свої накладні загальнофірмові витрати на якомога більшу кількість товарів.

Усі ці типи транснаціональних корпорацій розглядають присутність на зарубіжних ринках як важливий фактор нарощування міжнародних продажів. Виробничі філії ТНК у країнах, що приймають, можуть ще більше розширити продажі, надаючи клієнтам виразне свідчення зобов'язань компаній обслуговувати місцевий ринок. Орієнтація тільки на “домашній” ринок, таким чином, призводить до втрат не лише зарубіжних прибутків, а й здатності фірми здійснювати “вдома” цінову конкуренцію, оскільки така компанія втрачає перевагу від масштабів.

Управлінський та маркетинговий досвід

Управлінський досвід передбачає вміння керувати великими промисловими організаціями, їх людським та технологічним потенціалом. Він також охоплює знання сучасної аналітичної техніки та застосування цього аналізу в усіх функціональних сферах бізнесу. Управлінські навички можуть бути нагромаджені в результаті попереднього досвіду діяльності компанії на зарубіжних ринках. Як свідчать емпіричні дослідження, ТНК часто приходять у країну, що приймає, спочатку як експортери на її ринок, а вже потім організують виробництво в цій країні. Таким же чином вони набувають попереднього досвіду в пошуку джерел сировини або людського капіталу в зарубіжних країнах через імпорт, ліцензування або прямі іноземні інвестиції. Цим шляхом транснаціональні корпорації можуть частково “нейтралізувати” імовірну перевагу фірм країни, що приймає, в знанні місцевого ринку.

Альтернативні (множинні) джерела постачання

Хоча стратегія мінімізації витрат передбачає концентрацію виробництва на певному підприємстві в країні-реципієнті, побоювання страйків та політичних ризиків звичайно примушують ТНК дотримуватися політики використання багатьох джерел постачання. Організація такої системи потребує додаткових витрат, але має для ТНК і суттєві плюси. Це передусім потенційна можливість впливати на профспілки та уряди країн, що приймають, шляхом “погрози” переміщення виробництва в будь-яку іншу країну. Інша вигода цього — додаткова гарантія стабільності та безперебійності роботи, оскільки існує кілька заводів, здатних постачати один і той самий продукт.

Система альтернативних (множинних) джерел постачання та виробничих потужностей також дає змогу корпорації переміщувати виробництво з однієї країни в іншу, щоб отримати вигоди від зміни ціни факторів виробництва або валютних курсів.

Технологія

Технологія охоплює як наукові, так і інженерні знання. Ця перевага розміщення традиційно вважається найгрізнішою зброєю транснаціональних фірм. У галузях, що характеризуються швидкими темпами інновації продуктів та технологічними проривами конкурентів, рух за рубіж у пошуках технологічних знань та інформації є імперативом. Водночас технологічне лідерство ТНК дає їм можливість долати “бар’єри для входження” в країни-реципієнти або створювати такі бар’єри для конкурентів¹.

¹ Більш докладно ці питання розглядаються в розділі 15.

Конкурентоспроможність “домашнього” ринку

Висококонтурентний ринок країни базування ТНК може збільшити конкурентні переваги такої фірми відносно тих компаній, що базуються в країнах з менш конкурентними ринками. Відомий авторитет у цій сфері Майкл Портер характеризує це явище як “ромб національної переваги”, що включає такі компоненти: факторні умови; умови попиту; суміжні та взаємопов’язані галузі; стратегія, структура та конкурентоспроможність фірми.

Конкурентні позиції компанії в певній галузі частково залежать від наявності факторів виробництва (земля, праця, капітал, технологія) в цій галузі. Країни, що природно забезпечені відповідними факторами або здатні їх створювати, “народжують” фірми, які конкурентні і “вдома”, і (потенційно) за кордоном. Наприклад, висококваліфікована робоча сила в “домашній” країні створює конкурентні переваги для фірм у деяких високотехнологічних галузях. Корпорації, що контактують із досвідченими та активними клієнтами на “домашньому” ринку, мають змогу запозичити їх маркетинговий, виробничий досвід, уміння контролювати якість.

Фірми в галузях, які оточені певною “критичною масою” взаємопов’язаних галузей та постачальників, також будуть більш конкурентоспроможними внаслідок цієї бази підтримки. Наприклад, електронні компанії, що розміщуються в технополісах, оточені ефективними, новаторськими постачальниками, вони також мають доступ до наукових та освітніх інституцій, що продукують найсучасніші розробки.

Конкурентний “домашній” ринок зобов’язує компанії постійно вносити корективи у свої операційні стратегії (strategy customizing). Вони змушені “підлаштовувати” ці стратегії для їх галузі та навколишнього середовища країни.

Зберігання внутрішніх клієнтів

Постачальники товарів і послуг для ТНК часто йдуть за такими клієнтами за кордон з метою гарантувати їм продовження виробничих зв’язків. Вони створюють філії в країні, що приймає, тому що орієнтуються на своїх традиційних клієнтів — ТНК, які раніше вже заснували в такій країні своє підприємство. Якщо постачальники не робили б таким чином, існувала б загроза порушення ритмічності надходження товарів до транснаціональних фірм (страйк докерів у портах або торговельні бар’єри). У цьому випадку ТНК знайшли б місцевих виробників аналогічних товарів і послуг, які могли б стати згодом конкурентами їх первісним постачальникам на ринку країни базування. Подібна загроза втрати частки зовнішнього ринку змушує багато банків, рекламних агентств, юридичних, бухгалтерських та консалтингових

фірм створювати зарубіжний бізнес на хвилі розширення закордонних операцій їх транснаціональних фірм-клієнтів.

Диференційовані продукти

ТНК створюють свої власні специфічно фірмові переваги, виробляючи та реалізуючи диференційовані продукти, тобто продукти, які мають особливі властивості, тому споживачі виділяють їх серед багатьох інших аналогічних товарів. Такі продукти є результатом основаних на наукових розробках інновацій або великих витрат на маркетинг, щоб створити відому торговельну марку. Інноваційна та маркетингова діяльність транснаціональних фірм є постійним процесом, що породжує стійкий потік нових диференційованих продуктів. Конкурентам важко та дуже дорого копіювати такі вироби, до того ж це потребує тривалого часу, протягом якого виробник оригінального диференційованого продукту створює вже нову його марку.

Маючи розвинуті диференційовані продукти для внутрішнього ринку, фірма логічно вирішує їх продавати та виробляти в багатьох країнах з метою максимізувати віддачу від наукових та маркетингових витрат. Ця конкурентна перевага дає змогу фірмам долати “бар’єри для входження” в країнах, що приймають, та перетворюватися в ТНК.

Фінансова сила

Фінансова сила як конкурентна перевага характеризується не лише економією на масштабах, а й здатністю зменшити ризик через диверсифікацію операцій та джерел позичання. ТНК мають величезний фінансовий потенціал, вони організують свої внутріфірмові фінансові транзакції з відносно найменшими витратами. Ці фірми також мають кращий доступ до джерел фінансування, ніж національні компанії країни базування або країни, що приймає¹.

ЕВОЛЮЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА ТНК

Традиційною стратегією ТНК було створення самостійних філій. Відносини батьківської фірми (БФ) із філією (Ф) у межах такої стратегії складаються в основному по лінії контролю (володіння) і можуть у ряді випадків доповнюватися зв’язками у формі передачі технології і/чи надання довгострокових кредитів.

¹ Детально фінансова система ТНК розкривається в частині III.

Філія, маючи оперативну самостійність, сама несе відповідальність за всі стадії виробничого процесу.

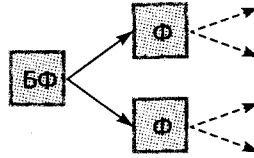


Рис. 8.1

Традиційна стратегія міжнародного виробництва

Потенційно батьківська фірма може формувати зв'язки контролю із значною кількістю філій, створених нею за кордоном. Така модель взаємовідносин, наприклад, досить типова для деяких видів імпортозаміщувальних філій, які орієнтуються на місцеві ринки країн, що приймають (особливо в ситуації, коли існують обмеження на імпорт компонентів від батьківської фірми). Своєю чергою, філії формують зв'язки з місцевими постачальниками і підрядниками (вони на рис. 8.1 позначені пунктиром).

Інша форма стратегії ТНК реалізується в межах *простої інтеграції*, яка допускає винесення за кордон окремих технологічних стадій виробництва продукції. В межах внутріфірмового поділу праці на зарубіжних філіях, наприклад, організується виготовлення проміжної продукції, там же іноді може відбуватися складання готових виробів, а їх реалізація здійснюється в країні базування або в третій країні. Аналогічні виробничі ланки складаються і в сировинних ТНК, де окремі філії можуть виконувати послідовні функції переробки сировини. Масштаби, напрями і характер зв'язків, що виникають у межах простої інтеграції, можуть бути різними, але головне, що відрізняє цю стратегію від традиційної, — неможливість самостійного функціонування філії, її інтегрованість у виробничий ланцюг ТНК (рис. 8.2).

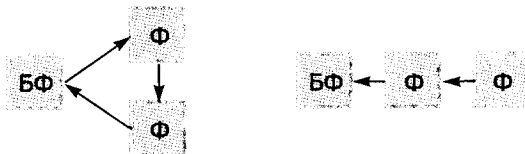


Рис. 8.2

Стратегія простої інтеграції міжнародного виробництва

Головним стимулом для реалізації стратегії простої інтеграції є використання переваг розміщення (доступу до сировини, дешевої робочої сили та ін.) стосовно тих чи інших видів виробництва ТНК. Батьківська компанія при цьому контролює весь

виробничий ланцюг (через володіння капіталом чи неакціонерні форми), централізуючи деякі корпоративні функції.

З середини 80-х років дедалі виразніше виявляється еволюція стратегії ТНК у бік моделі *глибокої (комплексної) інтеграції*. Глибока інтеграція може набувати різних форм. Вона може означати розміщення за кордоном важливих корпоративних функцій (наукові дослідження та розробки, бухгалтерська справа, маркетинг). Це також може означати, що функції сервісу розірвані на різні сегменти та мають міжнародне розміщення, щоб мінімізувати витрати та збільшити гнучкість. Найчастіше стратегія глибокої інтеграції виявляється у створенні інтегрованих систем міжнародного виробництва, в яких різні стадії виробничого процесу здійснюються в різних країнах згідно з їхніми логістичними та іншими перевагами.

У зв'язку з цим відбувається перебудова організаційних структур ТНК, що означає значне посилення горизонтальних і вертикальних зв'язків між усіма елементами їх комплексів. Така стратегія комплексної інтеграції націлює транснаціональну фірму на операції в будь-якому районі світу, який надає оптимальні можливості реалізації переваг власності, розміщення чи інтерналізації з погляду глобальних інтересів ТНК. Будь-яка філія в будь-якій країні, що приймає, потенційно може виконувати однакові функції для задоволення потреб усієї мережі підприємств ТНК. Дуже умовно таку модель взаємовідносин показано на рис. 8.3.

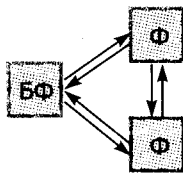


Рис. 8.3

Стратегія комплексної інтеграції міжнародного виробництва

Кожний елемент виробничого ланцюга ТНК тепер оцінюється не тільки з точки зору його індивідуальної прибутковості, а й за його внеском до інтегрованої системи міжнародного виробництва. Значний функціональний зв'язок філій, інтенсивні взаємні потоки ресурсів ведуть до поглиблення внутріфірмової і міжфірмової інтеграції. Така комплексна інтеграція означає подальшу інтерналізацію ринкових відносин і підвищення за рахунок цього ефективності (прибутковості) функціонування ТНК.

Значне посилення конкуренції, тенденція до певного наближення стандартів споживання в різних країнах, нові можливості, що їх відкриває сучасна технологічна революція, — ці та інші фактори зумовили початок формування *інтегрованих систем міжнародного виробництва*. Такі регіональні інтегровані мережі

вже “зіткані” японськими ТНК в АТР; вони створюються в Західній Європі та Північній Америці, особливо в автомобільній промисловості, у виробництві телекомунікацій та інших наукомістких галузях. Процес їх створення відбувається не тільки у зв’язку з переміщенням прямих інвестицій, а й за допомогою контрактних, неакціонерних форм взаємозв’язків, міжфірмових угод.

Ступінь використання стратегії “глибокої інтеграції” залежить від специфікації галузі, конкретної фірми, місця розташування. Деякі види діяльності піддаються розподілу на спеціалізовані процеси по різних країнах легше, ніж інші. Окремі ТНК більш схильні виносити за рубіж важливі функції. Але навіть ті компанії, які роблять це, переводять за кордон деякі функції більшою мірою, ніж інші. Так, переміщення вищих рівнів менеджменту або ключових науково-дослідних центрів відбувається повільніше, ніж переміщення маркетингових служб або виробничих підрозділів.

Так само одні країни, що приймають, можуть бути інтегровані в глобальні системи ТНК легше, ніж інші, залежно від переваг розміщення, галузевої специфіки прямих іноземних інвестицій, інфраструктури, ризику і т. д.

Послаблення бар’єрів для руху інвестицій, торгівлі та інформації, очевидно, посилюватиме в найближчі роки тенденцію переходу ТНК до стратегії “глибокої інтеграції”. Зростання конкуренції буде примушувати транснаціональні фірми розмішувати будь-яку діяльність (або сегмент цієї діяльності) там, де вона може відбуватися з найбільшою ефективністю.

Одною з помітних сучасних тенденцій у багатьох системах міжнародного виробництва є дедалі більший акцент на постачання товарів, послуг із зовнішніх джерел на основі довгострокових контрактних, субпідрядних відносин. Це свідчить про концентрацію зусиль власної корпоративної мережі ТНК на певних ключових сферах компетенції, в яких ТНК мають значні конкурентні переваги, “ринкову силу” або отримують найвищі доходи.

Таким чином, якщо раніше стратегія ТНК була спрямована на інтерналізацію якомога більшої кількості сфер економічних операцій транснаціональної виробничої мережі, то в останнє десятиріччя, під впливом стрімких технологічних змін і конкуренції, вона більш збалансовано враховує переваги як інтерналізації, так і спеціалізації фірми.

Відмова ТНК від 100 %-ї інтерналізації всіх виробничих операцій привела до модифікації систем міжнародного виробництва та зміни контурів світової індустрії. Залишаючи собі головні виробничі та інноваційні ніші, ТНК почали формувати біля себе величезні кластери (скупчення) фірм-підрядників, з якими встановлюються довготривалі партнерські відносини на контрактній основі. Провідні світові компанії почали цілеспрямовано передавати цілі ланки свого виробництва фірмам-контракторам і відмовлятися від аналогічних операцій у власній мережі підприємств. На відміну від субпідрядних відносин 60–80-х років ХХ ст., коли фірми-контрактори використовувалися лише для додаткового

збільшення обсягу аналогічного виробництва ТНК та мали з останніми тимчасові, відносно короткострокові угоди, виробничий субпідряд на початку ХХІ ст. набув значно більшого значення і впливу на функціонування системи міжнародного виробництва.

На модифікацію географії систем міжнародного виробництва одночасно впливають три головні рубіжні сили.

1. *Різниця у витратах* є одним із визначальних факторів розміщення виробництва ТНК. Оптимізація витрат розглядається з позиції не тільки окремого підрозділу компанії, а й функціонування всієї корпоративної мережі. Іншими словами, конкретний пункт розміщення підприємства транснаціональної фірми має відповідати вимогам високої ефективності у виконанні функцій і інших структурних одиниць компанії, тобто забезпечувати системну ефективність.

2. *Мотив пошуку активів* також визначає сфери розміщення операцій ТНК. Технологічні інновації у сфері інформатики та телекомунікацій не тільки полегшують це завдання, а й посилюють інтерес корпорації до глобального “сканування” всіх районів і пошуку новітніх знань, передового досвіду, навичок висококваліфікованого персоналу в будь-якій країні світу.

3. *Орієнтація на ефективне бізнес-середовище*. Ще одним фактором, що набув останніми роками надзвичайно важливого значення при прийнятті рішення про розміщення підрозділів ТНК, є наявність кластерів суб'єктів економічної діяльності, тобто географічна концентрація фірм постачальників, конкурентів, споживачів, компаній, що здійснюють наукові дослідження, надають ділові послуги і т. п. Таке скупчення економічної діяльності є дуже важливим середовищем для ефективної організації транснаціонального бізнесу.

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНИХ ФУНКЦІЙ

Історично стратегічно важливі корпоративні функції, такі як конструкторські роботи, наукові дослідження, стратегічний та фінансовий менеджмент, управління постачанням найважливіших компонентів, були зосереджені в країнах базування ТНК. Теоретично є можливим виносити ці функції за рубіж у розрахунок на використання переваг розміщення різних країн, щоб оптимізувати ефективність усієї транснаціональної компанії. Останні роки свідчать, що ця тенденція набирає сили.

Не всі корпоративні функції однаково легко можна інтернаціоналізувати. Деякі з них потрібно розташувати в географічній близькості до інших. Існують такі функціональні підрозділи, які треба організувати тільки поруч з центрами прийняття рішень корпорації. Нарешті, якщо одні функції можуть бути розділені на

окремі стадії й розосереджені безвідносно до міркувань економії на витратах, то інші, навпаки, ефективні лише за умови використання ефекту економії на масштабах, вимагають наявності “мінімального порога” обсягу операцій, тобто глобального або регіонального рівня. Глобалізація світової економіки справляє зростаючий вплив на прискорення інтернаціоналізації корпоративних функцій ТНК.

Створення глобальних мереж міжнародного виробництва, інновації в галузі обміну інформацією, зв'язку, нові організаційні технології змінюють критерії оптимального розміщення багатьох корпоративних функцій:

- втрачає свою вагу вимога наближення функцій до штаб-квартири завдяки здатності організувати зв'язок між окремими місцями в режимі реального часу;
- полегшується доступ до спеціалізованих висококваліфікованих кадрів (менеджерів, науковців, інженерів), витрати на яких у деяких країнах, що приймають, можуть бути набагато меншими, ніж у країні базування ТНК;
- посилюється необхідність глобального пошуку нових джерел інновацій, що робить необхідним розміщення високотехнологічних функцій у кількох місцях.

Таким чином, традиційна організаційна модель ТНК, що закріплювала всі критично важливі функції за штаб-квартирою і дозволяла філіалам лише відтворювати на більш низькому рівні деякі з них, еволюціонує в бік більш складної, з точки зору розміщення функцій, та інтегрованої структури транснаціонального бізнесу.

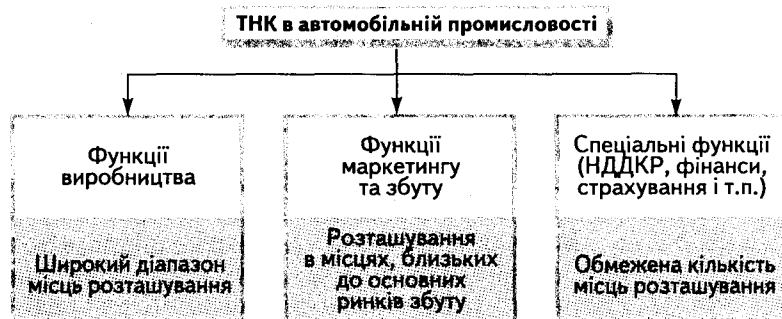


Рис. 8.4

Розміщення основних функцій автомобільних ТНК

Приклади такої еволюції дають такі галузі з високою участю транснаціональних фірм, як автомобільна, електронна, телекомунікаційна.

Рисунок 8.4 зображує відмінності в географічному розміщенні різних видів діяльності та функцій ТНК в автомобільній промисловості.

Протягом 80—90-х років ХХ ст. найбільші зміни відбулися в розміщенні спеціальних функцій. Якщо 20 років тому ці функції майже виключно концентрувалися в країнах базування автомобільних ТНК, то в останнє десятиріччя ці функціональні служби стали організовуватися за кордоном, хоча і в більш обмеженій, ніж виробничі функції, кількості країн.

Регіональні штаб-квартири є ще одним свідченням інтернаціоналізації деяких корпоративних функцій. Місце розташування регіональних штаб-квартир повинно мати, серед інших переваг розміщення, такі важливі риси:

- стратегічне значення з точки зору комунікацій з мережею підприємств ТНК у регіоні;
- наявність високорозвинутої сфери послуг, у тому числі фінансових;
- наявність висококваліфікованих працівників, що мають досвід у сфері менеджменту та обробки інформації;
- можливість взаємодії з іншими регіональними організаціями, установами з метою збирання інформації про розвиток бізнесу в регіоні.

Одними з найбільших світових центрів, де сконцентровані регіональні штаб-квартири транснаціональних фірм, є Гонконг та Сінгапур. У Гонконзі на початку ХХІ ст. було зареєстровано 855 регіональних штаб-квартир, а в Сінгапурі — більш ніж 200. Багато країн, що приймають, заохочують організацію таких підрозділів корпорацій. Вважається, що це дає певні стратегічні позиції такій країні в глобальній мережі міжнародного виробництва ТНК та підвищує інвестиційний рейтинг країни.

Форми і риси зв'язків

Важливим питанням корпоративної стратегії є розвиток зв'язків філіалів з місцевими підприємствами. *Ці зв'язки можна визначити як транзакції, що виходять за межі чисто ринкових, одноразових, одиничних відносин і включають довгострокові відносини між фірмами.*

На рис. 8.5 зображено основні типи таких зв'язків:

- *прямі зв'язки* (Forward Linkages) — це зв'язки, що виникають, коли іноземні філіали продають товари та послуги місцевим фірмам;
- *зворотні зв'язки* (Backwards Linkages) — це зв'язки, що виникають, коли філіали ТНК купують товари та послуги місцевих компаній;

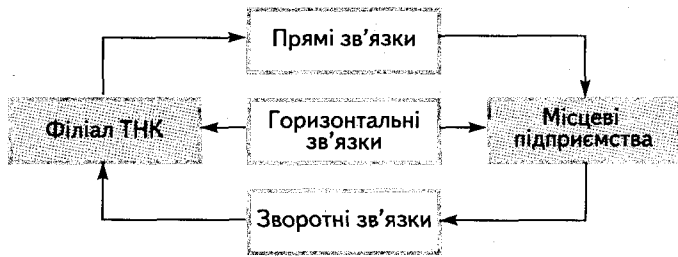


Рис. 8.5

Типи зв'язків між філіалами ТНК та місцевими підприємствами країни, що приймає

■ **горизонтальні зв'язки** (Horizontal Linkages) — відносини підприємств ТНК із місцевими компаніями-конкурентами.

У вузькому розумінні зазначені зв'язки можна розглядати лише як відносини з місцевими бізнес-структурами. В широкому розумінні зв'язки філіалів та дочірніх компаній ТНК охоплюють, крім підприємницьких структур, також відносини з університетами, центрами підготовки працівників, дослідницькими установами, агенціями підтримки бізнесу або експорту, іншими офіційними або приватними не бізнес-структурами.

Будь-який філіал ТНК може в кілька способів отримувати матеріали, сировину, компоненти та послуги, необхідні для виробництва (рис. 8.6).

Перший варіант — імпорт — передбачає стратегію орієнтації на міжнародних постачальників (свою ТНК або інших фірм), що знають усі вимоги філіалу щодо якості, технічного рівня, обсягів, цін на сировину та комплектуючі.

У другому варіанті ТНК реалізує стратегію “інтерналізації” постачання за рахунок організації власного виробництва компонентів, напівфабрикатів. При цьому заощаджуються кошти на пошук постачальників, переговори з ними та зменшується ризик дифузії технологічних секретів філіалу.

Проте організація власного виробництва комплектуючих потребує додаткових витрат на створення нових потужностей. Якщо виробництво таких матеріалів, напівфабрикатів ефективне лише за умов економії на масштабах (тобто певного обсягу продукції), філіал ТНК може зіткнутися з додатковими витратами.

Стратегія надмірної “інтерналізації” постачання може, таким чином, вести до зниження гнучкості фірми, додаткових витрат на робочу силу та розробку не пов'язаних з основним виробничим процесом технологій.

За цих умов стає зрозумілим, чому ТНК часто намагаються тримати контроль лише над ключовими лініями постачання, які мають велике значення для підтримання конкурентоспроможності продукції. Всі менш важливі, другорядні лінії постачання

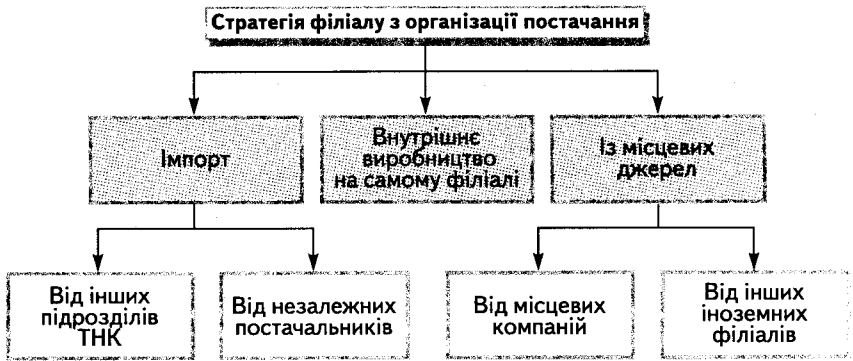


Рис. 8.6

Варіанти організації постачання для філіалу ТНК

філіали передають за субконтрактними угодами іншим компаніям. Розвиток мережі міжнародного виробництва викликає, таким чином, бурхливе зростання кількості зв'язків підрозділів ТНК не тільки між собою, але і з незалежними, в тому числі місцевими, компаніями.

Реалізація стратегії постачання з місцевих джерел можлива, якщо ціни, якість, надійність, гнучкість національних постачальників задовольнятимуть іноземний філіал.

Міра, якою філіали встановлюють зв'язки з місцевими постачальниками, звичайно визначається показниками так званого місцевого вмісту або місцевого постачання:

✳ *місцевий вміст* (local content) показує питому вагу вироблених у країні-реципієнті компонентів, проміжних продуктів, послуг у загальному виробництві філіалу в цій країні. Він включає всі матеріали та послуги, що вироблені на місці (іноземними та національними компаніями), тобто як постачання із зовнішніх джерел, так і виробництво комплектуючих філіалом у країні, що приймає, для власних потреб;

✳ *місцеве постачання із зовнішніх джерел* показує питому вагу проміжних продуктів та послуг, що надаються незалежними місцевими фірмами (безвідносно до того, чи є вони філіалами інших ТНК або чисто національними компаніями).

У промислово розвинутих країнах з ринковою економікою показник місцевого постачання філіалів ТНК становить у середньому 10—25 %. У країнах, що розвиваються, питома вага місцевих матеріалів та послуг у виробництві філіалів ТНК значно менше і суттєво відрізняється залежно від галузі або району.

Еволюція стратегії ТНК передбачає також формування спеціальних організаційних підрозділів та процедур, щоб взаємодіяти з численними постачальниками та субконтракторами. Деякі з транснаціональних фірм навіть розробляють спеціальні

програми розвитку мережі постачальників, або загальнокорпоративну стратегію глобального розвитку постачання. Такі програми передбачають сукупність механізмів створення стійких субконтрактних зв'язків (рис. 8.7).



Програми розвитку субконтрактних зв'язків постачання ТНК

Більшість виробничих підрозділів ТНК отримують значну частину напівфабрикатів, деталей, послуг від інших фірм. Якщо філіали ТНК можуть домовитися про таке постачання з місцевими підприємствами, це може знизити корпоративні витрати. Розвиток субконтрактних зв'язків з компаніями країни, що приймає, може підвищувати рівень спеціалізації філіалу, допомагати швидше і легше адаптувати технологію та продукцію до місцевих умов. У випадку зв'язків з технологічно розвинутими компаніями філіали ТНК можуть отримувати доступ до ресурсів знань, технології, що підвищує можливості їхніх власних інновацій.

Місцеві компанії можуть також вигравати від зв'язків з іноземними філіалами. Внаслідок цього вони можуть збільшувати виробництво та зайнятість, отримувати інформацію, технологічні знання та управлінські навички.

У випадках, коли покупці та постачальники мають приблизно однаковий технологічний рівень (наприклад, якщо філіали ТНК розташовані в промислово розвинутих країнах), рух знань відбувається в обох напрямках. Основний акцент робиться на новітні технології, продукти або управлінські методи. У країнах, що роз-

виваються, і в більшості країн з перехідною економікою, де місцеві фірми мають відносно нижчий технологічний рівень, цей рух знань набирає переважно одностороннього характеру — від іноземних філіалів до місцевих фірм. Основний акцент у цьому разі робиться на базові технологічні та управлінські знання.

Ще одне питання стратегії ТНК пов'язане із *глибиною та формами організації взаємозв'язків з місцевими фірмами*. Чим більше розвиваються такі зв'язки, тим глибше інтеграція ТНК у місцеву економіку. Оскільки формування зв'язків потребує певних витрат та зусиль філіалів, це ускладнює процес подальших можливих дезінвестицій та переміщення виробництва підрозділів ТНК в інші країни. Інакше кажучи, глибокі взаємозв'язки з місцевими підприємствами можуть зменшувати мобільність та маневреність ТНК. З іншого боку, така ситуація буде вигідною країні, що приймає, бо означає більшу прив'язку іноземної компанії до її національної економіки.

Таблиця 8.3 схематично зображує риси основних форм зв'язків філіалів ТНК в умовах різної глибини їхнього розвитку.

Таблиця 8.3

Риси зв'язків філіалів в умовах диференціації глибини їхнього розвитку

Зв'язки	Відносини філіалів з місцевими підприємствами			Відносини філіалів з місцевими небізнесструктурами
	Прямі (дистрибуція)	Зворотні (постачання)	Горизонтальні (кооперація у виробництві)	
Короткострокові	<ul style="list-style-type: none"> Одноразові або час від часу продажі (на основі контрактів) 	<ul style="list-style-type: none"> Одноразові або час від часу закупки (на основі контрактів) 		
Довгострокові	<ul style="list-style-type: none"> Довгострокові контрактні відносини з місцевими дистрибуторами та кінцевими споживачами Угоди на постачання місцевих фірм іноземних філіалів 	<ul style="list-style-type: none"> Довгострокові (контрактні) угоди на постачання матеріалів для подальшої обробки Субконтрактні угоди при виробництві кінцевих та проміжних продуктів 	<ul style="list-style-type: none"> Спільні проекти з конкуруючими місцевими фірмами 	<ul style="list-style-type: none"> Контракти на НДДКР із місцевими інститутами (університети та наукові центри) Навчальні програми університетів для фірм Практика студентів на фірмах
Взаємозв'язки на основі власності	<ul style="list-style-type: none"> Спільне підприємство з дистрибутором або кінцевим споживачем Встановлення нового філіалу-дистрибутора наявним іноземним філіалом 	<ul style="list-style-type: none"> Спільне підприємство з постачальником Заснування нового філіалу-постачальника наявним іноземним філіалом 	<ul style="list-style-type: none"> Горизонтальне підприємство Заснування нового філіалу наявним іноземним підприємством для виробництва аналогічних виробів та послуг 	<ul style="list-style-type: none"> Спільні державно-приватні наукові, тренінгові центри

Фактори, що впливають на вибір стратегії постачання з місцевих джерел

У 70—80-х роках ХХ ст. національна належність ТНК відчутно впливала на їх стратегію організації постачання та збуту. Це відображало особливості практики бізнесу та підприємницької культури “домашньої” країни транснаціональної корпорації. Наприклад, японські ТНК були менш схильні встановлювати зв'язки з місцевими компаніями для постачання своїх зарубіжних філіалів, ніж ТНК США. Останні орієнтувалися переважно на ринкові критерії вибору постачальників і більш охоче закуповували проміжні товари у місцевих фірм, якщо ціни на ці товари були нижчі, ніж на імпорتنі компоненти.

На сучасному етапі національні відмінності відіграють набагато меншу роль у виборі стратегії орієнтації на постачання з місцевих джерел. Розглянемо головні фактори, що визначають схильність ТНК розвивати зворотні зв'язки в країнах, що приймають.

☛ Мотиви інвестицій

Схильність закуповувати продукцію від місцевих фірм залежить передусім від мотивів інвестицій у конкретній країні, що приймає. Філіали ТНК, що орієнтуються на місцевий ринок, мають більшу питому вагу проміжних продуктів та матеріалів, ніж експортно зорієнтовані підприємства іноземних компаній. Місцеві компанії у цьому випадку можуть легше виконати вимоги філіалів, тому що вони добре знають потреби місцевих споживачів. Інколи (в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою) технічні та якісні стандарти продукції філіалів, що призначена для внутрішнього ринку, відносно нижчі, ніж при постачанні на експорт. Це теж полегшує місцевим фірмам можливість стати постачальниками іноземних філіалів. Навпаки, експортно зорієнтовані інвестиції ТНК передбачають більш високі стандарти вимог до постачання. До того ж стратегія таких ТНК передбачає набагато більший ступінь інтерналізації постачання.

☛ Технологічні та ринкові позиції ТНК

Іноземні філіали, що виробляють стандартизовані продукти на основі “зрілої” технології, більш охоче йдуть на закупівлі комплектуючих у місцевих фірм. Існує багато постачальників такої продукції, з-поміж яких можна вибирати субконтрактора. Коли філіали ТНК виробляють спеціалізовані, високотехнологічні продукти, стратегія ТНК буде іншою — або організувати власне виробництво комплектуючих, або розвивати відносини з небагатьма ретельно вибраними фірмами-субконтракторами.

❖ *Ступінь автономії філіалу*

Як правило, спостерігається залежність: чим більше ступінь автономії філіалу, тим більше питома вага місцевих постачальників у загальному обсязі виробничого споживання філіалу. Своєю чергою, філіали ТНК із більш сильними зв'язками з місцевими фірмами мають більшу автономію у прийнятті рішень.

❖ *Час існування іноземних філіалів*

Спостерігається тенденція збільшення орієнтації на місцеве споживання із збільшенням часу існування філіалу ТНК. Це можна пояснити набуттям більшого досвіду ТНК у країні, що приймає, збільшенням кількості місцевих менеджерів у керівництві філіалу, кращим знанням місцевих постачальників, найбільш дешевих джерел сировини, матеріалів, проміжних товарів.

❖ *Засіб утворення філіалу*

Якщо філіал утворюється за допомогою поглинання місцевої фірми, він буде мати більш сильні зв'язки з місцевими постачальниками, ніж у разі, якщо філіал створений за допомогою нових інвестицій. Поглинута компанія має стабільні субконтрактні відносини з іншими національними компаніями. Якщо ці зв'язки ефективні з погляду витрат, вони будуть зберігатися у філіалі ТНК та навіть розширюватися. В протилежному випадку після поглинання ТНК може перевести новий філіал на постачання із джерел транснаціональної корпоративної мережі.

❖ *Розмір філіалу*

Великі філіали рідше сповідують стратегію організації споживання із місцевих джерел, ніж невеликі філіали. Інколи місцеві постачальники просто не можуть задовольнити великий обсяг їхніх потреб у комплектуючих та проміжних товарах.

❖ *Галузева належність філіалу*

Існують певні відмінності у схильності ТНК реалізовувати стратегію місцевих закупівель у різних секторах економіки країн, що приймають. У первинному секторі обсяг зворотних зв'язків філіалів ТНК досить обмежений. Капіталомістке виробництво у цьому секторі являє собою безперервний процес (видобуток сировини, первинна переробка сировини і т. п.). ТНК безпосередньо контролює запаси ресурсів, на базі яких здійснюється виробництво.

Переробна промисловість характеризується набагато більшим потенціалом можливостей розвитку постачання від місцевих фірм. Але цей показник суттєво відрізняється для різних галузей цього сектора. Наприклад, філіали ТНК у харчовій промисловості віддають перевагу стратегії інтенсивних місцевих закупок сировини та пакування матеріалів. Навпаки, текстильна промисловість характеризується досить низьким рівнем постачання філіалам від місцевих фірм.

У секторі послуг (фінанси, торгівля, туризм, комунальне господарство) можливості постачання з місцевих джерел часто є досить обмеженими. Але й тут спостерігається різна картина в різних галузях. Наприклад, філіали ТНК у будівельній галузі або готельному господарстві мають більш інтенсивні зв'язки з місцевими субконтракторами, ніж філіали в страховій сфері, консалтингові, аудиторські або рекламні іноземні філіали.

Ілюстративні приклади для обговорення

Військова напруженість на Близькому Сході веде до зміни стратегії постачання глобальних мереж ТНК General Motors і Toyota

Наприкінці лютого 2003 р. автомобільні ТНК General Motors (GM) і Toyota дали розпорядження своїм постачальникам запчастин в Азії та Японії накопичити певний їх обсяг у Європі. Це було пов'язано з побоюванням, що вторгнення США в Ірак призведе до порушення судноплавства через Суецький канал. У цьому випадку деякі заводи GM і Toyota були вимушені припинити виробництво певних моделей автомобілів. Постачання новим шляхом — через мис Доброї Надії буде дорожче на 30%, ніж через Суецький канал.

GM, найбільший у світі виробник автомобілів, що володіє європейськими компаніями Vauxhall та Opel, наказав постачальникам тримати 10-денний додатковий запас запчастин, які надходять з Азії. За словами представника GM, “ми сказали нашим постачальникам не тільки в Японії, а й в усьому Тихоокеанському басейні, щоб вони вжили запобіжних засобів, аби виконати їх зобов'язання з постачання”. Toyota, яка має автомобільні заводи у Франції та Великій Британії, але імпортує близько половини своїх європейських продажів із Японії, також вирішила накопичити запаси на кілька додаткових днів.

Збільшення запасів приведе до зростання витрат на поставки у виробників автомобілів, які витратили минулі два десятиріччя, щоб розробити і впровадити в життя системи постачання “just in time”, спрямовані на зменшення товарно-матеріальних запасів. Такі системи, як правило, залишали виробників автомобілів тільки з 2—3-денним запасом багатьох компонентів і зробили їх дуже вразливими до будь-яких перебоїв у транспортуванні. Важливість безперебійного транспортування для виробничої мережі автомобільних корпорацій яскраво виявилася у 2002 р., коли страйкували докери на західному узбережжі США. Це примусило відому японську автомобільну ТНК Honda перевозити літаками запасні частини, щоб не зупинити один із її заводів у США.

Джерело: The Financial Times. February 24. 2003. P. 13.

British Petroleum (BP) розширює сфери своїх міжнародних інвестицій

Британська міжнародна корпорація British Petroleum (BP) оголосила 11 лютого 2003 р. про план значно розширити свої міжнародні операції. Вона вирішила інвестувати протягом подальших п'яти років 20 млрд дол. у розробку нафтогазових родовищ у різних регіонах світу. Зазначені інвестиції будуть спрямовані на створення виробничих потужностей у Мексиканській затоці, Тринідаді, Анголі, Азербайджані та Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Ці нові прямі інвестиції становитимуть 50 % усіх щорічних витрат компанії на розвиток та видобування нафти та газу до 2007 р.

BP також оголосила про вкладення 6,8 млрд дол. у створення спільного підприємства з російською нафтовою компанією ТНК (Тюменська нафтова компанія), де вона матиме половину акціонерного капіталу. Це створить третю за потужністю нафтову групу в Росії.

Така стратегія британської нафтової міжнародної корпорації відкриває третій етап у її історії. Перший закінчився, коли BP, яка розпочала свою діяльність як Англо-Перська нафтова компанія, була змушена піти з Близького Сходу в результаті хвилі націоналізації в країнах ОПЕК на початку 70-х років ХХ ст. Другий етап ще не закінчився, але пік операцій компанії в її ключових регіонах з видобутку нафти — на родовищах Аляска та Північного моря — вже пройдено. Нова стратегія британського нафтового гіганта спрямована на заміну старіючих родовищ Північного моря та Північної Америки на нові низьковитратні “центри прибутку”. Реалізація цього плану приведе до збільшення всіх капітальних витрат компанії у 2003 р. до 14—14,5 млрд дол. Один із вищих керівників компанії лорд Браун заявив із цього приводу: “Я навіть не можу повною мірою виразити, наскільки це важливо для довгострокової історії BP... Це так само важливо, як були важливі Аляска та Північне море 30 років тому... Наша стратегія полягає в тому, щоб мати непропорційну частку світових високовитратних і низьковитратних нафтових та газових родовищ. Зростання в минулі роки досягалось через злиття та поглинання, але на цій новій фазі важливим є якість портфеля (активів). — *О. Р.*...”

У Росії BP планує здійснювати управлінський контроль над новим спільним підприємством, хоча і відмовилась від більшого володіння акціонерним капіталом, щоб російські учасники відчували себе рівними партнерами та допомагали відстоювати інтереси підприємства в країні. Для створення спільної компанії BP заплатить 3 млрд дол. готівкою її партнерам у Росії — Альфа-групі та Аксес-Ренова, а також зробить три послідовні щорічні транші (1,25 млрд дол. кожний) оплати акціями BP.

У реалізації своїх амбіційних планів BP бачить можливість досягти більшого міжнародного поширення своїх активів, ніж досі це зробили її головні конкуренти — міжнародні нафтодобувні групи ExxonMobil та Royal Dutch/Shell. Однак із нових районів інвестицій тільки газові родовища Тринідаду та, можливо, Південно-Східної Азії мають відносно низький політичний та технологічний ризик.

Складено за матеріалами: The Financial Times. February 12. 2003. P. 15, 20.

Запитання

1. В чому полягає сутність систем постачання “just in time”, які були впроваджені у транснаціональних фірмах GM і Toyota?
2. Зробіть аналіз основних факторів, що зумовлюють ефективність системи “just in time”.
3. На прикладі British Petroleum проаналізуйте специфіку стратегії ТНК — шукачів сировини.

ВИСНОВКИ

Транснаціональні корпорації мають різні мотиви здійснення зарубіжних інвестицій. Це впливає на специфіку їх стратегії розвитку міжнародного виробництва. Серед основних стратегічних мотивів здійснення прямих зарубіжних інвестицій

можна зазначити такі: пошук ринків; пошук сировини; пошук варіантів підвищення ефективності; пошук знань; пошук політичної стабільності.

Практика діяльності транснаціональних фірм в останні кілька десятиліть свідчить про існування чотирьох типових моделей орієнтації: етноцентричної, поліцентричної, регіоцентричної та геоцентричної. Кожний тип орієнтації зумовлює суттєву специфіку стратегії діяльності компанії. Геоцентрична стратегія бізнесу — це орієнтація ТНК на всі країни світу як арену глобальних операцій. У сучасній економічній літературі таку модель часто називають стратегією “глобального бізнесу”, або “глобального транснаціонального менеджменту”.

Традиційною формою стратегії ТНК є створення самостійних філій. Інша форма стратегії ТНК реалізується в межах “простої інтеграції”, яка допускає виносення за кордон окремих технологічних стадій виробництва продукції. З середини 80-х років дедалі виразніше виявляється еволюція стратегії ТНК у бік моделі “глибокої інтеграції”. Така стратегія “комплексної інтеграції” націлює транснаціональну фірму на операції в будь-якому районі світу, який надає оптимальні можливості реалізації переваг власності, розміщення чи інтерналізації з точки зору глобальних інтересів ТНК.

Глобалізація світової економіки справляє зростаючий вплив на прискорення інтернаціоналізації корпоративних функцій ТНК. Створення глобальних мереж міжнародного виробництва, інновації в галузі обміну інформацією, зв'язку, нові організаційні технології змінюють критерії оптимального розміщення багатьох корпоративних функцій.

Важливим питанням корпоративної стратегії є розвиток зв'язків філіалів з місцевими підприємствами. Ці зв'язки можна визначити як транзакції, що виходять за рамки чисто ринкових, одноразових, одиничних відносин і включають довгострокові відносини між фірмами. Міра, якою філіали встановлюють зв'язки з місцевими постачальниками, звичайно визначається показниками так званого місцевого вмісту або місцевого постачання.

Основні терміни і поняття

Етноцентрична модель ТНК
Поліцентрична модель ТНК
Регіоцентрична модель ТНК
Геоцентрична модель ТНК
Стратегія перехресних інвестицій

Стратегія глобального сканування
Стратегія простої інтеграції
Стратегія комплексної інтеграції

Контрольні запитання та завдання

1. Обґрунтуйте різні мотиви здійснення прямих іноземних інвестицій.
2. Чи впливає специфіка різних типів ТНК на мотивацію їхніх зарубіжних операцій?
3. Дайте характеристику основних моделей орієнтації ТНК.
4. У чому особливість геоцентричної стратегії бізнесу транснаціональної фірми?
5. Які захисні стратегії прямих іноземних інвестицій притаманні для різних типів ТНК?
6. Узагальніть основні види конкурентних переваг транснаціональних фірм.

7. У чому полягає еволюція стратегії розвитку міжнародного виробництва ТНК?
8. Які причини зумовили розвиток стратегії “комплексної інтеграції” ТНК?
9. Проаналізуйте характерні риси процесу інтернаціоналізації корпоративних функцій ТНК.
10. Які зв’язки з місцевими фірмами країн, що приймають, виникають при здійсненні прямих інвестицій?
11. Проаналізуйте основні форми зв’язків ТНК з місцевими компаніями країн — реципієнтів їх інвестицій.
12. Які фактори визначають стратегію постачання підприємств ТНК із місцевих джерел країн, що приймають?

ЛІТЕРАТУРА

- Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб., 1999.
- Булеев И. П., Богачев С. В., Мельникова М. В.* Промышленные корпорации: особенности развития и принятия решений: Монография. Донецк, 2003.
- Дэниелс Д. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 13.
- Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. К., 2003. Розділ 2.15.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 1.
- Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П., Сльозко О. О.* Транснаціональні корпорації: Навч. посібник. К., 2001. Розділ 8.
- Стонер Дж. А. Ф., Долан Е. Г.* Вступ у міжнародний бізнес / Заг. ред. і вступ. ст. Й. С. Завадського. К., 2000. Розділи 3, 23.
- Leontiades J. C.* Multinational Corporate Strategy. Lexingtone Book, Mass., 1985.
- Porter M.* The Competitive Advantage of Nations. London, 1990.
- Rugman A. M., Hodgetts R. M.* International Business. New York, 1995. Chapter 8.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.

WEB-РЕСУРСИ

- <http://www.corpgov.net>
Висвітлює проблеми корпоративного управління ТНК.
- <http://www.unctad.org>
Офіційний WEB-сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку.
Надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.
- <http://www.corp-gov.org/glossary.php3>
Надає інформацію щодо стратегії ТНК та корпоративного управління.
- <http://www.vodafone.com>
Офіційний WEB-сайт компанії Vodafone.
- <http://www.ge.com>
Офіційний WEB-сайт компанії General Electric.

- Національні особливості моделей управління
- Організаційна модель ТНК
- Основні рівні організаційної структури
- Регіональні (зональні) центри
- Глобальні організаційні структури
- Модифікація управлінських систем транснаціональних фірм

НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛІННЯ

Механізми управління міжнародною діяльністю фірми та принципи організації її глобальних операцій підпорядковані, в найбільш широкому розумінні, реалізації основної мети діяльності менеджерів ТНК — досягненню більшої ефективності бізнесу компанії. Але поняття ефективності бізнесу компанії, або ефективності управління, розглядається дещо по-різному в межах різних національних шкіл корпоративного менеджменту.

Англосаксонська модель

В так званих “англосаксонських країнах” (США, Австралія, Канада, Велика Британія) основною метою менеджменту проголошується максимізація багатства акціонерів (*shareholder wealth maximization*). *Модель максимізації багатства акціонерів* (скорочено англійською мовою — *SWM model*) передбачає, що фірма має підкоряти всі види своєї діяльності інтересам її безпосередніх власників, тобто ця діяльність повинна робити акціонерів більш заможними, багатими, ніж вони були раніше. Якщо більш конкретно, то міжнародна фірма має максимізувати доходи акціонерів, що вимірюються приростом ціни акцій та дивідендами за певного рівня ризику, або мінімізувати рівень ризику за певного рівня доходів акціонерів. Ця модель припускає, що ціна акцій завжди правдива, оскільки відображує всі очікування доходів та ризиків з боку інвесторів.

Свого роду захисним механізмом такої системи в більшості країн англосаксонської групи є принцип “одна акція — один голос”. У разі відхилення менеджерів від стратегічної мети *SWM* та нездатності ради директорів звільнити таких керівників корпорації акціонери мають механізм впливу на ситуацію і заміни керівництва.

Європейська континентальна модель

В інших країнах, наприклад у Німеччині, Франції та більшості інших європейських країн, акціонери звичайно розглядаються як тільки один з “учасників” фірми (“stakeholders” of the firm). Іншими є працівники, споживачі, постачальники, кредитори, місцева громадськість і т. ін. Європейські менеджери більш схильні розглядати сприяння зростанню загального багатства всієї фірми як найважливішу мету корпорації.

Ця модель *максимізації багатства корпорації* (corporate wealth maximization, або скорочено CWM model) націлює міжнародну фірму на отримання максимальних прибутків у довгостроковому плані та використанні їх в інтересах усіх груп “учасників”. При цьому багатство фірми розглядається значно ширше, ніж фінансове багатство. Це поняття охоплює розвиток фірмових технічних, ринкових, людських ресурсів. Модель CWM, таким чином, не розглядає фінансові результати фірми з точки зору виключно акціонерів.

Згідно з цією філософією менеджменту, основний вплив на розвиток фірми мають здійснювати тільки довгострокові стратегічні інвестори, а не тимчасові портфельні акціонери. Тому в країнах, де панує така модель, значно менше поширений механізм “одна акція — один голос”. Навпаки, нормою є наявність двох класів акцій, що голосують, та існування обмежень на кількість акцій, яким дозволяється голосувати. Акції, що мають більшу “вагу” при голосуванні та забезпечують контроль, як правило, концентруються в руках засновників фондів або стратегічних інвесторів, що мають дружні зв’язки з вищим менеджментом фірми.

Японська модель

Японії притаманний ще один різновид філософії менеджменту, який впливає на структуру управління та організацію міжнародних корпорацій цієї країни. Більшість японських ТНК входять у нечисленні торговельно-промислові та фінансові групи — так звані *кейретцу* (наприклад Mitsui, Sumitomo), які походять із відомих родинних імперій. Для членів кейретцу типовим є перехресне володіння акціями компаній, що входять у склад групи. Японські менеджери схильні розглядати як найважливішу мету діяльності кожної фірми зростання багатства та процвітання своєї кейретцу, а не збільшення багатства акціонерів.

Еволюція філософії менеджменту

В останнє десятиліття глобалізація світової економіки та лібералізація світових ринків капіталів зумовили певну еволюцію управління багатьох міжнародних корпорацій у бік англосаксонської

моделі. Пошук нових джерел капіталу, в тому числі в портфельних інвесторів, змушує ці компанії більш прихильно ставитися до максимізації багатства акціонерів як головної мети діяльності фірми.

Прихильники такої еволюції вказують, що фірми, які трималися моделі CWM, були згодом поглинуті в результаті “недружніх” дій компаніями, для яких пріоритетом є збільшення багатства акціонерів. Вони аргументують, що модель SWM — це лише довгострокова фундаментальна мета, що не виключає досягнення інших цілей. Міжнародна компанія не зможе утриматися на ринку будь-якої країни-реципієнта, якщо не буде задовольняти вимоги споживачів, будувати ефективні зв'язки з постачальниками, підвищувати кваліфікацію працівників. Тільки за цих умов фірма може досягти ефективності, розширювати свій бізнес та забезпечувати створення нових робочих місць.

Вищезгадані зміни супроводжуються відмовою керівництва компаній від використання різних за “вагою голосів” класів акцій або послабленням таких обмежень. У проекті кодексу злиттів і поглинань компаній, що підготовлений Комісією Європейського Союзу, навіть проголошується незаконним для великих компаній мати подвійну систему акцій, коли акції А типово мають у 10 разів більше голосів, ніж акції В. Така ситуація, зокрема, характерна для міжнародних фірм Швеції (Volvo, Scania, Atlas Copco).

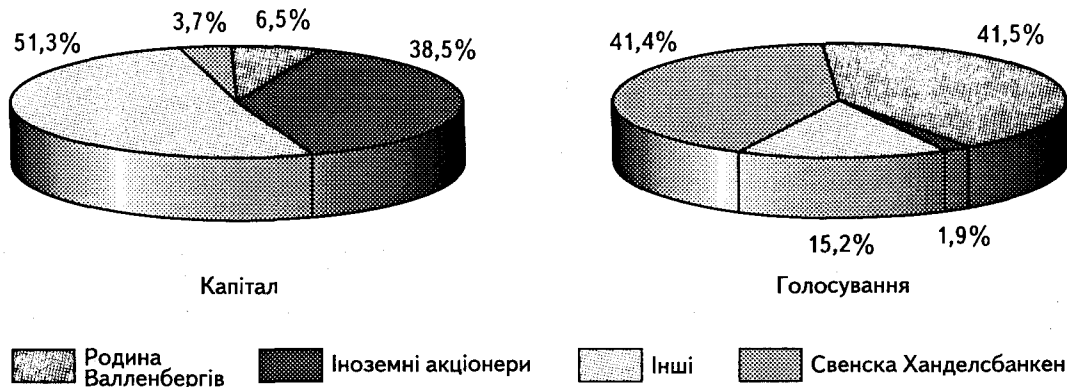


Рис. 9.1

Структура капіталу та голосування в ТНК Ericsson

Заходи щодо руху в бік англосаксонської моделі були поставлені, наприклад, у лютому 2003 р. на порядок денний у шведській міжнародній корпорації Ericsson, одному із світових виробників мобільних телекомунікаційних систем. Рисунок 9.1 показує структуру голосування та структуру власності цієї корпорації, яка по суті ставила в нерівні умови головних акціонерів Ericsson та інших, у тому числі міноритарних інвесторів. Володарі акцій А компанії Ericsson мають у 1000 разів більше голосів, ніж

володарі акцій В. Два головні власники акцій А цієї ТНК — холдингова компанія Investor, що управляє акціями родини Валленбергів, та холдингова компанія Industrivarden, що представляє інтереси Свенска Ханделсбанкен, мають всього 7,8% капіталу Ericsson, але контролюють 66% голосів. Вимоги інших акціонерів та бажання залучити нові ресурси на міжнародних ринках капіталу примусили керівництво ТНК запропонувати нову модель співвідношення голосів акцій класу А і В як 10 до 1. Дві інші відомі шведські міжнародні компанії — Electrolux та SKF кілька років тому також відмовилися від системи співвідношення голосів акцій А та В як 1000 до 1. Аналогічні кроки в бік англосаксонської моделі “одна акція — один голос” зробила в 1999 р. світовий лідер виробництва мобільних телефонів фінська компанія Nokia, яка відмовилася від різної “ваги” акцій К та А як 10 до 1.

Еволюція організаційно-управлінських систем, як уже підкреслювалося раніше, є однією з основних відмінностей сучасних транснаціональних фірм від їх попередників початку ХХ ст. Сучасна архітектура ТНК характеризується, з одного боку, жорсткою централізацією основних стратегічних рішень, а з іншого — децентралізацією оперативної діяльності.

Модифікація організаційних моделей транснаціональних фірм зумовлена об’єктивними процесами інтернаціоналізації виробництва та капіталу. Під впливом інформаційної революції та глобальної конкуренції компанії розглядають постійне вдосконалення систем управління та організації як необхідну умову “виживання” та підвищення міжнародної конкурентоспроможності. Саме завдяки таким гнучким організаційно-управлінським системам забезпечується ефективна координація міжнародно диверсифікованої системи виробництва ТНК. Вигоди та переваги, що дають такі сучасні системи, є одним із важливих компонентів переваг власності та переваг інтерналізації транснаціональних фірм, а отже, дають їм змогу долати “бар’єри входження” та здійснювати міжнародне виробництво.

В найбільш узагальненому вигляді організаційну структуру ТНК зображують рис. 9.2. і 9.3. Будь-яка транснаціональна фірма передусім має у своїй структурі головну компанію. Її часто називають материнською або батьківською компанією. Звичайно головна компанія складається з двох фірм (товариств): *материнської холдингової* та *материнської оперативної компанії* (рис. 9.2). Інколи існує єдина оперативно-холдингова фірма (рис. 9.3).

У другому випадку оперативний центр тримає акції закордонних підприємств. При будь-якій структурній моделі ТНК фінансова група формує раду директорів, контролює холдинг

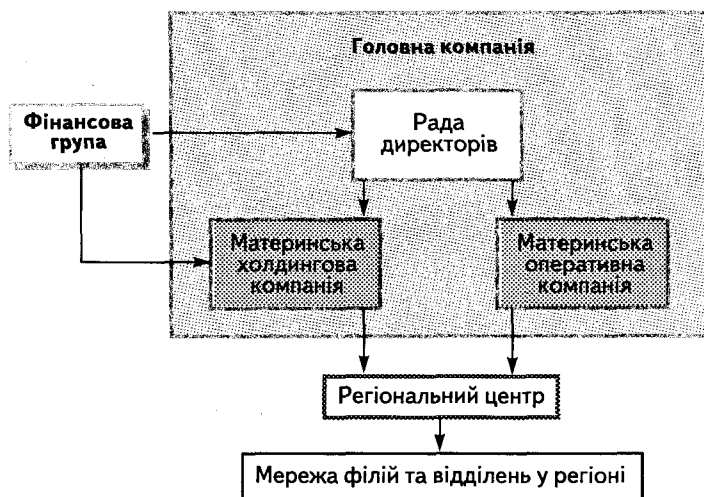


Рис. 9.2

Організаційна структура ТНК із відокремленням холдингових та оперативних функцій

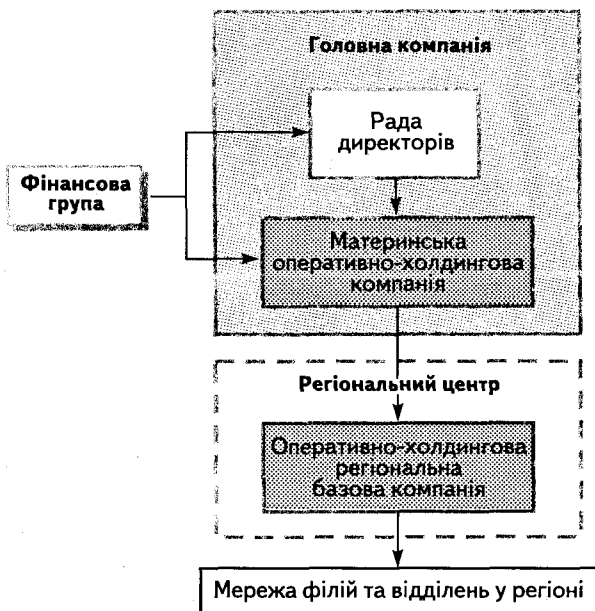


Рис. 9.3

Структура ТНК з поєднанням холдингових та оперативних функцій



Рис. 9.4

Особливості організаційної структури багатонаціональних фірм залежно від способів їх створення

головної компанії, а отже, всю глобальну мережу транснаціональної фірми.

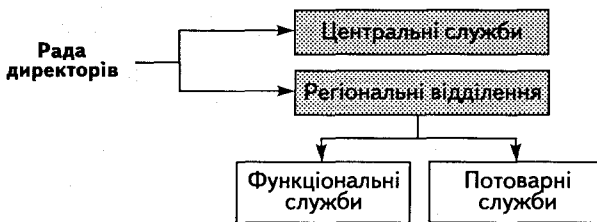
Більшість ТНК, як уже зазначалося, має у своїй структурі одну головну компанію певної національної належності (як правило, країни базування). Більш складна організаційна модель притаманна багатонаціональним фірмам, які контролюються фінансовими групами кількох країн. У цьому випадку залежно від шляхів створення багатонаціонального концерну можуть існувати або одна багатонаціональна головна фірма, або навіть кілька головних компаній різної національної належності (рис. 9.4 а, б).

ОСНОВНІ РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ

Найтипівіша модель побудови організаційної архітектури ТНК включає підрозділи: керівництва, виробництва товарів та послуг, контролю. Триступенева система менеджменту забезпечує реалізацію цих завдань (рис. 9.5).

Вищий рівень керівництва

Вищий рівень керівництва ТНК представляють рада директорів головної фірми та підпорядковані їй центральні служби материнської оперативної компанії (планування, фінансів, бухгалтерія, наукових досліджень і т. д.). Вони здійснюють керівництво та контроль за всією глобальною діяльністю транснаціональної фірми. Рада директорів та її голова обираються загальними зборами акціонерів, серед яких переважна частка голосів належить фінансовій групі, що контролює ТНК.



Організаційна структура материнської операційної компанії

Основні функції ради директорів та центральних служб материнської оперативної компанії:

Розробка короткострокової та довгострокової стратегії глобального розвитку корпорації:

програма виробництва та збуту;
структура корпорації;
політика зростання тощо.

Затвердження річного бюджету, річної програми інвестицій.

Призначення вищих менеджерів усіх зарубіжних підконтрольних структур.

Затвердження програм наукових досліджень та впровадження інновацій.

Спеціалізація закордонних виробничих підрозділів.

Стратегічні питання ціноутворення, в тому числі політика внутріфірмових трансферних цін.

Контроль за діяльністю всієї транснаціональної мережі.

Залежно від галузевої специфіки транснаціональної корпорації, масштабів її міжнародного виробництва, а також “зрілості” фірми та рівня її “міжнародності” перелік завдань, що перебуває в полі зору вищого ешелону управління, може містити й інші питання.

Регіональні відділення материнської оперативної компанії

Регіональні відділення материнської оперативної компанії виконують функції другого ешелону керівництва. Вони концентрують увагу на окремих регіонах діяльності ТНК і реалізують у діяльності зосереджених тут підконтрольних підприємств короткострокову та довгострокову стратегію розвитку, що схвалена радою директорів. Очолюють регіональні відділення менеджери, які обіймають посади президентів або віце-президентів та мають свій управлінський апарат.

Залежно від обраної моделі управління — функціональної чи продуктової — вони відповідають або за окремі функції (виробництво готової продукції, постачання сировини тощо), або за управління всіма закордонними підприємствами, що виробляють один тип продуктів.

Оперативні ланки

Оперативні ланки охоплюють безпосередньо всі типи підприємств ТНК, розташованих у різних країнах світу (відділення, філіали, дочірні компанії). Регіональні відділення здійснюють нагляд за всією діяльністю оперативних ланок. Специфіка форм зв'язків регіональних відділень і оперативних ланок залежить від моделі управління, яка, своєю чергою, визначається ступенем диверсифікації та галузевою належністю фірми. Якщо ТНК при-таманна широка диверсифікація виробництва, регіональні відділення мають зв'язки з оперативними ланками, що будуються на продуктової моделі управління. В галузях, де переважає виробництво однотипних товарів на основі постадійної технологічної інтеграції (гірничодобувна, металургійна галузі), транснаціональні корпорації більш схильні до впровадження функціональних форм управлінських зв'язків регіональних відділень і оперативних ланок.

Трапляються і змішані моделі, коли один великий сектор діяльності ТНК базується на функціональній моделі, а другий — на продуктової. Наприклад, нафтохімічні корпорації будують структуру управління міжнародними операціями з видобутку або збуту нафти за функціональними ознаками, але водночас у галузі хімічного виробництва — за продуктовими моделями.

Збільшення міжнародної мережі підприємств ТНК та розширення номенклатури товарів, скорочення життєвого циклу продуктів та інформаційна революція впливають на еволюцію організаційно-управлінських моделей. Одним із виявів такої тенденції є перехід транснаціональних корпорацій від регіонально-продуктових до глобально-продуктових систем управління, а також створення регіональних (зональних) центрів.

РЕГІОНАЛЬНІ (ЗОНАЛЬНІ) ЦЕНТРИ

Виникнення регіональних (зональних) центрів зумовлене ускладненням проблем управління багатогалузевими міжнародними комплексами ТНК. На відміну від регіональних відділень, які є складовою частиною материнської оперативної компанії, регіональні центри, як правило, мають статус самостійної юридичної особи. Але інколи створення таких центрів відбувається у формі представництва регіонального відділення материнської оперативної компанії. В останньому випадку замість додаткового проміжного рівня управління в системі зв'язків "головна компанія — філії" ми бачимо лише модифіковану традиційну організаційну модель.

Часто регіональні (зональні) центри одночасно мають функції фінансових центрів ТНК. Саме тут акумулюється значна частина доходів підконтрольних підприємств регіону, через такі центри здійснюються внутрікорпоративні фінансові транзакції. В цьому випадку регіональні центри розташовуються в країнах (територіях) з пільговим податковим режимом.

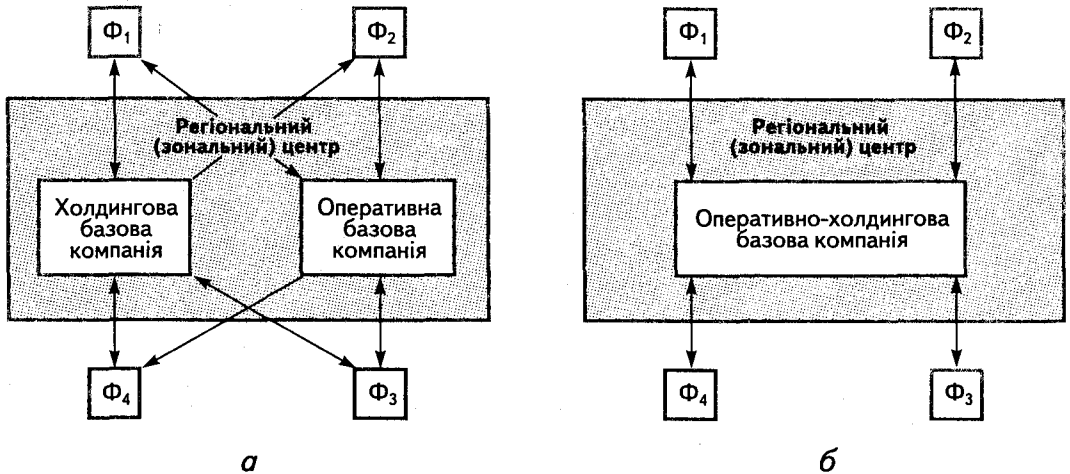


Рис. 9.6

Два види структури регіонального (зонального) центру ТНК

Рисунок 9.6 дає уявлення про два типові види структури центрів. Варіант *а* відображає ситуацію, коли базова компанія виконує функції холдингу або оперативної компанії. Холдингова базова компанія має зв'язки з підконтрольними підприємствами регіону Φ_1 , Φ_2 , Φ_3 , Φ_4 по лінії акціонерного контролю. Зв'язки оперативної базової компанії з цими ж філіями відбуваються по лінії координації та контролю всіх сфер їхньої діяльності, а також унаслідок опосередкування всіх фінансових трансферів та розрахунків. Варіант *б* відображає іншу ситуацію, коли базова компанія поєднує функції холдингу та оперативної компанії.

З метою оптимізації фінансових потоків та зменшення втрат від сплати податків регіональні (зональні) центри інколи виконують функції центрів повторних рахунків (див. розділ 12). Але це вимагає додаткових витрат на утримання таких підрозділів.

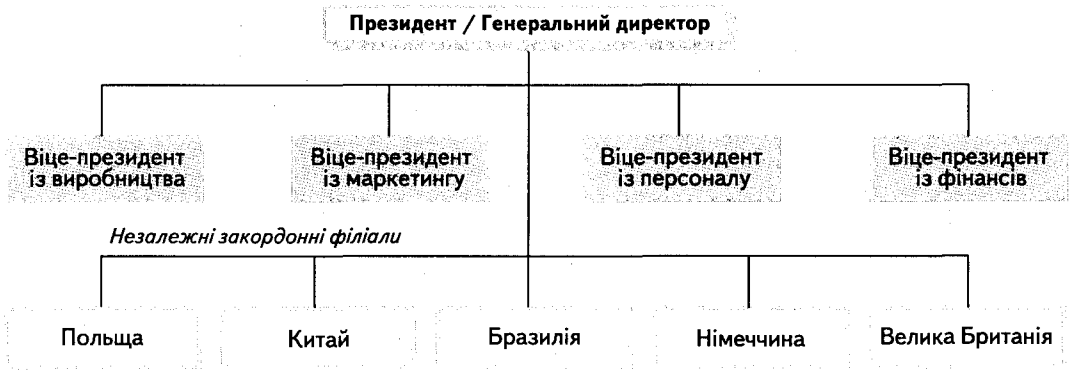
У цілому залежно від стратегії ТНК такі регіональні центри можуть виконувати різний обсяг функцій. Крім зазначених вище, можна назвати такі:

- ✓ вивчення проблеми найбільш ефективного розміщення виробництва в регіоні;
- ✓ вивчення потенційних ринків;
- ✓ розробка методів адаптації продуктів до особливостей місцевого попиту;
- ✓ здійснення підготовки та добору управлінських кадрів для підконтрольних підприємств регіону;
- ✓ залучення ресурсів із зовнішніх джерел для короткострокових потреб;
- ✓ фінансування інвестиційної програми ТНК у регіоні;
- ✓ координація руху фінансових ресурсів між підконтрольними підприємствами регіону, спрямування таких коштів тим філіалам, що потребують фінансування;
- ✓ організаційна робота з відкриття нових філій, відділень;
- ✓ координація наукових досліджень та впровадження нових технологій.

ГЛОБАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ

На ранніх стадіях інтернаціоналізації бізнесу ТНК створювали закордонні філії, керівники яких мали значну автономію прийняття рішень і підпорядковувалися безпосередньо генеральному директору головної компанії (рис. 9.7). Поки такий філіал давав прибутки, втручання штаб-квартири, або материнської фірми, в його діяльність було мінімальним.

Іншою моделлю організації й управління зарубіжними операціями було створення спеціального міжнародного відділу. Структура з міжнародним підрозділом передбачає існування спеціального управлінського підрозділу, що відповідає за міжнародний бізнес фірми. Статус закордонних філіалів та дочірніх підприємств не відрізняється від статусу національних виробничих одиниць. Міжнародний відділ акумулює всю інформацію щодо зарубіжних операцій, він також має всі повноваження спрямовувати роботу зарубіжних підприємств компанії. Серед недоліків такої моделі організації часто підкреслюють те, що вона поділяє всі операції компанії на дві категорії: національні та



Модель організації ТНК на ранніх стадіях інтернаціоналізації

міжнародні. Це іноді призводить до суперництва, конкуренції між управлінцями за розподіл ресурсів для фінансування діяльності.

Збільшення масштабів міжнародного виробництва ТНК, підвищення ступеня їх “транснаціональності” привели до того, що стратегії та організаційні структури ТНК стали все більше глобально зорієнтованими.



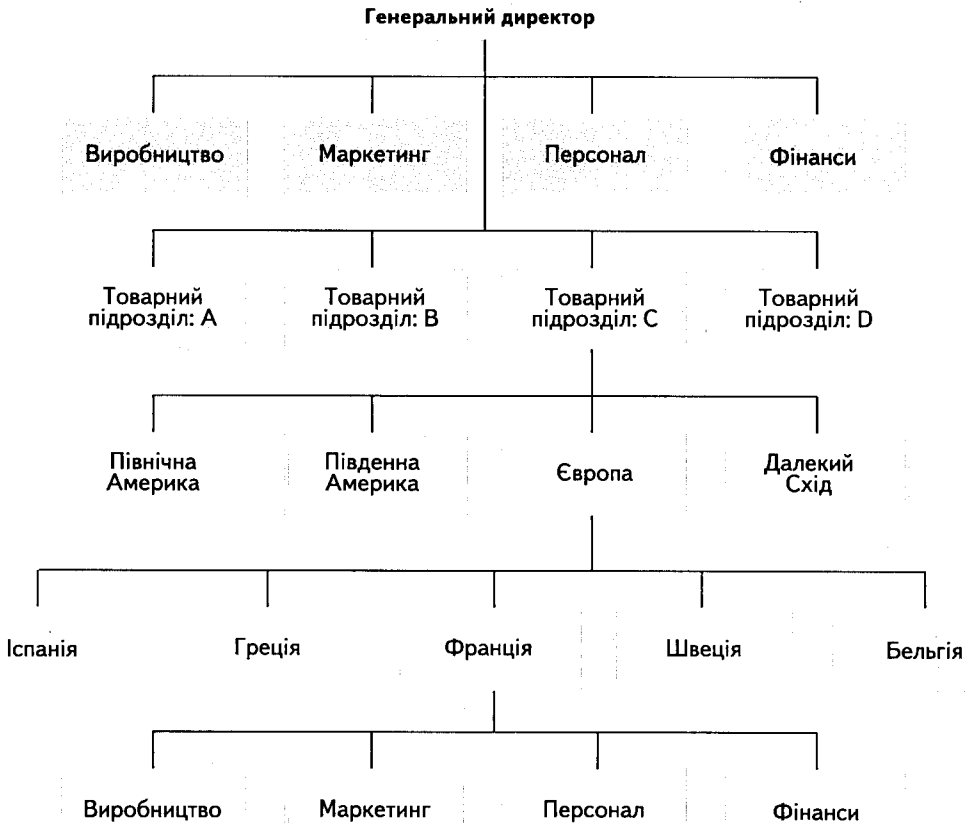
Структура ТНК із міжнародним підрозділом

Розрізняють п'ять типових глобальних організаційних структур ТНК:

- глобальна товарна;
- глобальна регіональна;
- глобальна функціональна;
- змішана;
- матрична.

Глобальна товарна структура

Глобальна товарна структура передбачає відповідальність національних підрозділів ТНК за окремі групи товарів по всьому світу. Як видно з рис. 9.9, кожний підрозділ продає певний вид продукції в усіх регіонах. При цьому менеджери підрозділу С



Глобальна товарна структура

контролюють усі функціональні аспекти зарубіжного бізнесу, пов'язаного з цим продуктом, а саме виробництво, маркетинг, персонал, фінанси.

Ця організаційна модель транснаціонального бізнесу базується на концепції “центру прибутків”. Зазначена концепція передбачає, що кожна продуктова лінія має заздалегідь визначену дохідність на інвестиції. Її ефективність оцінюється на основі фактично отриманих прибутків. При цьому кожна виробнича лінія має відносну самостійність, а її менеджер — високий ступінь незалежності щодо розвитку зарубіжних операцій. Але така відносна самостійність зберігається лише за умов, що товарна лінія має як мінімум нормативну дохідність. У протилежному разі запроваджується режим посиленого контролю головного офісу.

Переваги глобальної товарної моделі:

- дає змогу компанії зосередитися на конкретних потребах своїх споживачів по кожному великому товарному сектору (це було б украй важко зробити, якщо б компанія продавала різноманітні товари через один централізований маркетинговий підрозділ);
- допомагає готувати персонал кваліфікованих менеджерів, що розуміються на конкретній виробничій лінії;
- сприяє пристосуванню маркетингової стратегії фірми до конкретних потреб споживачів;
- полегшує встановлення і підтримання необхідних зв'язків між персоналом, що здійснює розробку товару, та споживачем.

Вади глобальної товарної моделі:

- дублювання обладнання, персоналу в кожному підрозділі;
- переважна увага товарам, що легко “перевиконують” нормативну дохідність, і недостатня увага товарам, які складно реалізовувати у зв'язку з необхідністю спеціальної обробки і просування;
- складність та тривалість підготовки кваліфікованих менеджерів, що добре знають міжнародні ринки та світовий попит на конкретну групу товарів;
- можливість слабкої координації та неузгодження дій різних товарних відділів щодо постачання напівфабрикатів, компонентів, що зменшує ефективність цього процесу;
- відносно слабкий обмін інформацією між товарними підрозділами щодо політичних, валютних та інших ризиків зарубіжних країн.

Глобальна регіональна структура

Глобальна регіональна структура передбачає, що відповідальність за здійснення операцій покладається на регіональних менеджерів (рис. 9.10). Така модель організації закріплює за регіональним

підрозділом усі функції в межах регіону (виробництво, фінанси, маркетинг, кадри). Менеджер, що відповідає за ведення бізнесу в певній країні, управляє всіма виробничими лініями в цій країні. Головною відмінністю цієї моделі від глобальної товарної структури, яка закріплює за товарним підрозділом контроль за випуском товару по всьому світу, є підпорядкованість усіх товарних виробничих ліній одного підрозділу в межах кожного географічного регіону. Глобальні регіональні моделі притаманні переважно тим ТНК, що мають вузькі виробничі лінії, які не диференціюються в різних регіонах. Такої моделі дотримуються також компанії, що виробляють “зрілу” або стандартизовану продукцію.

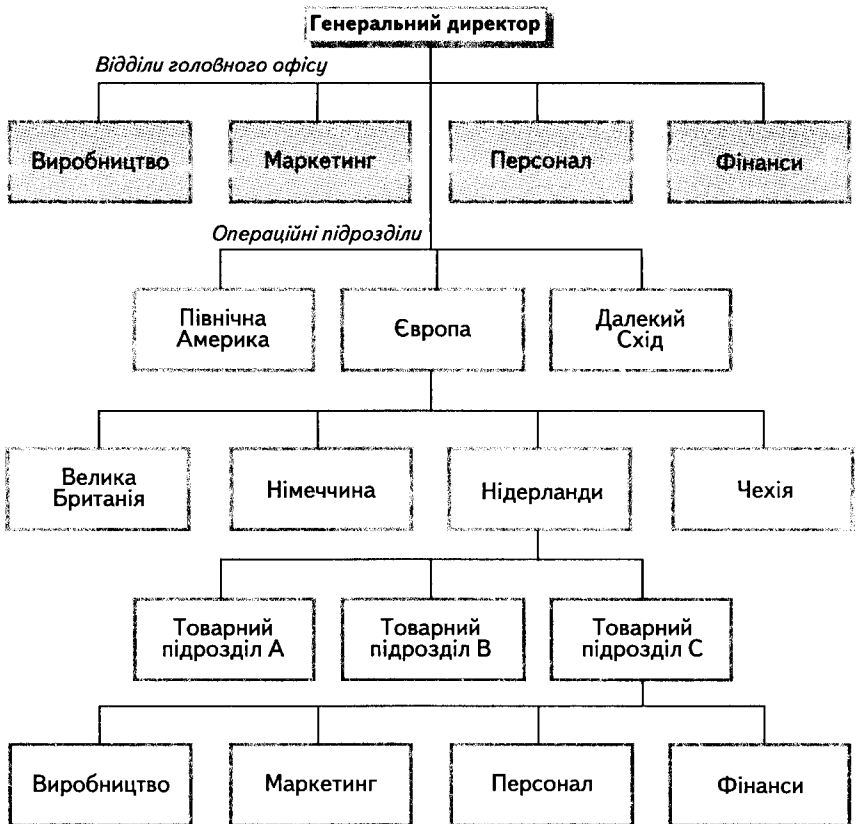


Рис. 9.10

Глобальна регіональна структура

Переваги глобальної регіональної структури:

- відносно більша самостійність менеджерів при прийнятті швидких рішень;
- краще врахування національної специфіки країн та задоволення місцевих смаків;

- виникнення економії на масштабі в процесі організації регіонально зорієнтованого виробництва;
- зменшення або уникнення транспортних витрат, пов'язаних з імпортом напівфабрикатів. компонентів унаслідок оптимізації постачання в межах регіону.

Вади глобальної регіональної структури:

- надмірний вплив окремих географічних регіональних сегментів та, відповідно, їх менеджерів на формування товарних пріоритетів компанії;
- дублювання потужностей та обладнання, існування в кожному регіоні своїх власних функціональних служб та навіть невеликих виробництв, що зменшує загальну ефективність ТНК;
- складність узгодження діяльності географічних підрозділів із загальним стратегічним планом транснаціональної фірми, відносно менша цілісність структури всієї корпорації;
- досить висока інертність регіональних підрозділів щодо інновацій, впровадження нових продуктів, які не знайомі споживачам їх ринків, небажання робити суттєві модифікації продуктів.

Глобальна функціональна структура

Модель організації ТНК може орієнтувати управління фірмою на виконання базових функцій, наприклад виробництва, фінансів, маркетингу (рис. 9.11).

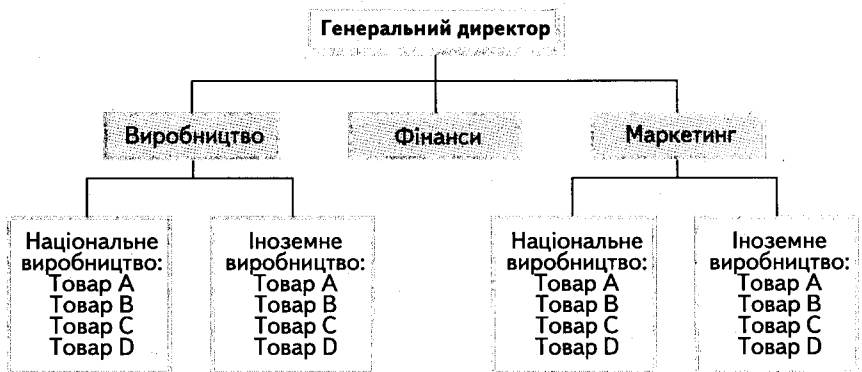


Рис. 9.11

Глобальна функціональна структура

За цією моделлю кожний функціональний відділ відповідає як за національне, так і за міжнародне виробництво. Таку структуру часто впроваджують транснаціональні корпорації, що мають вузьку конкурентоспроможну виробничу лінію з відносно стійким

рівнем попиту на міжнародних ринках. Наприклад, вона є досить поширеною серед сировинних ТНК, енергетичних фірм.

Переваги глобальної функціональної структури:

- * високий ступінь контролю, координації діяльності всієї транснаціональної мережі невеликою групою вищих менеджерів;
- * відсутність дублювання функцій, обладнання, виробничих потужностей;
- * жорсткий централізований контроль за виконанням стратегії компанії.

Види глобальної функціональної структури:

- * можливість складних узгоджень завдань сфери виробництва та маркетингу, особливо для значно диверсифікованих компаній;
- * перекладання відповідальності за досягнення орієнтирів доходності (прибутковості) фірми на найвищого керівника компанії (виконавчого директора).

Змішана структура

Як випливає із самої назви цієї моделі, вона поєднує елементи різних підходів до організації структури фірми. Якщо ТНК розвиває багато видів діяльності, вона стикається з різними умовами ринків та конкурентного середовища. Тому для різних продуктових ліній компанія використовує неоднакові організаційні

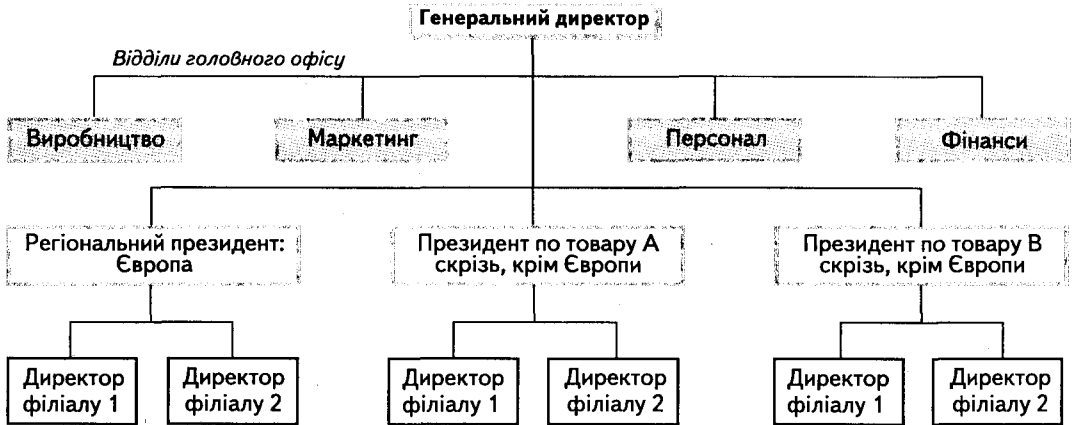


Рис. 9.12

Змішана структура

моделі управління. Наприклад, у Європі вона вважає доцільним впровадити глобальну регіональну структуру. Що стосується операцій поза Європою, тут може існувати глобальна товарна модель організації (рис. 9.12). Дуже часто формування такої структури свідчить про пошук фірмою оптимальної стратегії реалізації її

конкурентних переваг на глобальному ринку. Це також характерно для фірм, що дуже швидко транснаціоналізують свою діяльність. Але і в першому, і в другому випадках транснаціональна корпорація згодом переходить до більш традиційних моделей (глобальної товарної, регіональної, функціональної). А втім, відомі випадки, коли ТНК на тривалий період зберігає вірність змішаній структурі та навіть постійно змінює, вдосконалює її.

Переваги змішаної структури:

- створення структури, що найбільше відповідає специфічним потребам фірми і враховує особливості її діяльності;
- гнучкість, що дає змогу пристосуватися до змін глобальної конкуренції.

Вади змішаної структури:

- складність адаптації керівного персоналу до нетрадиційних схем, що знижує ефективність його роботи;
- можливість слабкої комунікації з окремими ланками, недостатньої ефективності обміну інформації з ними.

Матрична структура

Ця структура міжнародної фірми поєднує два підходи: регіональну та товарну структуру або функціональну та товарну структуру. Така модель орієнтує керівників підрозділів на реалізацію глобально зорієнтованих рішень.

У регіонально-товарних матричних моделях передбачено існування трьох видів менеджерів — регіональних, товарних та матричних.

Регіональні менеджери керують усіма операціями підрозділів ТНК на своїх регіональних ринках, вони виробляють бюджети цих операцій і несуть відповідальність за їх прибутковість. Товарні менеджери забезпечують контроль певної продуктової лінії. Матричні менеджери підпорядковуються як регіональному, так і товарному менеджеру.

Функціонально-товарні матричні моделі приділяють особливу увагу видам діяльності (функціям) та товарам, які треба виробляти. Відповідно існує подвійна система команд, що зосереджені на витратах та випуску продукції. Проблема витрат займаються менеджери з ресурсів. На відміну від них операційні (ділові) менеджери відповідають за випуск окремих видів продукції.

Переваги матричної структури:

- допомагає менеджерам контролювати більш ніж один пріоритет управління фірмою;
- полегшує збалансування товарної стратегії та стратегії географічної диверсифікації діяльності.

Вади матричної структури:

- складність схем поєднання подвійного керівництва;

- необхідність додаткових витрат на узгодження, координацію діяльності різних груп, кожна з яких має свій власний план роботи;
- більш тривалий час підготовки менеджерів для роботи в матричній структурі;
- можливість плутанини, недостатнього розуміння, як ефективно діяти в умовах матричної моделі.

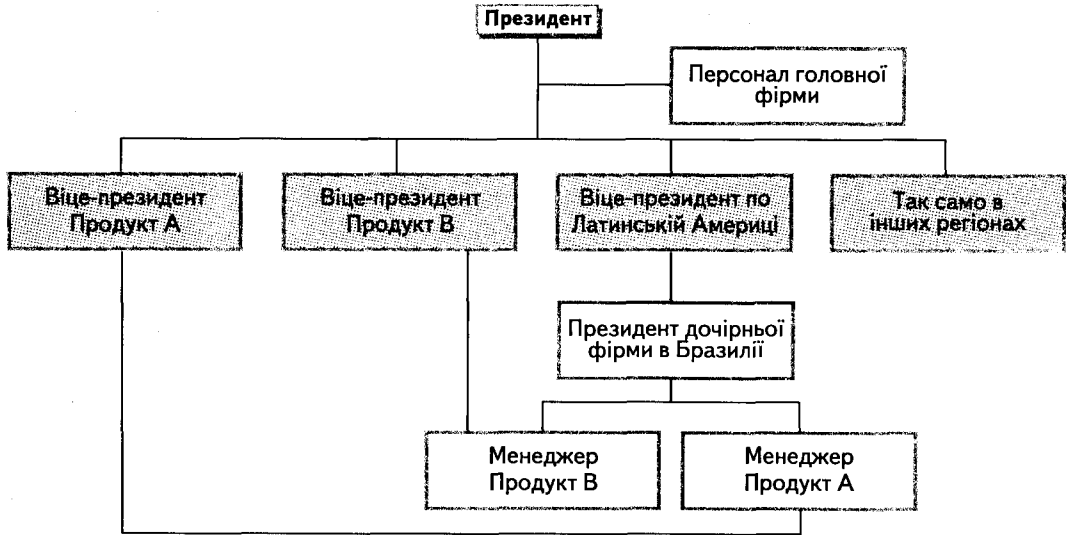


Рис. 9.13

Матрична структура ТНК

Як і попередня, змішана модель, матрична схема часто є перехідним етапом формування організаційної структури міжнародної фірми. Вона розвивається поступово, на основі більш традиційних моделей, якщо останні не забезпечують ефективності операцій ТНК у глобальному ринковому середовищі. Один із варіантів матричної моделі зображено на рис. 9.13.

МОДИФІКАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКИХ СИСТЕМ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ ФІРМ

Повний контроль штаб-квартири над прийняттям рішень усіх підрозділів свідчить про *централізоване управління ТНК*. Велика самостійність філіалів у прийнятті рішень є ознакою *децентралізованої моделі* управління транснаціонального бізнесу. Між цими полярними моделями існує значна кількість проміжних підходів, що характеризуються певною комбінацією централізованих та децентралізованих функцій.

У табл. 9.1 наведені чинники, які впливають на вибір тієї чи іншої схеми прийняття рішень.

Таблиця 9.1

Чинники централізації або децентралізації управління ТНК

Стимулюють централізацію процесу прийняття рішень	Стимулюють децентралізацію процесу прийняття рішень
Велике підприємство	Невелике підприємство
Значні капіталовкладення	Незначні капіталовкладення
Відносна важливість даної одиниці для ТНК	Відносна неважливість даної одиниці для ТНК
Середовище з інтенсивною конкуренцією	Стабільне середовище
Тісний зв'язок між обсягом випуску та витратами на одиницю продукції	Слабкий зв'язок між обсягом випуску та витратами на одиницю продукції
Високий технологічний рівень	Середній або низький технологічний рівень
Низький рівень диверсифікації товару	Високий рівень диверсифікації товару
Однорідні виробничі лінії	Різномірні виробничі лінії
Тісний взаємозв'язок між одиницями	Слабкий взаємозв'язок між одиницями
Небагато висококваліфікованих менеджерів у країні, що приймає	Багато висококваліфікованих менеджерів у країні, що приймає
Багатий досвід у міжнародних операціях	Незначний досвід у міжнародних операціях
Невелика географічна відстань між головним офісом та філіалом	Велика географічна відстань між головним офісом та філіалом

Однією з важливих особливостей сучасних ТНК є посилення децентралізації управління внутрікорпоративною мережею підприємств. На зміну жорсткій ієрархічній системі управління (контролю) діяльністю всіх ланок ТНК приходять менш централістська модель взаємозв'язків. НТР висуває на перший план такі риси сучасних продуктивних сил, як рухливість, багатофункціональність, гнучкість. Це вимагає нових форм організації управління глобальними операціями ТНК, характерною рисою яких є децентралізація.

Децентралізація внутрішньої управлінської структури ТНК, своєю чергою, передбачає появу в межах цілого частин, ідентичних рівневі макросистеми ТНК. Ілюстрацією цього є дедалі більше поширення регіональних штаб-квартир, які беруть на себе багато функцій центральної штаб-квартири і використовують, на додаток до цього, специфічні переваги розміщення даного регіону, що веде до зростання ефективності діяльності регіональних філійних мереж. Японські ТНК, наприклад, одними з перших створили в Сінгапурі регіональні офіси, що управляють виробництвом автомобілів і електропобутової техніки в країнах Південно-Східної Азії. Наприклад, Sony з метою поліпшення та реорганізації своєї "корпоративної архітектури" вирішила у 2003 р. створити в США,

Європі та Азії три нові регіональні штаб-квартири з окремих важливих напрямів діяльності компанії.

Іншим виявом зміни структури управління є активне створення транснаціональними фірмами за кордоном центральних органів з основних напрямів господарської діяльності. ТНК США ІВМ перенесла свою штаб-квартиру з виробництва комп'ютерних систем з країни базування в Англію, АТ&Т створила у Франції головний офіс для керівництва своєю глобальною мережею з виробництва телефонної техніки, Du Pont уже створив дві зарубіжні штаб-квартири з певних видів діяльності.

Зміни в управлінських системах ТНК відбивають реакцію корпоративного менеджменту на збільшення масштабів діяльності, кількості зарубіжних структурних підрозділів, географічної розосередженості виробничо-інвестиційних та маркетингових операцій, а отже, складності системи внутріфірмових комунікацій.

Збільшення кількості ліній внутріфірмових зв'язків

Модель дослідника транснаціональних корпорацій Р. Вернона яскраво ілюструє стрімке зростання ліній внутріфірмових зв'язків. Нехай основні параметри, що визначають такі лінії, це: а) функція; б) вид попиту; в) країна. Серед основних функцій Р. Вернон відзначив п'ять: 1) виробництво; 2) збут; 3) фінансування; 4) внутріфірмова організація; 5) відносини з урядами.

Якщо припустити, що ТНК виробляє 8 видів продукції та має філії в 10 країнах, то сумарна кількість початкових та заключних пунктів, між якими виникають лінії внутрікорпоративних комунікацій, буде такою:

$$5 \cdot 8 \cdot 10 = 400.$$

Слід урахувати, що на практиці виробнича номенклатура сучасних транснаціональних фірм налічує сотні і навіть тисячі видів товарів та проміжних продуктів. Більшість ТНК оперують у десятках країн і мають більш ніж по одному підприємству в деяких з них. У результаті чисельність пунктів, що опосередковують управлінські лінії зв'язку, сягає сотень тисяч.

Поглиблення ступеня диверсифікації та галузева специфіка

Дослідження управлінських моделей ТНК показує значну позитивну залежність глибини диверсифікації компанії та ступеня автономії її структурних підрозділів. Транснаціональні фірми з широкою номенклатурою виробів першими почали впроваджувати більш децентралізовані системи управління. За глибиною диверсифікації можна умовно виділити кілька типів ТНК, які будуть суттєво розрізнятися за автономією своїх філій (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

Вплив глибини диверсифікації ТНК на ступінь децентралізації управління

Тип ТНК	Ступінь децентралізації управління
Конгломерати	високий/дуже високий
Концерни з середньою та високою диверсифікацією	середній/високий
Малодиверсифіковані корпорації	низький/середній

ТНК-конгломерати характеризуються високим ступенем диверсифікації продукції. Вони контролюють підприємства в різних секторах і галузях економіки. За цих умов досить важко розробити стратегію розвитку виробництва або маркетингу, однаково доцільну для всіх технологічно не пов'язаних структурних одиниць. Тому такі типи транснаціональних фірм мають високий ступінь децентралізації управління, що передбачає автономію закордонних відділень та філій не тільки в оперативних функціях, але і в деяких стратегічних питаннях (довгострокове планування виробництва та збуту, розробка нової продукції, програми наукових досліджень і т. п.).

Транснаціональні концерни з середньою та високою диверсифікацією продукції теж делегують дедалі більше функцій штаб-квартир у регіональні центри або закордонні філії, хоча і поступаються ТНК-конгломератам за ступенем децентралізації менеджменту. Вони відходять від політики жорсткого контролю та інтенсивної координації з єдиного центру всіх аспектів діяльності глобальної мережі підприємств. Разом з тим рада директорів ТНК та центральні служби її материнської оперативної компанії розробляють та реалізують єдину комплексну стратегію розвитку всієї корпорації.

Ще більша централізація управління притаманна ТНК із низькою диверсифікацією виробництва. Компанії, що виробляють обмежену кількість однотипних продуктів, намагаються жорстко координувати дії всіх своїх однопрофільних підприємств. Це важливо, щоб запобігти конфліктові інтересів таких філій (конкуренція на одних і тих самих ринках збуту, цінова політика, стандарти якості і т. ін.).

Галузева специфіка ТНК тісно пов'язана з рівнем диверсифікації та технологічної інтеграції їх підконтрольних компаній. Корпорації з вертикальною структурою організації намагаються забезпечити спеціалізацію та кооперацію між підрозділами в різних країнах на базі закінченого технологічного циклу. Вони надають значно меншу автономію цим "ланцюгам" єдиного нерозривного виробничого процесу. Більш жорстка система контролю материнської компанії спрямована на забезпечення стабільності системи внутріфірмового кооперативного постачання. До

таких типів ТНК можна віднести гірничодобувні, нафтові, хімічні корпорації, а також, певною мірою, машинобудівні, автомобільні, електронні компанії.

Збільшення рівня міжнародності

Емпіричні дослідження виразно засвідчують пряму залежність рівня децентралізації організаційно-управлінської моделі ТНК від питомої ваги його міжнародних операцій у загальнокорпоративних показниках. Що в більшій кількості країн розосереджені філії транснаціональної фірми, то більше виявляється схильність їхніх штаб-квартир делегувати деякі повноваження центральних служб регіональним центрам або низовим структурним ланкам. Така стратегія спрямована на максимальну адаптацію філій та відділень до конкретних умов кожної країни, що приймає (врахування, наприклад, національної валютної, кредитної політики, конкуренції на місцевому ринку, особливостей попиту і т. п.).

Розглянута раніше глобальна орієнтація ТНК також висуває нові критерії оптимізації співвідношення між контролем із центру та місцевою автономією філій. Нові підходи, що вона проголошує (мобільність факторів виробництва ТНК, націленість корпорації на присутність та боротьбу з конкурентами в будь-якій країні світу, відмова від “ієрархії” філій та їх поділу на першорядні та другорядні за значенням і т. п.), поглиблюють далі тенденцію децентралізації управління.

Нагромадження досвіду міжнародної діяльності

Корпорації, які тільки вступають на шлях транснаціоналізації, обережніше ставляться до розширення автономії своїх зарубіжних підприємств. Деякі з них певний час тримаються етноцентричної орієнтації бізнесу і більш активно втручаються в життя новостворених філій. Це об’єктивно зумовлено організаційними труднощами становлення зарубіжних філій, асиметричним характером фінансових потоків на початковій фазі їх функціонування (інвестиції, кредити від головної компанії). Але в міру нагромадження ТНК досвіду організації міжнародних операцій, підвищення розміру дочірніх компаній, досягнення ними рівня прибутковості централізація керівництва знижується.

Межі децентралізації

Хоча в останні два десятиріччя тенденція розширення оперативної автономії філій значно поглибилася, цей процес не привів до зменшення важливості загальнокорпоративних орієнтирів та

завдань. Тенденцію децентралізації моделей управління ТНК не слід абсолютизувати. Навіть у транснаціональних фірм з виразною глобальною орієнтацією бізнесу широка автономія зарубіжних підприємств досить відносна — вони завжди віддають пріоритет загальнокорпоративним інтересам, а не місцевим або регіональним. Дотримання стратегічної лінії корпорації всіма її структурними підрозділами було і лишається головним принципом філософії транснаціонального менеджменту. Реалізація цього принципу забезпечується за рахунок ефективного взаємозв'язку між вищими, центральними, регіональними та місцевими ланками керівництва. Цей механізм охоплює прямі (команди, завдання, плани) та зворотні (звіти, пропозиції) зв'язки. Кожному рівню управлінської системи відповідає спеціально розроблена система показників, про виконання яких вони звітують. Порівняння фактичних результатів із плановими забезпечують постійний моніторинг та централізований контроль за реалізацією стратегії ТНК. У разі відхилення від загальнокорпоративної стратегії відбувається корекція діяльності певної структурної одиниці.

Центральні ешелони управління намагаються виключити конкуренцію між окремими філіалами ТНК, не допустити виникнення конфліктних ситуацій між корпоративними ланками, а в разі появи останніх — швидко їх урегулювати. Штаб-квартира транснаціональної фірми стежить також за тим, щоб ефективність філіалу не була забезпечена штучно, за рахунок інших підконтрольних підприємств, якщо тільки це не санкціоновано стратегією оптимізації доходів самої ТНК.

ВКСНОБЕНН

Розрізняють різні національно-специфічні моделі управління: англосаксонську модель, європейську континентальну модель, японську модель. В останнє десятиліття глобалізація світової економіки та лібералізація світових ринків капіталів зумовили певну еволюцію управління багатьох міжнародних корпорацій у бік англосаксонської моделі.

Сучасна архітектура ТНК характеризується, з одного боку, жорсткою централізацією основних стратегічних рішень, а з іншого — децентралізацією оперативної діяльності. Будь-яка транснаціональна фірма має у своїй структурі головну компанію. Її часто називають материнською, або батьківською, компанією. Найбільш типова модель побудови організаційної архітектури ТНК включає підрозділи: керівництва, виробництва товарів та послуг, контролю. Триступенева система менеджменту материнської оперативної компанії забезпечує реалізацію цих завдань.

Важливу роль у структурі ТНК відіграють регіональні (зональні) центри. На відміну від регіональних відділень, які є складовою частиною материнської оперативної компанії, регіональні центри, як правило, мають статус самостійної юридичної особи. Часто регіональні (зональні) центри одночасно виконують функції фінансових центрів ТНК. У цьому випадку регіональні центри розташовуються в країнах (територіях) з пільговим податковим режимом.

Розрізняють п'ять типових глобальних організаційних структур ТНК: глобальну товарну, глобальну регіональну, глобальну функціональну, змішану, матричну. Глобальна товарна структура передбачає відповідальність національних підрозділів ТНК за окремі групи товарів по всьому світу. Глобальна регіональна структура закріплює за регіональним підрозділом усі функції в межах регіону (виробництво, фінанси, маркетинг, кадри). Глобальна функціональна модель організації ТНК орієнтує управління фірмою на виконання базових функцій, наприклад виробництва, фінансів, маркетингу. За цією моделлю кожний функціональний відділ відповідає як за національне, так і за міжнародне виробництво. Змішана структура поєднує елементи різних підходів до організації структури фірми. Для різних продуктових ліній компанія використовує неоднакові організаційні моделі управління. Матрична структура міжнародної фірми поєднує два підходи: регіональну та товарну структуру або функціональну та товарну структуру. Така модель орієнтує керівників підрозділів на реалізацію глобально зорієнтованих рішень.

Основні терміни і поняття

Модель максимізації багатства акціонерів (SWM-модель)
Модель максимізації багатства корпорації (SWM-модель)
Материнська холдингова компанія
Регіональні (зональні) центри

Глобальна товарна структура
Глобальна регіональна структура
Глобальна функціональна структура
Змішана структура
Матрична структура

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику англосаксонської, європейської континентальної та японської моделей менеджменту.
2. В чому полягає різниця між функціями материнської холдингової та материнської оперативної компанії?
3. Проаналізуйте триступеневу систему менеджменту ТНК.
4. Які функції виконують регіональні (зональні) центри?
5. В чому полягають переваги та вади глобальної товарної структури?
6. Розкрийте різницю між глобальною регіональною структурою і глобальною функціональною структурою.
7. Які риси змішаної та матричної моделей управління свідчать про їх перехідний характер з точки зору пошуку та формування організаційної структури міжнародної фірми?
8. Висвітліть чинники, які сприяють централізації або децентралізації управління ТНК.
9. У чому полягає сучасна еволюція структури управління ТНК?
10. Які фактори зумовлюють зміни в управлінських системах ТНК?

ЛІТЕРАТУРА

- Демб А., Нойбауер Ф.-Ф.* Корпоративне управління: Віч-на-віч з парадоксами. К., 1997. Розділ 2.
- Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 16.
- Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова.* М., 1999. Глава 11.
- Мовсесян А. Г., Огнивцев С. Б.* Мировая экономика: Учебник. М., 2001. Глава 5.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.
- Eun C. S., Resnick B. G.* International Financial Management. New York, 2001.
- Leontiades J. C.* Multinational Corporate Strategy. Lexingtone Book, Mass., 1985.
- Rugman A. M., Hodgetts R. M.* International Business. New York, 1995. Chapter 8.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.
- Vernon R.* The Economic Environment of International Business. New York, 1972.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.transnationale.org>

Надає інформацію щодо більш ніж 10000 компаній, включаючи ТНК.

<http://www.ft.com>

WEB-сайт Financial Times, провідної газети з міжнародного бізнесу.

Надає новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.pwcglobal.com>

WEB-сайт компанії Pricewaterhouse Coopers.

<http://www.exxonmobil.com>

Офіційний WEB-сайт компанії Exxon.

<http://www.philips.com>

Офіційний WEB-сайт компанії Philips.

- Еволюція форм операцій ТНК
- Спільні підприємства
- Контрактні форми діяльності ТНК

ЕВОЛЮЦІЯ ФОРМ ОПЕРАЦІЙ ТНК

Основні форми операцій ТНК у 60—80-х роках

Взаємодія країн із транснаціональними корпораціями може здійснюватися в різних формах, котрі, як показує практика, можуть модифікуватися залежно від умов країн, що приймають.

Традиційною основою операцій ТНК є утворення відділень, дочірніх компаній. Якщо відділення ТНК не є юридичною особою, тобто відображають свої активи на балансі батьківської компанії і, як правило, мають її ім'я, то дочірнім компаніям надано статус самостійної корпорації і функціонують вони під іншою назвою. Відмінності відділень, дочірніх компаній за юридичним статусом, за деякими іншими конкретно-економічними особливостями діяльності дуже істотні, однак у контексті даного підручника є другорядними. Не випадково в економічній літературі між ними не проводять принципової різниці. Ці терміни вживаються як синонімічні позначення підприємств, які належать ТНК. І відділення, і дочірні компанії ТНК мають важливі спільні риси, вони характеризуються фактично повним володінням іноземного власника.

Повне володіння було типовою рисою функціонування мережі підконтрольних виробництв транснаціональних корпорацій у більшості країн світу в 50—60-ті роки ХХ ст. Воно відповідало інтересам самих ТНК і об'єктивно зумовлювалося співвідношенням їх "переговорної сили" з країнами — реципієнтами інвестицій.

У 70-ті роки ХХ ст. погіршення інвестиційного клімату для ПІІ в країнах, що розвиваються, привело до виникнення нових явищ у формах зарубіжної діяльності транснаціональних корпорацій, і насамперед до значного поширення, поряд з існуванням філіалів і відділень, а потім і на зміну їм, підприємств змішаного володіння — так званих спільних компаній. Акціонерний капітал таких підприємств належав не тільки іноземному власнику, а й національному учаснику, в ролі якого виступали як місцеві підприємці, так і незалежна держава.

На кінець 70-х років спільні підприємства перетворилися на одну з головних форм взаємовідносин країн, що розвиваються, і ТНК. Переважна частина підприємств, створених на периферії світового господарства японськими, західноєвропейськими

(а з початку 80-х років і американськими) компаніями, функціонувала у вигляді спільних підприємств. Законодавство багатьох країн, що розвиваються, передбачало заходи щодо обмеження частки іноземного капіталу, а в ряді випадків — її поступове зменшення. У зв'язку з цим у 70-ті — на початку 80-х років ХХ ст. виявилася тенденція до зниження частки ТНК в акціонерному капіталі спільних підприємств. Це, зокрема, було особливо характерним для компаній Японії.

Поширення спільних підприємств розглядалося в ряді країн периферії як “проміжна”, “часткова” націоналізація активів транснаціональних фірм, як шлях поступового встановлення повного контролю над іноземним капіталом. Такий підхід до спільних підприємств був пов'язаний із закладеними в цій формі взаємовідносин з іноземним капіталом можливостями не тільки для регулювання і контролю останнього, але і для використання (хоча б часткового) його фінансово-економічного потенціалу. Для країн, що розвиваються, спільні компанії стали одним із каналів отримання сучасної технології, управлінського досвіду, підвищення кваліфікації кадрів.

Поширення в країнах, що розвиваються, спільних компаній пов'язане з низкою внутрішніх і зовнішніх умов. До перших, зокрема, належить поява тут потенційних партнерів ТНК у створенні таких підприємств — місцевих підприємців, а також державних компаній. Хоч транснаціональні корпорації віддають перевагу вступові у спільну діяльність із приватним сектором, їм довелося погодитися на участь державного сектора в спільних підприємствах в капіталомістких галузях, особливо в добувній промисловості.

На значне поширення спільних компаній суттєво вплинули і зовнішні умови. Наприклад, згода ТНК іти на такі форми операцій була викликана гострою конкурентною боротьбою між ними. Саме використовуючи спільні підприємства, японські ТНК, наприклад, істотно потіснили компанії США в ряді країн Південно-Східної Азії. В цілому весь комплекс причин, які зумовили активне поширення в 70-ті роки спільних підприємств, досить глибоко досліджений в економічній літературі.

Питання про суб'єкта фактичного контролю є центральним при аналізі спільної компанії. Від цього значною мірою залежить і виявлення внеску такого підприємства в національну економіку країни, що приймає. Слід наголосити, що показником реального контролю у спільному підприємстві є сьогодні не стільки розподіл акціонерного капіталу, як те, хто має командні висоти в галузях технології, управління, підготовки кадрів, маркетингу і т. д.

Боротьба за контрольний пакет акцій — один із найбільш очевидних способів захоплення провідних позицій у спільній компанії. Нерідко за відносно короткий період капітал спільного підприємства кілька разів перерозподіляється, зростає частка то одного, то іншого її учасника. Результатом таких змін може бути і взагалі розпад партнерства: встановлення повного володіння

ТНК або, навпаки, витіснення її місцевою стороною. Зазначимо, що тут і виявлятиметься тимчасовий, тактичний характер компромісу, який виникає внаслідок змішаної власності.

Нові тенденції в 90-ті роки

Однією з тенденцій, які характеризують подальшу еволюцію операцій ТНК, є збільшення з кінця 80-х років ХХ ст. кількості спільних підприємств з більшою (переважною) часткою іноземного капіталу. Більше того, останні роки свідчать про повернення ТНК до тактики створення підприємств у повній, а не частковій власності. Такі зміни були зумовлені комплексом об'єктивних причин.

Зменшення схильності ТНК створювати спільні підприємства зумовлювалося тим, що ця форма організації міжнародного бізнесу в багатьох випадках не була ефективною. Статистика свідчить, що 30—40% спільних підприємств унаслідок своєї неефективності існували лише нетривалий період. Головною причиною було прагнення ТНК контролювати операції, що призводило до суперечок з місцевими партнерами. Як правило, спільні підприємства є складними в управлінні та нестабільними.

Численні емпіричні дослідження показали, що питома вага ТНК у капіталі спільних компаній (якщо він не регулюється законодавством країни, що приймає) залежить від багатьох факторів, у тому числі від новизни технології, яка передається ТНК, частки продукції, яка йде на експорт, номенклатури й асортименту виробництва та ін.

Аналіз інвестицій американських транснаціональних корпорацій показав, що в обстежених ТНК із високим рівнем витрат на НДДКР частка в капіталі філіалів дорівнювала в середньому 99%. У ТНК, які витрачають менше коштів на наукові дослідження і розробки, частка участі в спільних підприємствах була істотно нижчою. Значний акціонерний контроль утримували також корпорації, які витрачали більше коштів на рекламу (98% участі в капіталі своїх філіалів у середньому). У філіалах, що виробляють один вид продукції, частка участі обстежених ТНК становила в середньому 88%, а у філіалах, що виробляють різноманітну продукцію (п'ять і більше видів продукції одночасно), тобто тих, які потребують складної структури управління, вона була вищою — 95%. Як правило, ТНК мали переважну частку капіталу в спільних компаніях і в тому випадку, якщо останні інтегрувалися у внутрікорпоративну мережу “родинних” філіалів, тобто продавали їм понад 50% своєї продукції.

Теоретичне пояснення схильності ТНК створювати підприємства в повній або переважній власності можна дати з позицій еkleктичної парадигми. Специфічні фірмові активи, які зумовлюють переваги власності, визначають здатність ТНК увійти на

ринок країни, що приймає, і організувати тут підконтрольне виробництво. За цих умов, природно, ТНК буде прагнути зберегти контроль над своїми невидимими активами з тим, щоб не втратити конкурентні переваги. Мінімальний ризик втрати специфічних фірмових активів досягається за умов повного контролю над підприємством, тобто 100% або переважного володіння.

Цей теоретичний висновок підтверджується експертами ООН з ТНК на основі узагальнення значної кількості здійснених у 80—90-ті роки ХХ ст. економіко-математичних досліджень. Так, більшість із розрахунків на основі моделей множинної регресії, в яких залежною змінною виступав рівень розвитку міжнародного виробництва ТНК, а незалежними змінними — показники інтенсивності НДДКР, реклами, “використання” знань і т.д., виявили позитивний зв’язок між останніми і схильністю ТНК організувати міжнародне виробництво на основі 100% акціонерного контролю, а не спільних підприємств.

Помічено, що в експортному виробництві ТНК також в основному створюють підприємства з повним контролем над капіталом (філіали або спільні компанії з більшим володінням капіталу). У цьому випадку набувають особливо важливого значення переваги інтерналізації. Такі підприємства ТНК звичайно включені в їх регіональні або глобальні виробничі мережі, в межах яких відбувається внутріфірмовий обмін товарами, напівфабрикатами, технологією. Ефективне функціонування кожної ланки такої транснаціональної мережі можливе лише за умови повного управлінського контролю.

Таким чином, процес формування транснаціональними корпораціями інтегрованих систем міжнародного виробництва, які передбачають складні горизонтальні й вертикальні зв’язки між усіма елементами їх комплексів, так само як і підвищення ролі технології, знань та інших видів специфічних активів у зв’язку з вимогами нового етапу інформаційної революції, об’єктивно зумовлює активізацію створення в останні роки повністю контрольованих підприємств ТНК.

СПІЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА

Переваги і вади спільних підприємств

Спільні підприємства з місцевими компаніями країн-реципієнтів мають для ТНК свої переваги та вади. Об’єднуючи різноманітні знання та ресурси, ці компанії можуть швидко закріпитися на нових ринках та отримати доступ до нової технології. Але таке об’єднання часто також породжує складні проблеми.

Серед деяких очевидних *переваг* можна відзначити такі:

1. Місцевий партнер краще розуміє митні процедури та інші місцеві інституції. Щоб нагромадити такий власний досвід, транснаціональній фірмі, можливо, будуть потрібні роки.

2. Доступ до ринку капіталу країни, що приймає, у місцевого партнера може бути більш легкий. Філіали, що перебувають у повному володінні ТНК, інколи підпадають під урядові обмеження щодо таких дій.

3. Місцевий партнер може надати компетентний менеджмент. Це особливо важливо для ТНК стосовно до середньої ланки управління.

4. Деякі уряди змушують або заохочують транснаціональні фірми до створення спільних підприємств. За цих обставин орієнтація на підприємства в повному володінні нереальна або небезпечна.

5. В деяких випадках місцевий партнер може володіти технологією, що адаптована до умов країни або навіть може використовуватися за кордоном.

6. Якщо стратегія ТНК спрямована на обслуговування місцевого ринку, суспільний імідж фірми, що є за володінням частково національною, може поліпшити можливості її продажів.

Незважаючи на перелічені вище переваги, для ТНК існують і *вади* участі у спільних підприємствах. Іноземні фірми побоюються втручання місцевого партнера в деякі критично важливі сфери прийняття рішень. Те, що вважає оптимальним місцева сторона, може бути неоптимальним з точки зору стратегії всієї транснаціональної корпорації.

Джерела потенційних конфліктів криються в такому:

1. Якщо вибраний невдалий партнер, політичний ризик від участі в спільному підприємстві не зменшиться, а скоріше збільшиться. Місцевий учасник повинен мати бездоганну репутацію, інакше від такого об'єднання ТНК тільки програє.

2. Місцевий та іноземний учасники можуть мати різні точки зору на розподіл дивідендів або на методи фінансування зростання компанії (нерозподілені прибутки чи нові інвестиції).

3. Потенційний конфлікт інтересів може виникати внаслідок використання трансферних цін на продукцію та компоненти, що закуповуються від інших підконтрольних ТНК підприємств або продаються їм.

4. Ще однією проблемою є контроль над фінансами. Транснаціональна фірма може намагатися використовувати дешеві фонди, що акумульовані в країні-реципієнті, щоб фінансувати свої операції в іншій країні.

5. В деяких випадках спільне партнерство вимагає розкриття фінансової (або комерційної) інформації для місцевих акціонерів. Філіалам та відділенням інших корпорацій цього робити не

потрібно. Таким чином, розкриття інформації може дати перевагу конкурентам спільного підприємства або ТНК.

6. Складним питанням є і оцінка частки участі кожного партнера в акціонерному капіталі. Оцінка внесків кожного з них, особливо коли це стосується технології, управлінських та маркетингових знань, внесків у вигляді земельних ділянок, може викликати гострі суперечності.

Таблиця 10.1 узагальнює перелік основних вигід та вад участі в спільному підприємстві для іноземної компанії.

Основна перевага спільних фірм для ТНК полягає в тому, що вони дають змогу використовувати ключові можливості транснаціональної мережі, щоб забезпечити приріст доходів або економію витрат. Однак улагодження взаємних відносин вимагає значних додаткових зусиль. Консенсус у рішеннях ради директорів спільних компаній іноді досягається шляхом важкого переговорного процесу, особливо якщо учасники мають різні очікування щодо діяльності такої фірми.

Таблиця 10.1

Переваги і ваді спільних компаній для ТНК

Переваги	Ваді
<ul style="list-style-type: none"> • Отримати: місцевий капітал; місцевий менеджмент; гарантоване джерело сировини; підготовлену робочу силу; маркетингові можливості; дистрибутивну мережу; технологію • Допомога в отриманні: урядових узгоджень; кредитів у місцевій валюті; податкових пільг • Зменшення націоналістичних настроїв 	<ul style="list-style-type: none"> • Суперечності з приводу: маркетингових програм; дивідендної політики; реінвестицій прибутків; експорту в треті країни; джерел постачання матеріалів і компонентів; трансферних цін; вибору управлінських кадрів; розширення діяльності • Необхідність ділитися прибутками, що базуються на монопольній ренті від технології, маркетингу та особливих управлінських знань • Розголошення секретів технології

Транснаціональні компанії, що схильні мати сильний контроль за координацією ціноутворення, маркетингу, виробничої політики, звичайно уникають спільних підприємств. Їм не бракує ресурсів, які може надавати місцевий партнер (наприклад, капітал, маркетингові знання). В цій ситуації ТНК немає ніякого сенсу ділитися з місцевим учасником своїми конкурентними перевагами.

Стратегії ТНК та спільні компанії

Різні стратегії ТНК роблять акцент на різних механізмах оптимізації структури власності фірм та визначають їх більшу або меншу схильність утворювати спільні підприємства.

* *Продуктова диференціація*

У стратегіях, що використовують маркетинг для створення “бар’єрів входження”, контроль над різноманітними елементами маркетингової політики вважається життєво важливим. Транснаціональні фірми з диференційованими продуктами уникають створення спільних підприємств, що займаються реалізацією товарів, але вони йдуть на партнерства з місцевими фірмами в безпосередньо виробничій стадії. У цьому випадку батьківська компанія здійснює контроль якості продукції.

* *Раціоналізація виробництва*

Стратегія раціоналізації виробництва передбачає концентрацію виробництва на великих заводах (переваги економії від масштабів) та спеціалізацію філіалів у різних країнах на виробництві різних частин продукції. Вона вимагає планування та координації всієї діяльності з одного центру та надає набагато меншу оперативну самостійність філіалам. Випадки спільних підприємств тут скоріше винятки, ніж правило, тому що існує велика ймовірність конфліктів їх потенційних учасників у зв’язку з трансферним ціноутворенням, розподілом продуктів та ринків для кожного підприємства, контролем якості.

* *Контроль над сировиною*

ТНК у добувних галузях часто намагаються втримати контроль над джерелами сировини, щоб не допустити їх переходу в руки нових претендентів на вступ в олігополію або щоб гарантувати її постачання в транснаціональну мережу. Високі постійні витрати виробництва в цих галузях заохочують створення спільних підприємств серед конкурентів. Спільна власність створює загальну структуру витрат у галузі і загальну схильність до ризику. Це зменшує вірогідність того, що будь-який з конкурентів знизить ціни в період зменшення попиту. Зниження цін привело б скоріше до переміщення ринків, ніж до збільшення загальних продажів та доходів, оскільки попит на сировину відносно малоеластичний щодо цін.

Водночас коли ТНК хоче стабілізувати попит на сировину, що видобувається її підприємствами, вона заінтересована тримати

100%-й акціонерний контроль у дочірніх фірмах — споживачах такої сировини.

◆ *Наукові та дослідні роботи*

Стратегія транснаціональних компаній, що орієнтуються на інтенсивні науково-дослідні роботи, передбачає два варіанти ставлення до спільних підприємств.

- * Компанії, що інвестують кошти в наукові розробки в межах досить вузької продуктової лінії, намагаються тримати сильний контроль над своїми збутовими філіалами та логістичними мережами. Це дає їм змогу здобувати максимально можливі прибутки від такої внутріфірмової організації бізнесу. Ці ТНК, як правило, не йдуть на створення спільних підприємств.
- * Інші ТНК, що дотримуються стратегії широкомасштабних наукових витрат, розробляють різноманітну та інноваційну лінію нових продуктів. Оскільки кожна нова продуктова лінія вимагає специфічної маркетингової політики, а отже і значних інвестицій у придбання цих знань, такі транснаціональні корпорації більш схильні обміняти їх ноу-хау на частку капіталу в спільному підприємстві. Дефіцит управлінських кадрів та маркетингових знань, необхідних для просування їхньої продуктової лінії на новий ринок, робить для цих ТНК внесок місцевого партнера у вигляді маркетингових здатностей, дистрибутивних мереж досить вагомим аргументом на користь організації спільного підприємства.

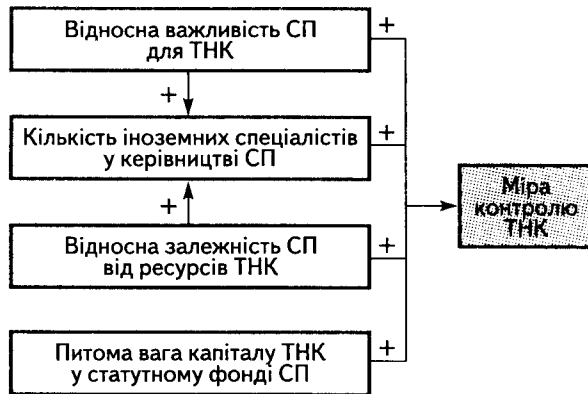
Контроль ТНК над спільними підприємствами

Говорячи про контроль материнської компанії ТНК над спільними підприємствами, слід відзначити, що його міра прямо пропорційно залежить від величини ресурсів, які надаються материнською компанією такому підприємству. Такі ресурси можуть включати доступ до знань, інформації, технології, сировини, виробничих компонентів, ринків капіталу і збуту, управлінських навичок. Ще один фактор, що впливає на міру такого контролю, — важливість спільного підприємства для ТНК у виробництві прибутку, здійсненні продажів, складального виробництва або виробництва компонентів, експорті продукції в “домашню” країну, іншими словами, значення такого спільного підприємства в стратегії транснаціональної корпорації.

Аналізуючи взаємозв'язки між спільним підприємством і ТНК, З. Мартінець і Д. Рікс із Університету Південної Кароліни (США) за допомогою економіко-математичних розрахунків на основі використання коефіцієнтів Пірсона (Pearson Product Moment Correlation Coefficients) зробили цікаве узагальнення. Вплив ТНК через

прийняття рішень про “людські ресурси” (кадри вищого керівництва) спільного підприємства тим більший (порівняно з впливом місцевого партнерства): а) чим більше спільне підприємство залежить від ТНК, а не від національного учасника стосовно ресурсів; б) чим важливішим є таке підприємство для ТНК порівняно з місцевим партнером. Ці узагальнення можна відобразити схематично (рис. 10.1).

Незважаючи на тенденцію до повернення ТНК на шлях створення повністю контрольованих підприємств, спільні компанії і в перспективі зберігатимуть своє значення як важлива форма операцій ТНК. Як зазначалося, в 70-ті роки ХХ ст. створення спільних підприємств значною мірою залежало від інвестиційного клімату країн, що приймають. Наприклад, у країнах, що розвиваються, з жорсткими обмеженнями на власність ТНК останні змушені були практично повністю звести свої підконтрольні підприємства до такої організаційної форми.



Примітка. (+) позначає позитивну кореляцію факторів.

Рис. 10.1

Фактори, які визначають міру контролю ТНК над спільними підприємствами (СП)

Однак сьогодні, за умов лібералізації інвестиційного клімату, в більшості випадків створення таких підприємств визначається не стільки обмежувальними заходами урядів країн, скільки стратегічним курсом самих транснаціональних фірм, які шукають місцевих партнерів для зменшення ризику ведення операцій, підвищення їх прибутковості. Найбільш активно таку політику ТНК проводять щодо підприємств із відносно нескладною, апробованою технологією, орієнтованих на обслуговування місцевих ринків країн, що приймають.

У зв'язку з цим великого значення набуває проблема ефективності і взаємовигідності функціонування спільних компаній. За різними оцінками, вагома частина таких підприємств функціонують

незадовільно. Вибір відповідного місцевого партнера є дуже важливим для стабільності й ефективності роботи спільного підприємства. У світовій економічній літературі існує ціла низка змістовних досліджень критеріїв вибору “правильного”, “відповідного” місцевого партнера на основі принципу доповнюваності його можливостей і/або ресурсів. Фінансове становище, спільна мета, здатність вести переговори з урядом, подібна ділова етика, знання місцевого ринку — ці та інші фактори визначають вибір того чи іншого національного партнера при створенні спільного підприємства.

Аналізуючи ці фактори і внесок кожного з партнерів у спільне підприємство, Лінда Лонгфеллоу Блоджет (США) обстежила такі підприємства ТНК і дійшла висновку, що типовою комбінацією “взаємодоповнюваності” учасників було надання технології з боку ТНК і ринкових каналів, зв'язків з місцевим “навколишнім середовищем” з боку національного партнера. Дослідження також показало, що вже в первинній угоді фактор знання місцевого ринку і “навколишнього середовища” переважно був пов'язаний з меншою часткою капіталу (в національного учасника) і подальшим її зниженням з часом. Однак у всіх випадках державне регулювання діяльності спільних компаній не дало змоги ТНК — постачальникові технології — повністю диктувати умови функціонування такого підприємства як на початковій стадії його роботи, так і в подальшому.

Умовно, таким чином, можна виділити *два окремі інвестиційні процеси*.

Перший — “природний”, не пов'язаний з політичними факторами, полягає в тому, що, даючи основні ресурси (технологію, управління і т.ін.), фірма проникає на незнайомий ринок і отримує національного партнера, який дає свої знання місцевого ринку. Однак оскільки такий ринок поступово стає більш знайомим і звичним, ТНК захоплює більше капіталу у спільній компанії і зменшує частку місцевого компаньйона до меншого володіння (а іноді й повністю витісняє його). Показово, що практично ніколи при такій комбінації внесків постачальник технології не зменшує свою частку капіталу в підприємстві, що активно функціонує.

Другий інвестиційний процес відбувається, коли на взаємовідносини партнерів спільної компанії впливають політичні важелі. Природний економічний процес зупиняється або рухається назад, поступаючись тискові уряду щодо збільшення місцевого контролю, а це може привести до збільшення частки місцевого учасника в капіталі спільного підприємства. В таких випадках ТНК — постачальник технології майже ніколи не витісняється із спільної компанії, однак і не може збільшити свою частку капіталу.

Отже, притаманна 70-м і першій половині 80-х років ХХ ст. тенденція до зменшення частки іноземного капіталу в спільних підприємствах останніми роками втратила свою однозначність. *З кінця 80-х років дедалі виразніше виявляється курс ТНК на створення підприємств із переважним або навіть повним володінням.*

КОНТРАКТНІ ФОРМИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Причини поширення нових форм інвестицій

Ще однією формою залучення ТНК є *контрактні операції* (в літературі іноді вони називаються *неакціонерними формами* або *новими формами інвестицій*). Багато дослідників вважають, що на кінець 80-х років ХХ ст. неакціонерні форми діяльності перетворилися на найбільш типову, масову форму взаємовідносин ТНК і країн, що приймають.

Серед найпоширеніших форм діяльності, не пов'язаних з володінням акціонерним капіталом, слід виділити укладання транснаціональними концернами угод про надання технічних, інженерно-консультаційних, управлінських послуг, виконання будівельних робіт за контрактами, видобуток сировини на основі підрядів і т. д.

Первісно головним фактором поширення нових форм інвестицій стала політика країн, що розвиваються, яка передбачала повну або поетапну націоналізацію активів ТНК, посилення контролю за їхньою діяльністю. Обмеження операцій іноземних фірм формами, не пов'язаними з володінням акціонерним капіталом, розглядалося в більшості країн, що розвиваються, як логічне завершення курсу на витіснення ТНК з економіки. Разом з тим націоналізовані об'єкти потребували технічного обслуговування, допомоги в управлінні, підготовки кадрів і т. д., що викликало необхідність укладання контрактів з іноземними фірмами.

Наявність у 70-ті роки ХХ ст. відносно дешевих фінансових ресурсів (низькі процентні ставки на міжнародному фінансовому ринку) ще більше стимулювала курс країн, що розвиваються, на використання потенціалу ТНК без залучення їх прямих інвестицій. Особливо значного розмаху контрактні операції набули в країнах — членах ОПЕК, які мали можливість витратити доходи від нафти на розвиток національної економіки.

Однак у 80-ті роки ситуація змінилася. Криза заборгованості країн, що розвиваються, зниження прибутковості держсектора, падіння цін на ряд традиційних експортних товарів зумовили значну актуальність проблем фінансування економіки в більшості цих країн. Обмеженість зовнішніх фінансових ресурсів і подорожчання кредитів привели до зміни акцентів у політиці багатьох країн щодо ТНК, залучення їх ресурсів у будь-яких формах, у тому числі й у вигляді надання іноземному капіталу 100% контролю над підприємствами.

Така політика, хоч і привела до зростання припливу прямих іноземних інвестицій, не зменшила обсягу нових форм капіталовкладень ТНК. Причина цього полягає в тому, що за нових умов уже самі ТНК стали ініціаторами і прихильниками таких операцій у країнах, що розвиваються. Ці зміни інвестиційної стратегії транснаціональних фірм, які раніше здійснювали контрактні операції часто лише під тиском країн, що приймають, були

викликані загальним погіршенням у 80—90-ті роки в країнах, що розвиваються, “якості інвестиційного середовища” і, зокрема, зростанням ризику прямих інвестицій.

Мінімізація ризику, особливо у випадку значних інвестиційних проєктів, є, таким чином, однією з найважливіших причин, які визначають сьгодні готовність ТНК розвивати нові форми інвестицій на периферії. Отримуючи значні доходи за надання таких послуг, ТНК не відповідають (у більшості випадків) за реалізацію продукції місцевих підприємств і функціонування таких об’єктів. Ризикують у даному разі місцеві підприємці. Тому не випадково однією з нових умов діяльності ТНК-контракторів є вимога до них з боку країн, що розвиваються, забезпечити не тільки надання підрядних послуг, а й фінансування об’єкта або принаймні зараховувати свою роботу (частину її) як інвестиції в обмін на частку володіння акціонерним капіталом. Проте далеко не всі ТНК-контрактори погоджуються на ці умови. Ситуація, таким чином, прямо протилежна тій, що склалася в 70-ті роки.

Заінтересованість транснаціональних фірм у нових формах інвестицій пов’язана також із значним зростанням вартості проєктів у добувній промисловості. Для багатьох дрібних і середніх фірм (через відсутність у них значних вільних фінансових ресурсів) контрактні операції відкривають ефективну можливість активно здійснювати зарубіжну діяльність. У ряді випадків невдачі партнерів у межах спільних підприємств також примушують ТНК вибирати менш ризикований шлях проникнення в країни, що розвиваються.

Разом з тим розвиток цієї тенденції з погляду інтересів ТНК має також свої межі і навряд чи може привести до витіснення прямих інвестицій. Наш теоретичний аналіз причин зростання міжнародного виробництва ТНК показав, що ліцензування та інші форми ринкової передачі знань, тобто особливих фірмових активів, можуть бути пов’язані із зростанням транзакційних витрат унаслідок недосконалої ринку. Зниження ефективності угоди може бути спричинене неможливістю інтерналізувати в цьому разі сукупні додаткові активи ТНК.

Тому в багатьох випадках кращим шляхом використання конкурентних переваг буде не “продаж” особливих активів (передача прав користування), а здійснення прямих інвестицій і створення мережі міжнародного виробництва. Зазначимо, що готовність йти на контрактні операції буде вищою, якщо об’єктом угоди є активи, які не мають особливої новизни або унікальності.

Особливістю 90-х років стала зміна сприйняття багатьма країнами нових форм інвестицій як найвигодніших організаційних моделей взаємодії з ТНК. Це було пов’язане передусім з тим, що контрактні операції ТНК потребують значних фінансових ресурсів, а віддача від проєктів нерідко не окупувала вкладених коштів. Крім того, досвід країн, що розвиваються, показав, що повне володіння підприємством не означає автоматично рівноцінного контролю над його діяльністю і отримуваними прибутками,

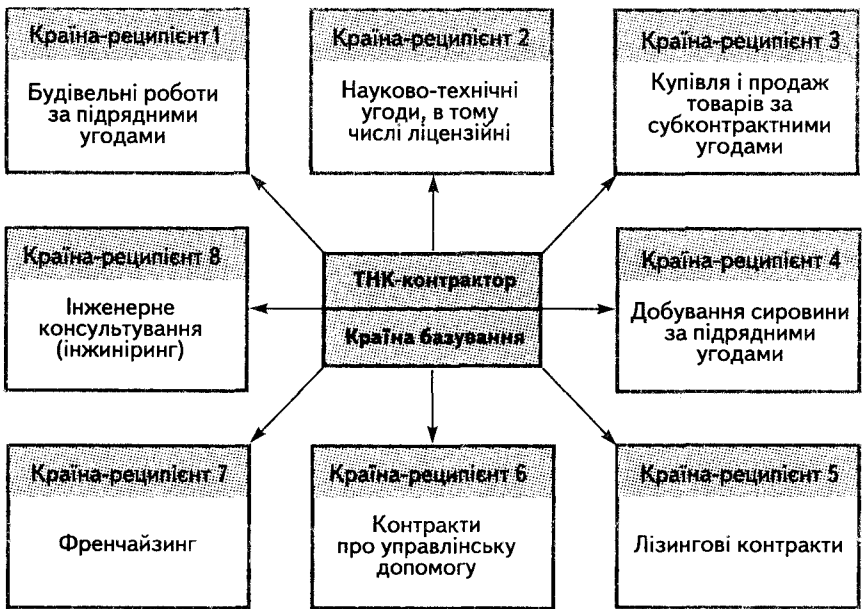


Рис. 10.2

Основні форми контрактних операцій ТНК

оскільки в ряді випадків зберігається залежність від ТНК-контрактора по лінії технології, управління, збуту.

Таким чином, на зміну абсолютизації переваг контрактних форм прийшов більш тверезий, прагматичний підхід, який передбачає пошук найраціональніших шляхів використання іноземного капіталу в кожній конкретній ситуації.

Незважаючи на це, було б неправильним заперечувати, що різні форми науково-технічних, управлінських, підрядних угод можуть бути вигідними слаборозвинутим країнам, оскільки дають їм можливість додатково залучати матеріальні, фінансові ресурси, отримувати знання і технологію.

Нерідко таким країнам вдається використовувати у своїх інтересах конкурентну боротьбу між ТНК, добиватися досить вигідних умов контрактів, зокрема оплати підрядних послуг продукцією споруджуваних підприємств. Практика 80—90-х років показує, що в цілому контрактні відносини з ТНК сприяють розвиткові продуктивних сил країн, що приймають, дають імпульс зростанню їх промислового виробництва, формуванню науково-технічного потенціалу. Використання фінансово-економічних, технічних ресурсів ТНК на контрактних умовах дає змогу слаборозвинутим країнам здійснювати процес реального нагромадження і, як наслідок, забезпечити умови для розширеного відтворення. Багато країн, що розвиваються, стимулюють неакціонерні форми операцій транснаціональних корпорацій і в зв'язку з їх певним

позитивним впливом на вирішення проблем зайнятості, підготовки персоналу, зокрема кваліфікованих кадрів.

Існує багато видів та типів контрактних операцій. Основні форми “нових інвестицій” ТНК показані на рис. 10.2.

Підрядні угоди на будівництво

За вартістю укладених угод найбільше значення мають, безумовно, *підрядні угоди на будівництво об'єктів*. За розрахунками, в 90-ті роки ХХ ст. загальний обсяг таких нових контрактів ТНК становив 80—100 млрд дол. на рік. Традиційно головним районом контрактних будівельних операцій є Близький Схід. В останні 20 років значно зросли підрядні будівельні операції ТНК також і в країнах АТР, зокрема азійських НІК.

Основний обсяг будівельних робіт припадає на підприємства з безперервним циклом і нафтогазові об'єкти, непромислові споруди, транспортну інфраструктуру. Незважаючи на зростання активності в цій сфері ТНК Франції, Великої Британії, Японії, а також компаній НІК, майже половина вартості зарубіжних контрактів припадає на транснаціональні фірми США. Американські фірми займають міцні провідні позиції в цій галузі і випереджають із великим відривом найближчих конкурентів.

Трапляються різні форми підрядних контрактів:

- а) *частковий підряд* на виконання окремих видів робіт;
- б) *генеральний підряд* — уся організація і відповідальність покладається на одну фірму, яка на свій розсуд укладає субпідрядні угоди;
- в) *контракти “під ключ”* — різновид генерального підряду, за якого передбачена єдина фінансова відповідальність підрядника за проект, включаючи проектування;
- г) *контракти на керівництво проектом*, за яких ТНК-контрактор здійснює вибір проектувальника, підрядника, здійснює торги, матеріально-технічне постачання проекту. Обов'язковою умовою таких контрактів є фінансовий і технічний контроль фірмою підрядника будівництва.

В останні роки ТНК укладають із місцевими фірмами країн, що приймають, так звані *“партнерські угоди”*, за якими ТНК зобов'язується надати наявний у неї потенціал для здійснення будівельних робіт, а місцева фірма гарантує розміщення замовлень на будівельні роботи в даній іноземній компанії. Іншою, більш “м'якою” формою таких контрактів є *договір “преференційного підряду”*, де ТНК гарантується лише участь у торгах.

Однією із форм операцій ТНК є *контракти BOT (Build-Operate-Transfer)*. Вони не є чисто підрядними угодами, хоч і мають деякі спільні з ними риси. Як правило, контракт BOT передбачає, що ТНК інвестує кошти в будівництво об'єкта, проект якого узгоджено й розроблено спільно з країною, що приймає. Побудо-

ваний об'єкт потім певний час (5—10 років) використовується самою ТНК на правах власника, а згодом повністю передається у власність цієї країни.

Контрактні операції в добувній промисловості

Специфічною формою діяльності транснаціональних корпорацій у добувній промисловості є добування сировини за *контрактами про розподіл продукції* (production sharing). Перші такі угоди були укладені в нафтовій промисловості Індонезії, а у 80—90-ті роки ХХ ст. охопили, крім нафти, і добування газу, вугілля в багатьох країнах, що розвиваються. Шляхом укладання контрактів про розподіл продукції ТНК діють, наприклад, у добувній промисловості Філіппін, Лівії, Нігерії, Перу, Малайзії та інших держав.

Відповідно до цієї угоди ТНК виступають не як концесіонер, не як власник добутої сировини, а як підрядник, який бере участь в освоєнні природних ресурсів і отримує за це винагороду “натурою” у формі нафти (газу, вугілля). Розвідування і експлуатацію родовищ фінансує іноземна фірма. За невдачі пошуково-розвідувальних робіт витрати на них не відшкодовуються, тобто весь ризик бере на себе ТНК. Згідно з угодою про розподіл продукції при пошукових роботах вона дає державі кредит, надає за рахунок нього обладнання, проводить розвідувальні роботи. При виявленні нафти ці витрати компенсуються її поставками транснаціональній корпорації. Таким же чином відбуваються відшкодування поточних виробничо-експлуатаційних витрат ТНК, оплата різних послуг, які ними надаються. Після вирахування цих витрат решта добутої нафти розподіляється між державою і іноземними компаніями-підрядниками на користь першої (тут можливі такі варіанти: 65:35, 75:25, 85:15 і т. ін.). ТНК сплачує, крім того, країні прибутковий податок, податок на дивіденди, а також значні одноразові платежі-бонуси. Країна здійснює загальний нагляд над проектом, має представників в органах управління підприємством, затверджує виробничі програми ТНК-контракторів.

Ще одним видом таких операцій є так звані *сервіс-контракти*, або *контракти на обслуговування* (service contracts). На відміну від контрактів про розподіл продукції, які передбачають участь транснаціональної фірми-підрядника в розвідувальних роботах та видобуванні природних ресурсів, контракти на обслуговування укладаються в нафтовій промисловості тільки для геологорозвідувальних робіт. Цей тип підрядних угод передбачає дві моделі взаємовідносин іноземної компанії і країни, яка укладає цю угоду.

Перша модель передбачає, що хоча витрати на експлуатацію проекту здійснює держава, ТНК бере на себе так званий експлуатаційний ризик. В обмін на це вона отримує право закупати частину нафти з певною знижкою (3—10% від світової ціни барелю нафти). Друга модель характеризується тим, що й експлуатаційні

витрати, й експлуатаційні ризики перебирає на себе держава. Транснаціональна фірма після знаходження промислових запасів нафти надає тільки послуги національній нафтодобувній компанії за певну винагороду (0,3 — 0,8% від ціни одного бареля нафти), а також за право закуповувати певну кількість нафти за світовими цінами.

Підрядні угоди про добування сировини вигідні країнам, що приймають. Вони дають їм змогу закріпити національний контроль над природними ресурсами, залучити значні зовнішні ресурси і швидко освоїти перспективні родовища корисних копалин, збільшити доходи від їх експорту, поступово набувати технічного, виробничого, управлінського досвіду, готувати кадри для розвитку добувничого галузей. Разом з тим не виключається можливість посилення залежності країн, що укладають такі угоди, від ТНК-контрактора. Відсутність технічного й управлінського досвіду може знижувати “переговорну силу” країни, що приймає, і приводити до домінування іноземної фірми при прийнятті основних рішень.

Субконтрактні угоди

Серед нових форм інвестицій ТНК значно поширені й субконтрактні угоди. На основі субпідряду постійно формуються стійкі виробничі коопераційні зв'язки транснаціональних фірм із місцевими підприємствами інших країн. У межах цих коопераційних зв'язків місцеві фірми мають можливість використати нову технологію, сучасні системи управління виробництвом і контролю якості, впровадити міжнародні стандарти продукції. Як правило, субконтрактні угоди передбачають поставки ТНК місцевій компанії напівфабрикатів для їх переробки або випуску кінцевих виробів і знову закупку цієї продукції.

Нерідко субконтрактні операції оформлюються *договорами про спільну діяльність (co-production agreement)*. Усі виробничі операції місцевої фірми здійснюються за специфікаціями, стандартами ТНК-контрактора і під її технічним контролем.

Серед мотивів розширення субконтрактних угод слід відзначити прагнення ТНК знизити витрати на працевіткі складальні операції, бажання швидко наростити випуск продукції за рахунок використання додаткових виробничих потужностей. Іноді субконтрактні операції відображають реакцію ТНК на короткострокове збільшення попиту (так званий *ризиковий субпідряд*) або їх прагнення передати іншим фірмам одноразові, незначні замовлення (*маргінальний субпідряд*).

Країни, що залучають ТНК, зацікавлені в розширенні таких контрактних операцій, оскільки отримують додаткові можливості збільшити експортні доходи і зайнятість населення. Такий позитивний ефект відчутно виявився, наприклад, у багатьох країнах Південно-Східної Азії, де в останні роки спостерігається безпрецедентне збільшення таких угод місцевих підприємств з

іноземними фірмами. Японські ТНК, наприклад, практикують тут замовлення на складання побутової й промислової електроніки, яка потім продається під відомим товарним знаком фірми-контрактора. Іноді субпідрядні замовлення видають і відомі роздрібні торгові фірми. У цьому випадку виробляються певні товари (відповідно до специфікації покупця), які відображають диференціацію смаків, звичок і т. ін.

Управлінські контракти

Однією з форм діяльності ТНК є надання зарубіжним компаніям консультативних, управлінських, науково-технічних та інших послуг за контрактами. Обсяг таких контрактних робіт в останні роки зростає високими темпами. Серед контрактів на послуги велике значення мають різні види угод про надання управлінської допомоги.

Контракти про управління (management contracts) — це контракти, за якими оперативний контроль за діяльністю підприємства, який звичайно здійснюється представником (представниками) власника компанії, передається іншій фірмі.

Інколи такі контракти є “пакетними”, комплексними, тобто охоплюють усі аспекти управлінської практики, інколи вони стосуються лише окремих сфер менеджменту:

- ✓ загальне управління (оперативне та стратегічне планування діяльності);
- ✓ управління фінансами;
- ✓ управління кадрами;
- ✓ управління виробництвом;
- ✓ управління збутом.

За надання цих послуг транснаціональна фірма отримує винагороду в розмірі певного процента від обсягу реалізації або прибутку фірми, яка отримує ці послуги.

Управлінські контракти можуть бути частиною підрядних будівельних угод. Наприклад, часто практикують у країнах, що розвиваються, контракти на управління будівництвом. Розрізняють два основні їх види:

а) *контракт про управління на професійній основі* (Professional management);

б) *контракт про управління на основі ризику* (Risk management contract).

У першому випадку діяльність ТНК-менеджера має консультативний характер і супроводжується фінансовою відповідальністю. Головним координатором проекту виступає замовник, який відповідає перед підрядниками за дії ТНК-менеджера як за свого агента. Своєю чергою, фірма-менеджер відповідає тільки перед своїм замовником.

При управлінні на умовах ризику ТНК-менеджер бере на себе функції генерального підрядника. Однак на відміну від звичайного

підрядного будівельного контракту ТНК-менеджер сама не бере участі в будівництві. Вона лише координує роботу всіх підрядників, кожний з яких має самостійний контракт із замовником.

Специфічним видом управлінських контрактів є *френчайзинг*. *Френчайзинг* — це угода, за якою власник продукту, технологічного процесу, послуги або навіть торговельної марки надає право користування своїм ім'ям (ліцензію) за певну винагороду.

Іншими словами, продавець імені (френчайзер) надає управлінську систему і торговельний знак, а отримувач імені (оператор) діє під його торговельним знаком. Нині приблизно 300 крупних американських ТНК-френчайзерів мають зв'язки з 22 тисячами операторів за кордоном.

Розрізняють такі типи френчайзингових контрактів:

- *збутові угоди* (продуктовий френчайзинг або роздрібний френчайзинг);
- *ліцензії на виробництво*;
- *угоди про використання особистого імені*;
- *комплексний френчайзинг*;

Продуктовий френчайзинг, або, як його ще називають, френчайзинг продукту і торговельної марки (product and tradename franchising) — це контракти, що передбачають реалізацію дилером товарів великої компанії під її товарним знаком. Специфіка відносин “постачальник — дилер” полягає в тому, що останній спеціалізується тільки на продукції певного френчайзера. Продуктовий френчайзинг, наприклад, є типовою моделлю відносин автомобільних або нафтових транснаціональних фірм і продавців їхньої продукції. Інколи трапляються збутові френчайзингові угоди — *роздрібний френчайзинг* (retail franchising). Він практикується при продажах будівельних матеріалів, побутової хімії, апаратури, меблів.

Угоди про використання стратегії й методів господарювання компанії-френчайзера оператором (*комплексний френчайзинг*) є одним із найбільш швидко поширюваних френчайзингових контрактів і має багато спільних рис з угодами “про управлінську допомогу” в їх класичних формах. Однією з найновіших його модифікацій є так званий “*бізнес-формат френчайзинг*” (Business-Format franchising) — угода, згідно з якою формуються цілком інтегровані ділові відносини між продавцем торговельного імені і його отримувачем, які стосуються не тільки постачання продукту, послуг, надання торговельного знака, але й загальної ринкової стратегії, стандартів якості, форм контролю і т. ін.

У деяких випадках, коли передача торговельного імені й управлінських секретів пов'язана з ризиком втрати контролю над специфічними активами, ТНК, як уже підкреслювалося, приймає рішення інтерналізувати свої міжнародні транзакції. При цьому френчайзинг супроводжується купівлею ТНК частини (навіть контрольної) капіталу фірми-оператора.

Френчайзинг дуже поширений у сфері ресторанного і готельного бізнесу, індустрії побутових послуг (оренда й обслуговування автомобілів, постачання запасних частин і т. ін.), сфері послуг

на дому. Майже всі готелі, які належать до найбільших у США готельних мереж, були пов'язані через контракти френчайзингу. Аналогічним чином 2/3 одиниць в 10 найбільших у світі мережах підприємств “фаст-фуд” були об'єднані такими угодами (решта 1/3 — через участь у капіталі).

Інженерно-технічні контракти

Дедалі помітнішу роль у діяльності транснаціональних корпорацій відіграє і надання консультаційних послуг: економічних, виробничих, інженерних. Останні, а точніше інженерно-технічні, дістали, зокрема, назву *інжиніринг*.

Інжиніринг (engineering) — це надання консультативних та інших послуг з використання науково-технічних розробок або технологій.

Предметом таких контрактних операцій, як правило, є комплекс послуг з підготовки або організації виробництва, а також послуги із забезпечення реалізації продукції (рис. 10.3).

Інженерно-технічне консультування є загальною практикою при здійсненні підрядних промислово-будівельних робіт. Залежно від типів будівельних підрядних угод інжинірингові контракти передбачають різні функції та відповідальність ТНК-контрактора.

- Якщо основний обсяг будівельних робіт виконується замовником або місцевими фірмами, транснаціональна фірма виконує, як правило, лише консультативні інжинірингові роботи і здійснює управління проектом.
- Якщо значний обсяг будівельних робіт здійснює ТНК, вона буде відповідати за реалізацію проекту та надавати всі або більшість необхідних для цього інжинірингових послуг.
- При виконанні будівництва на умовах контракту “під ключ” зарубіжна фірма включає в нього повний обсяг інжинірингових послуг або укладає окрему угоду про “повний інжиніринг”.

Угода про “повний інжиніринг” передбачає, що ТНК — розробник проекту безпосередньо координує його реалізацію і здійснює управління будівництвом. ТНК-генпідрядник у деяких випадках сама не виконує інжинірингові функції, а залучає до цього інші спеціалізовані транснаціональні інжинірингові фірми.

Іноді інжинірингові контракти стають частиною комплексних угод про науково-технічне співробітництво, які передбачають і передачу ліцензій, патентів, ноу-хау.

Інжинірингові контракти набули за останні два—три десятиліття великого поширення. Вони є високодохідною складовою міжнародних операцій транснаціональних фірм. У практиці укладання таких угод найчастіше використовуються такі методи розрахунку винагороди за послуги:

1. Погодинна оплата на базі ставок заробітної плати експертів-консультантів, що надають послуги. При цьому встановлюється коефіцієнт підвищення, який звичайно коливається в межах 2—3.

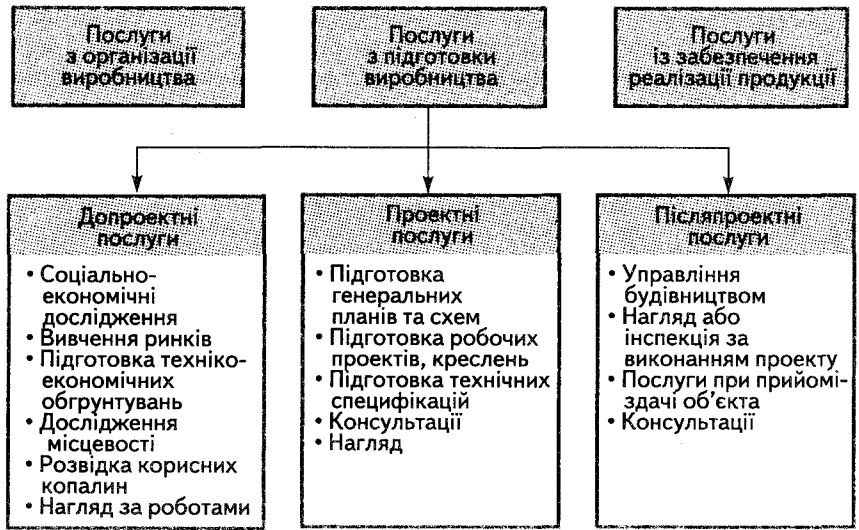


Рис. 10.3

Основні типи інжинірингових контрактів

2. Оплата фактичних витрат плюс фіксована винагорода. При цьому розмір цієї фіксованої винагороди може коливатися від 10 до 25% загальних витрат компанії, що надає інжинірингові послуги.

3. Фіксована винагорода у процентах від вартості будівництва. Цей метод характерний для контрактів “повного інжинірингу”.

Лізингові контракти

Ще однією формою зарубіжної діяльності транснаціональних корпорацій є здійснення *лізингових* (орендних) операцій. Масштаби діяльності ТНК у цій сфері за останнє десятиліття різко зросли. В Південній Кореї, наприклад, щорічні темпи зростання лізингових операцій ТНК у минулі роки становили майже 100%. На великий міжнародний лізинговий центр перетворюється і Сінгапур, де в цій галузі діють десятки транснаціональних фірм.

Слід зазначити, що орендні операції ТНК у країнах, що розвиваються, мають особливість: часто їх об'єктом стає уживане обладнання, демонтоване з батьківської компанії або філіалів, розташованих у промислово розвинутих державах. ТНК зацікавлені в таких операціях, оскільки в такий спосіб вирішують проблему модернізації й оновлення обладнання на своїх підприємствах у промислово розвинутих країнах. Разом з тим і національні компанії країн, що розвиваються, охоче йдуть на укладання лізингових контрактів на уживану техніку внаслідок низьких орендних платежів.

Отже, останні роки виявили широкий діапазон форм зарубіжної діяльності ТНК. Незважаючи на тенденцію повернення

транснаціональних фірм до практики створення підприємств з повним або переважним акціонерним контролем, контрактним операціям належить, як і раніше, значне місце в їх діяльності.

Вибір конкретних форм включення іноземного капіталу до процесу відтворення країн, що приймають, визначається потенціалом “переговорної сили” суб’єктів, що взаємодіють, і має оцінюватися з погляду впливу цих форм на економічне зростання і соціальну еволюцію цих країн.

ВИСНОВКИ

Повне володіння було типовою рисою функціонування мережі підконтрольних виробництв транснаціональних корпорацій у 50—60-ті роки ХХ ст. В наступні десятиліття виникли нові форми зарубіжної діяльності ТНК, насамперед значно поширилися спільні компанії. Однією з нових тенденцій, які характеризують еволюцію операцій ТНК у країнах — реципієнтах інвестицій, є збільшення з кінця 80-х років кількості спільних підприємств із більшою часткою іноземного капіталу. Останні роки позначилися поверненням ТНК до тактики створення підприємств у повній, а не частковій власності.

Спільні підприємства з місцевими компаніями країн-реципієнтів мають для ТНК свої переваги та вади. Об’єднуючи різномірні знання та ресурси, ці компанії можуть швидко закріпитися на нових ринках та отримати доступ до нової технології. Але таке об’єднання часто породжує складні проблеми.

Ще однією формою операцій ТНК є контрактні операції. Серед контрактних операцій значного поширення набули різні форми підрядних контрактів: а) частковий підряд; б) генеральний підряд; в) контракти “під ключ”; г) контракти на керівництво проектом. У добувній промисловості транснаціональні фірми здійснюють видобування сировини за контрактами про розподіл продукції, а також на основі сервіс-контрактів, або контрактів на обслуговування. Серед нових форм інвестицій ТНК значно поширені і субконтрактні угоди. Нерідко субконтрактні операції оформлюються договорами про спільну діяльність.

Однією з форм взаємодії країн, що приймають, і ТНК є надання останніми консультативних, управлінських, науково-технічних та інших послуг за контрактами. Контракти про управління — це контракти, за якими оперативний контроль за діяльністю підприємства, який звичайно здійснюється представником власника компанії, передається іншій фірмі. Специфічним видом управлінських контрактів є френчайзинг, тобто угода, за якою власник продукту, технологічного процесу, послуги або навіть торговельної марки надає право користування своїм ім’ям (ліцензією) за певну винагороду.

Дедалі помітнішу роль у діяльності транснаціональних корпорацій відіграє і надання консультаційних послуг: економічних, виробничих, інженерних. Останні, а точніше інженерно-технічні, дістали назву інжиніринг.

Основні терміни і поняття

Спільні підприємства
Неакціонерні форми операцій
Генеральний підряд
Контракти “під ключ”
Контракти BOT

Контракти
про розподіл продукції
Френчайзинг
Інжиніринг
Ліцензійні операції

Контрольні запитання та завдання

1. З чим пов'язане поширення в 70—80-ті роки ХХ ст. спільних підприємств ТНК?
2. Як організаційні форми операцій ТНК еволюціонували в 90-ті роки ХХ ст.?
3. Дайте характеристику основних переваг та вад спільних підприємств.
4. Обґрунтуйте специфіку ставлення ТНК до спільних підприємств за умов різних стратегій їх діяльності.
5. Які фактори визначають міру контролю ТНК над спільними підприємствами?
6. В чому полягають причини поширення контрактних операцій ТНК?
7. Дайте характеристику основних типів підрядних контрактів.
8. Що таке контракти про розподіл продукції?
9. В чому різниця між основними типами френчайзингових контрактів?
10. Порівняйте різні види інжинірингових контрактів.

ЛІТЕРАТУРА

- Акопова Е. С., Воронкова О. Н., Гаврилко Н. Н.* Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов-на-Дону, 2000. Глава 11.
- Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 14.
- Мовсесян А. Г., Огнивцев С. Б.* Мировая экономика: Учебник. М., 2001. Глава 5.
- Мухетдинова Н.* Совместное предпринимательство ТНК: движущие силы и противоречия. М., 1991.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. К., 1998. Розділ 7.
- Румянцев А. П., Климов Г. Н., Рокоча В. В., Савчук В. І., Дідківський М. І.* Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев (ред.). К., 2003. Розділ 3.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Частина IV.
- Торгова Л. В., Хитра О. В.* Спільні підприємства в Україні: Організаційно-економічний механізм і ефективність функціонування. К., 2001.
- Bartlett C., Ghoshal S.* Transnational Management. Boston, 1992.
- Hodgetts R. M., Luthans F.* International Management. New York, 1994.
- Leontiades J. C.* Multinational Corporate Strategy. Lexington, 1985.
- Robock S. H., Simmonds K.* International Business and Multinational Enterprises. 4th ed. Homewood Ill., 1989.
- Rugman A. M., Hodgetts R. M.* International Business. New York, 1995.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.ipanet.net/fdisurvey>

Надає інформацію щодо світових потоків прямих інвестицій.

<http://www.statistics.gov.uk/statebase/Product.asp>

Надає інформацію щодо різних аспектів ПІІ.

<http://www.fdimagazine.com>

Надає різну інформацію про ПІІ.

<http://fdi.eu.com>

Надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.

ЧАСТИНА ІІІ

ФІНАНСИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Ця частина присвячена вивченню фінансового механізму функціонування транснаціональних корпорацій. Розгляд світового фінансового середовища та окремих його компонентів передусе висвітленню специфіки фінансової системи ТНК. Внутріфірмові фінансові транзакції, в тому числі трансферні ціни, прискорення або затримування платежів, трансфери комісійних, роялті, дивідендів, внутрікорпоративні кредити формують цілий набір інструментів та фінансових рішень ТНК, що активно використовуються ними для руху фінансових ресурсів та розвитку міжнародного виробництва. Особливості корпоративних фінансів розглядаються в короткостроковому та довгостроковому аспектах, при цьому висвітлюються як джерела фінансування операцій ТНК, так і інструменти короткострокового та довгострокового фінансування.

- Глобальні фінанси як цілісна система
- Еволюція світової фінансової архітектури
- Світові фінансові потоки
- Світовий фінансовий ринок
- Транснаціоналізація банківських операцій
- Міжнародні портфельні інвестиції
- Фінанси ТНК

ГЛОБАЛЬНІ ФІНАНСИ ЯК ЦІЛІСНА СИСТЕМА

Існує кілька концепцій, що структурують основні елементи світових фінансів. Одну з найбільш удалих спроб схарактеризувати комплексний характер глобальних фінансів зробили М. В. Енг, Ф. А. Ліс, Л. Дж. Мауер, які пропонують таку структуру їх основних компонентів (рис. 11.1).

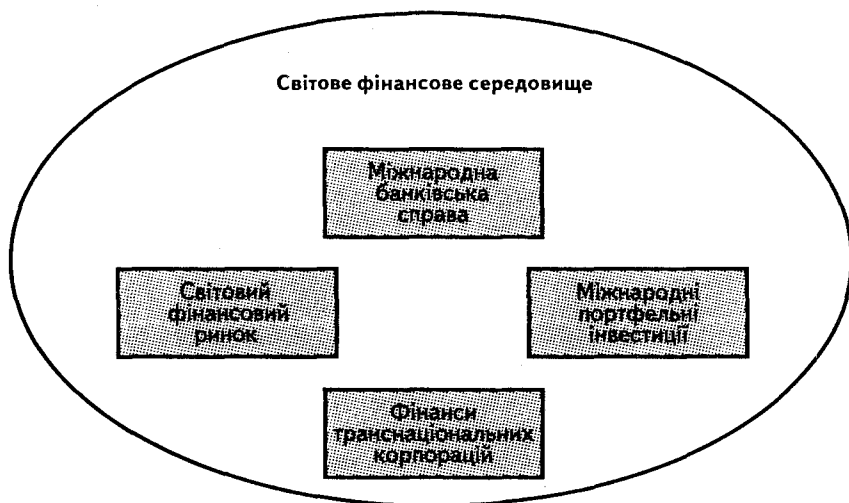


Рис. 11.1

Основні компоненти світових фінансів

Джерело: Енг М. В., Ліс Ф. А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. М., 1998. С. 3.

Фінанси транснаціональних корпорацій є одним із головних складових елементів світових фінансів. Діяльність ТНК також безпосередньо пов'язана з іншими компонентами світового фінансового середовища. Транснаціональні фірми здійснюють активні операції на світовому фінансовому ринку, їх операції тісно переплітаються з операціями транснаціональних банків. Нарешті, виробництво ТНК притягує значну частину міжнародних портфельних інвестицій, що здійснюють інституційні інвестори.

Як зазначалося, світові фінанси являють собою складну динамічну систему, що зазнає постійної трансформації. В цій глобальній фінансовій архітектурі оперують такі основні суб'єкти, як ТНК, транснаціональні банки (ТНБ), портфельні інвестори, міжнародні офіційні позичальники (національні держави і міжнародні урядові й неурядові агенції). Саме вони опосередковують переважну частину міжнародних фінансових потоків.

З погляду головних суб'єктів, що виходять на міжнародні фінансові ринки та генерують головні фінансові потоки, світові фінанси можна представити таким чином (рис. 11.2).

Нарешті, враховуючи географічно-територіальні аспекти здійснення фінансових операцій та руху фінансових активів, слід зазначити, що глобальне фінансове середовище охоплює практично всі країни і території Земної кулі (рис. 11.3). За територіальною ознакою воно збігається із світовим інвестиційним

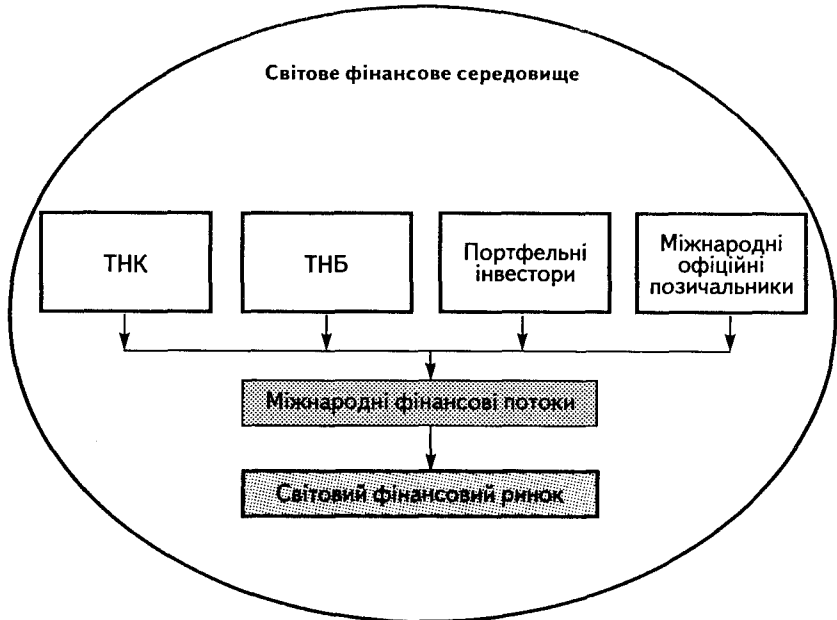


Рис. 11.2

Основні суб'єкти світових фінансів

середовищем, де функціонують мережі виробництва транснаціональних фірм. Дуже часто інтенсивність розвитку міжнародного виробництва ТНК визначає і інтенсивність здійснення фінансових операцій в окремих географічних районах глобального фінансового середовища.

Отже, як показано на рис 11.1, світові фінанси як цілісна система охоплюють такі елементи, як світовий фінансовий ринок, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародна банківська



Рис. 11.3

Світове фінансове середовище: територіальний аспект

справа, а також міжнародні портфельні інвестиції. При цьому взаємозв'язки між ключовими сегментами світових фінансів зазнають впливу складних процесів еволюції національних, регіональних та глобальної фінансових систем, специфіки інтеграції різних груп країн у світову фінансову архітектуру.

ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

Під впливом інтеграції національних фінансових ринків та поступового формування загальних умов їх функціонування відбувається еволюція всієї світової фінансової архітектури.

Фінансова глобалізація руйнує ізольованість національних ринків і формує складні взаємозв'язки різних сегментів єдиної світової фінансової системи.

Перші ознаки глобального ринку капіталу з'явилися ще в 50—60-х роках ХХ ст., коли почав створюватися ринок євровалют. У 70—80-х роках минулого століття зростання міжнародного руху капіталу та інтеграція національних ринків капіталу і ринку євровалют значно посилювалися. Нарешті, в 90-ті роки ці тенденції досягли особливо великого розмаху. Обсяг євровалютного ринку перевищив 2 трлн дол. Потoki облігаційних, банківських позик, інтенсивний рух прямих та портфельних інвестицій між країнами перетворили ринки цінних паперів та позичкових капіталів з локальних на глобальні. Саме завдяки таким міжнародним фінансовим ринкам тимчасово вільні ресурси максимально ефективно

і швидко перерозподіляються між країнами та секторами світової економіки.

Незважаючи на такі швидкі, динамічні зрушення, що свідчать про об'єднання “оншорних” (національних) та “офшорних” (євровалютних) ринків капіталу, процес глобалізації світової фінансової системи ще далекий від свого завершення. Національним ринкам грошей та капіталу ще властива певна специфіка. Оскільки країни світу мають свої власні валюти, фінансова інтеграція є неповною. Міжнародний ринок капіталу лишається сегментованим різними національними валютними системами, тому існують відмінності у процентних ставках між країнами. Хоча інституційні бар'єри міжнародному рухові капіталу значно зменшуються, валютні ризики переміщення фінансових активів між локальними ринками продовжують існувати, а отже, зберігається розходження у національних процентних ставках.

Інформаційна революція і нові фінансові технології відкривають легкий доступ до міжнародних ринків капіталів широкому колу інвесторів. Однак поглиблення міжнародної диверсифікації активів інвесторів провідних країн з ринковою економікою відбувається відносно повільно. Наприклад, переважна частина пакетів цінних паперів інвесторів США, Японії, Британії, Німеччини має форму національних цінних паперів. Це стосується і найбільших пенсійних та інвестиційних фондів.

Слід також зазначити, що фінансові ринки країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, відносно менш інтегровані у світову фінансову архітектуру, ніж фінансові ринки промислово розвинутих ринкових економік. Процеси лібералізації контролю, який обмежує міжнародні потоки капіталу, та дерегуляції ринків цінних паперів у цих країнах тривають. Це теж свідчить про проміжний характер сучасного етапу формування глобальної фінансової системи. Разом з тим слід зазначити, що події останніх років яскраво свідчать про нарощування процесу глобалізації фінансової сфери. Ця тенденція, очевидно, визначатиме одну з головних рис світової економіки XXI ст.

Могутній імпульс подальшій глобалізації фінансів дає успішне функціонування валютного союзу країн ЄС. Введення єдиної валюти євро, створення наднаціонального Європейського центрального банку, скасування всіх обмежень на вільний рух капіталів усередині Європейського Союзу, а також між Європейським Союзом і третіми країнами, проведення єдиної грошово-кредитної політики країн — членів Євросоюзу — все це сприяє новій динамізації міжнародних валютних, кредитних, фондових ринків і формуванню на Європейському континенті надпотужного сегмента глобальної фінансової архітектури.

СВІТОВІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ

Формування глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким підйомом світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів міжкраїнного переливу капіталу, гігантським зростанням розмірів міжнародних кредитних та фондових ринків. Рисунок 11.4 ілюструє основні сегменти світових фінансових потоків, які опосередковують рух товарів, послуг, а також міжкраїнний перелив капіталу.



Рис. 11.4

Фінансові потоки в глобальному фінансовому середовищі

В останнє десятиліття відбувається справді вибухоподібне зростання обсягу операцій у всіх сегментах світового фінансового ринку. Сумарна вартість міжнародних облігацій уже в середині 90-х років перевищила 2 трлн дол., а обсяг міжнародних банківських позик — 4 трлн дол. Обсяг міжнародного кредитування за останні 20 років збільшився у 20 разів. Щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку підвищився наприкінці 90-х років минулого століття до 1,5 трлн дол., що вдвоє перевищило валютні резерви всіх країн світу. Середній щоденний світовий обсяг експорту товарів і послуг у цей час становив лише 25 млрд дол. (або 6,6 трлн дол. на рік). Розмір ринку євровалют збільшився за 80—90-ті роки ХХ ст. в 4 рази. Обсяг євровалютних депозитів наближається до 10 трлн дол.

Неухильно збільшується питома вага акцій корпорацій (переважно транснаціональних), емісія яких здійснюється на глобальному рівні. Тільки в другій половині останнього десятиліття обсяг таких операцій подвоївся. Потоки облігацій та акцій за 1970—

2000 рр. збільшилися у 54 рази в США, у 55 разів — у Японії, в 60 разів — у Німеччині. Капіталізація світового ринку в цей час досягла 20 трлн дол.

У міжнародному обігу постійно з'являються нові фінансові інструменти, які розробляються транснаціональними банками. Сумарна вартість фінансових деривативів та інших нових фінансових інструментів оцінювалася наприкінці ХХ ст. в 360 трлн дол., тобто була вища за вартість усієї глобальної економіки. Це ще більше посилює складність та нестабільність сучасної глобальної фінансової системи. На світовому фінансовому ринку транснаціональні банки мобілізують для інвестицій своїх клієнтів величезні суми капіталу. В останні роки тільки через розміщення єврооблігацій та акцій на наднаціональному рівні щорічно акумулювалося до 500 млрд дол.

Глобалізація значно інтенсифікувала потоки прямих іноземних інвестицій. Щорічний обсяг вивозу капіталу різко збільшився з середини 80-х років ХХ ст. Світова економічна рецесія 1990—1992 рр. перервала “інвестиційний бум”, та з 1993 р. він поновився з новою силою. Розширення світової мережі транснаціональних корпорацій на основі нових прямих іноземних інвестицій викликало значні міжнародні фінансові потоки дивідендів, роялті, внутрікорпоративних кредитів і міграцію тимчасово вільних фінансових активів у податкові оазиси та офшорні центри транснаціонального бізнесу.

Ще одним наслідком глобалізації стало те, що за останні 20 років склалася справді світова мережа фінансових центрів. Вона об'єднує провідні фінансові центри — Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Цюрих, а також інші фінансові центри (Франкфурт, Амстердам, Париж, Гонконг).

Дещо змінилися умови формування таких центрів. Якщо раніше необхідними їх атрибутами вважалися високорозвинута банківська система, велика фондова біржа, то в останній час для виникнення деяких нових фінансових центрів (Сінгапур, Бахрейн, Кіпр, Панама, Багамські острови і т. д.) були достатні ліберальне фінансове законодавство, відсутність податків на доходи, спрощена процедура реєстрації представництв та філіалів іноземних банків, проведення біржових операцій і т. ін. Якісно новою рисою цієї мережі стали взаємозалежність, взаємодоповнюваність і зростаюча інтеграція в єдину систему.

Крім транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків та урядів країн дедалі помітнішими суб'єктами в глобальному фінансовому середовищі стали великі інституційні інвестори (пенсійні, страхові фонди, інвестиційні компанії, взаємні фонди). Якщо на початку 80-х років кількість глобальних та міжнародних фондів у світі становила кілька десятків, то наприкінці століття — близько 700. Сумарний обсяг акумульованих великими інституційними інвесторами активів досяг 20 трлн дол.

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Сутність та характерні риси

Транснаціональні корпорації є одним із найактивніших учасників операцій на світовому фінансовому ринку. Розвиток міжнародного виробництва ТНК, з одного боку, справляє суттєвий вплив на еволюцію світового фінансового ринку, а з іншого — сам залежить від функціонування цього сегмента світової економіки.

Світовий фінансовий ринок — це система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків.

Під світовим фінансовим ринком треба розуміти складне переплетіння, взаємозалежність, інтеграцію національних та міжнародних ринків, що забезпечує перелив грошово-кредитних ресурсів між країнами, регіонами, галузями та окремими суб'єктами бізнесу. Це глобальний механізм, що забезпечує збалансування світового попиту і пропозиції на капітал.

Світовий фінансовий ринок історично виникає на базі національних фінансових ринків під впливом зростаючої концентрації виробництва і капіталу та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків. Упровадження інформаційних технологій у банківській та фінансовій сферах дало значний поштовх подальшому зростанню світового фінансового ринку та його глобалізації.

Характерні риси світового фінансового ринку:

- величезний обсяг фінансових ресурсів та операцій;
- глобальність, тобто відсутність територіальних обмежень;
- цілодобовий режим операцій;
- залучення до операцій суб'єктів/інституцій з високим рейтингом/репутацією;
- широкий діапазон використовуваних фінансових інструментів;
- уніфікація правил та стандартів операцій;
- високий рівень використання інформаційних технологій.

Структурні елементи світового фінансового ринку

Світовий фінансовий ринок становить складну, внутрішньо структуровану систему. Хоча єдина, загальноприйнята класифікація цієї системи ще не склалася, найчастіше виділяють чотири головні елементи світового фінансового ринку — *валютний ринок, ринок боргових зобов'язань, ринок титулів (або прав) власності та ринок похідних фінансових інструментів (деривативів)* — рис. 11.5.

Інша модель світового фінансового ринку базується на функціональному критерії типів фінансових операцій (кредитних або інвестиційних) — рис. 11.6.

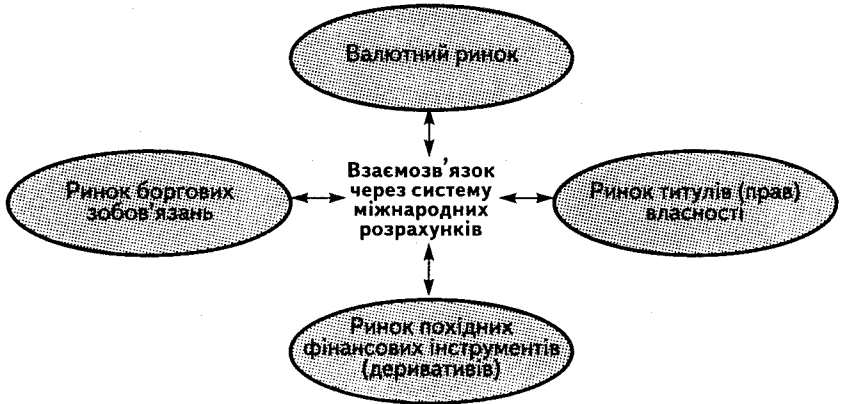


Рис. 11.5
Елементи світового фінансового ринку

Фінансові зобов'язання без можливості вільної купівлі-продажу

Тип зобов'язань

Фінансові інструменти, які можуть бути вільно куплені або продані на ринку

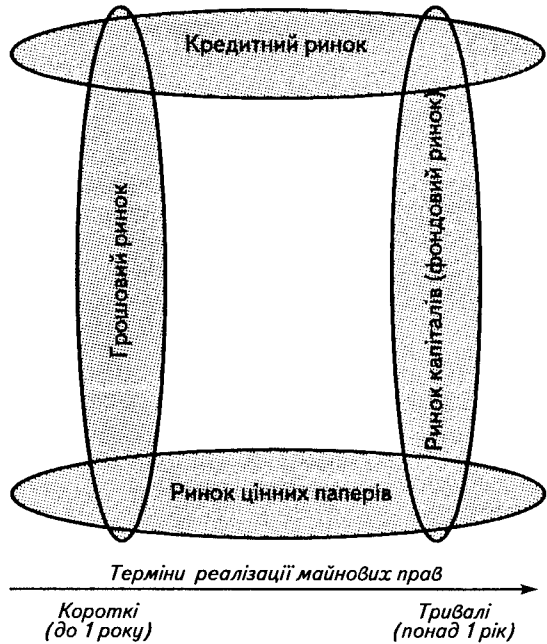


Рис. 11.6
Структура фінансових ринків з урахуванням критеріїв типів зобов'язань та термінів реалізації майнових прав

Джерело: Мертенс А. Инвестиции. Курс лекций по современной финансовой теории. М., 1997. С. 45.

Головною ознакою, що відокремлює різні типи фінансових транзакцій у цій моделі, виступає можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових

інструментів. Якщо така вільна купівля-продаж можлива, її суб'єкти виступають учасниками ринку цінних паперів. У протилежному випадку вони стають учасниками ринку боргових зобов'язань. Залежно від часових параметрів реалізації майнових прав розрізняють грошовий ринок (короткі терміни купівлі-продажу короткострокових боргових інструментів) і ринок капіталів (тривалі терміни купівлі-продажу довгострокових боргових зобов'язань та акцій).

Слід зазначити, що поділ світового фінансового ринку на два великі сектори — кредитний та інвестиційний — є певною мірою умовним. В останні десятиріччя відбувається бурхливий процес трансформації кредитних операцій в операції з цінними паперами, який дістав назву “сек'юритизація кредитів”. *Сек'юритизація* — це процес перетворення малоліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів, що придатні для продажу. На суми виданих кредитів банки випускають цінні папери і продають їх. Цей механізм дає змогу знизити кредитні ризики та забезпечити приплив грошей у банк до настання термінів погашення кредиту.

Між деякими структурними елементами світового фінансового ринку не можна провести чіткої межі. Наприклад, міжнародний ринок облігацій є складовою частиною міжнародного ринку боргових зобов'язань, водночас за іншими критеріями він становить елемент міжнародного ринку цінних паперів. Міжнародний ринок титулів (прав) власності, будучи структурним компонентом міжнародного ринку цінних паперів, є також одним із двох головних сегментів міжнародного ринку капіталів.

Досить складну проблему становить і виокремлення такого нового елемента світового фінансового ринку, як міжнародний ринок похідних фінансових інструментів. З одного боку, він все ще несе “родові” риси грошового ринку, тому в деяких моделях структури світового фінансового ринку включається в цей його сегмент. З іншого боку, ринок похідних використовує деякі інструменти міжнародного ринку капіталу як базисні продукти. Похідні інструменти мають елементи окремих довгострокових боргових інструментів ринку капіталу.

Складні взаємозв'язки світового фінансового ринку інколи ілюструють ще в одній з інтерпретацій його моделі (рис. 11.7).

Сукупність кредитно-фінансових установ акумулює величезні маси грошових ресурсів по всьому світові. Потім ці ресурси через кредитні та інвестиційні механізми перерозподіляються між країнами, даючи потужний імпульс подальшому зростанню концентрації та централізації капіталу.

Світові потоки фінансових ресурсів під впливом конкурентної боротьби через інституційний механізм світових фінансових ринків спрямовуються в ті сфери та райони світової економіки, де на них відчувається найбільший попит, а отже, є можливість отримати найбільші прибутки.

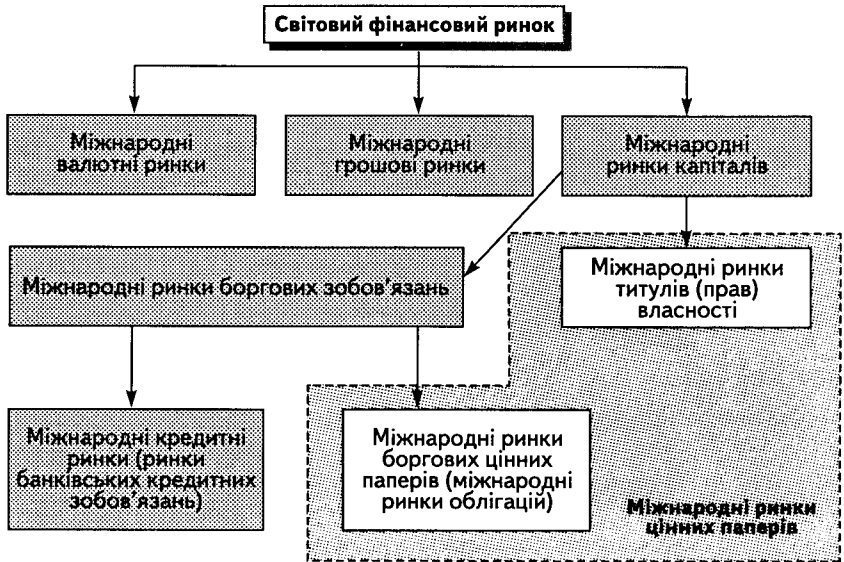


Рис. 11.7

Взаємозв'язок між окремими елементами світового фінансового ринку

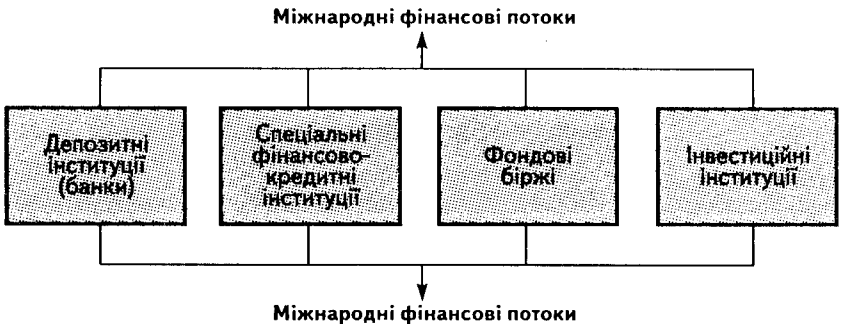


Рис. 11.8

Інституційна структура світового фінансового ринку

У найзагальнішому вигляді сукупність інституцій, через які здійснюється цей рух та перерозподіл світових потоків фінансових ресурсів, зображено на рис. 11.8.

Міжнародні валютні ринки

Міжнародні валютні ринки — це міжнародна мережа офіційних центрів, де відбувається купівля-продаж іноземних валют.

Валютні ринки забезпечують своєчасність здійснення міжнародних платежів і розрахунків, страхування валютно-кредитних

ризиків, диверсифікації валютних резервів. Значні коливання курсових співвідношень роблять світовий валютний ринок важливим місцем проведення спекулятивних операцій.

Сучасний світовий валютний ринок склався на основі розвитку та взаємозв'язків національних ринків.

З погляду організації ринкового місця, де відбуваються операції купівлі-продажу іноземних валют, світовий валютний ринок являє собою *глобальну телекомунікаційно-комп'ютерну мережу, що з'єднує банки та брокерські компанії різних країн*. Саме на цій основі відбувається швидкісна передача інформації про курси валют, попит та пропозицію, стан банків, новини в економіці та політиці, що забезпечує миттєві валютні транзакції.

За масштабами операцій валютний ринок багаторазово перевищує інші компоненти світового фінансового ринку. Як уже зазначалося, обсяг щоденних операцій тут сягає 1,5 трлн дол. і зростає на 10% щорічно.

Хоча на валютному ринку торгують усіма видами валют, операціям з доларом належить тут провідне місце. Транзакції на валютному ринку можуть здійснюватися як партнерами всередині однієї країни, так і партнерами, що перебувають у різних країнах. Основна частина світових валютних операцій припадає всього на три міста — Лондон, Нью-Йорк, Токіо. Торгівля валютою опосередковується головним чином найбільшими банківськими установами. У світових фінансових центрах на 10—11% банківських інституцій припадає 3/4 торгівлі валютою.

Міжнародні ринки боргових зобов'язань

Міжнародний ринок боргових зобов'язань — це сфера обігу боргових зобов'язань, що гарантують кредиторів право стягувати борг із боржника.

Міжнародний ринок боргових зобов'язань складається з двох головних сегментів: *міжнародного кредитного ринку*, що по суті є ринком банківських кредитних зобов'язань, та *міжнародного ринку боргових цінних паперів*, який переважно є міжнародним ринком облігацій (рис. 11.7).

Міжнародне кредитування відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку світової економіки. Воно забезпечує зростання світової торгівлі, підтримує прямі іноземні інвестиції ТНК, допомагає урядам отримати іноземну валюту для стабілізації економіки або рефінансування заборгованості.

Банк міжнародних розрахунків (Базель) виокремлює такі специфічні види діяльності у сфері міжнародних кредитних операцій:

1. Позики та кредити, надані банками один одному як усередині країни, так і за її межами.
2. Позики та кредити, надані небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами.

3. Міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами і діяльність на офшорних банківських ринках).

На міжнародному ринку боргових цінних паперів обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредитором та позичальником. Крім найбільш типового боргового інструменту — облігацій, сюди належать і ринок середньострокових нот та деякі інші цінні папери.

У структуру міжнародного ринку боргових зобов'язань входить обіг короткострокових боргових зобов'язань (термін погашення від 1 дня до 1 року) та довгострокових боргових зобов'язань (термін погашення понад 1 рік).

Серед довгострокових боргових зобов'язань виділяють такі види:

- державний борг, тобто боргові зобов'язання центральних або місцевих органів влади;
- гарантований державою борг приватних фірм;
- приватний борг, не гарантований державою.

Лише частина міжнародного ринку цінних паперів є сегментом міжнародного ринку боргових зобов'язань. Обіг тих цінних паперів, які є інструментами власності, відбувається на міжнародному ринку титулів власності — окремому важливому елементі світового фінансового ринку.

Міжнародні ринки титулів (прав) власності

Міжнародні ринки титулів (прав) власності є сферою, де відбувається купівля-продаж цінних паперів, що засвідчують участь інвестора в капіталі підприємств.

До таких цінних паперів слід віднести акції та депозитарні розписки.

Глобалізація ринку титулів власності ще не досягла рівня, притаманного, наприклад, світовому ринку валют або міжнародному кредитному ринку. Більшість акцій, що продаються на національних фондових ринках США та інших промислово розвинутих країн, емітовані місцевими корпораціями. Хоча схильність інвесторів тримати акції “своїх” національних компаній ще виразно виявляється, кількість випадків “глобальних” емісій акцій ТНК останніми роками значно зростає. Точних даних про обсяг міжнародного ринку титулів власності немає. За приблизними оцінками, в другій половині 90-х років ХХ ст. він становив понад 40 млрд дол. Процеси приватизації, які відбуваються у країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, стимулюють зростання цього важливого сегмента фінансового ринку.

Міжнародні ринки похідних фінансових інструментів

Міжнародні ринки похідних фінансових інструментів (деривативів) охоплюють обіг групи нових фінансових інструментів, що використовуються для передачі або нейтралізації ризиків.

Фінансові деривативи — це інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до інших активів (ціни товарів або акцій, курсу валюти, процентної ставки).

В середині 90-х років загальний річний обсяг контрактів, що укладені на торгівлю фінансовими деривативами, досяг 27 трлн дол. Щоденний обсяг торгівлі на внутрішніх та міжнародному ринках перевищив 2 трлн дол.

Розрізняють два механізми обігу фінансових деривативів:

- 1) торгівля деривативами на біржах;
- 2) торгівля деривативами поза біржами.

Ринок фінансових деривативів швидкими темпами глобалізується. Більша частина торгівлі цими фінансовими інструментами припадає на міжнародний ринок.

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ

Другим важливим компонентом світових фінансів є міжнародна банківська справа.

Транснаціоналізація світової економіки дістала втілення, зокрема, в різкому зростанні міжнародних операцій банків, створенні розгалуженої мережі їх закордонного апарату, формуванні глобальної стратегії експансії провідних банківських установ світу. Починаючи з 50—60-х років XIX ст. банки США, Західної Європи, а згодом Японії та деяких нових індустріальних країн почали інтенсивно переносити свою діяльність за кордон, створювати зарубіжні відділення, філії або спільні підприємства з місцевими фінансовими інституціями країн, що приймають.

Процес інтернаціоналізації кредитно-фінансової інфраструктури привів до створення транснаціональних банків, які стали одними з головних суб'єктів сучасної глобальної фінансової системи.

Хоча початковим традиційним мотивом міжнародної діяльності ТНБ було прагнення обслуговувати потреби у фінансуванні експортно-імпортних операцій своїх основних клієнтів — зарубіжних філіалів транснаціональних корпорацій, вони використали свою фізичну присутність на зовнішніх ринках для пошуків нових інструментів та методів діяльності, значного розширення сфер операцій (ринок євровалют, інноваційна діяльність тощо). Список провідних транснаціональних банків практично збігається з переліком найбільших банківських установ світу.

Транснаціоналізація банків викликала значні зміни в їх організаційних моделях, менеджменті та стратегії конкурентної боротьби.

За останні 50 років відбулися значні зміни в конкурентоспроможності та позиціях транснаціональних банків США, Західної Європи та Японії.

◆ *Період домінування ТНБ США*

У 50—70-ті роки ХХ ст. банки США мали дуже сильні позиції в міжнародних банківських операціях. Вони домінували в Латинській Америці, на Близькому Сході, активно створювали зарубіжну мережу філій у Західній Європі, а в 70-ті роки значно розширили свою присутність у країнах Південно-Східної Азії. Саме ТНБ США відігравали ключову роль у рециркуванні “нафтодоларів” та інвестували величезні суми, що отримували країни ОПЕК у результаті значного підвищення цін на нафту. Вони стали (разом з провідними банками Великої Британії) основними кредиторами тих країн, що розвиваються, які мали великий дефіцит торговельного балансу внаслідок імпорту дорогої нафти.

◆ *Період лідерства ТНБ Японії*

У 80-ті роки ХХ ст. провідні позиції в міжнародному банківському бізнесі зайняли транснаціональні банки Японії. Послаблення позицій банків США було викликане низкою причин. “Боргова криза” 80-х років поставила перед ТНБ США гостру проблему управління портфелями виданих країнам, що розвиваються, позик. Зупинка багатьма з цих країн виплати по зовнішніх боргах (Бразилія, Мексика тощо) знизилася активність міжнародної діяльності американських банків. Цьому сприяла також внутрішня економічна ситуація у США (висока інфляція, значний дефіцит торговельного балансу).

В цей же час динамічне зростання Японії (“японське економічне диво”) створило умови для того, щоб банки цієї країни потіснили позиції свого головного конкурента. Високі темпи японського експорту привели до величезного активного сальдо платіжного балансу цієї країни. Це викликало значне зростання вартості ени щодо долара та інших валют і зробило цю валюту надійним та привабливим активом для міжнародних інвесторів. Бурхлива транснаціоналізація японських банків, що йшла пліч-о-пліч із значним вивозом прямих іноземних інвестицій з цієї країни, в поєднанні з інноваційними перевагами японського менеджменту стимулювала подальшу концентрацію фінансового капіталу та формування гігантських банківських установ. Уже наприкінці 80-х років ТНБ Японії належала майже половина провідних місць у переліку найбільших 30 банків світу.

◆ *Період посилення позицій ТНБ Західної Європи*

З середини 90-х років відбулися нові структурні зрушення в міжнародному банківському бізнесі — відносно послаблення позицій ТНБ Японії та, навпаки, зростання міжнародної активності банків Західної Європи. Серед 30 найбільших банків світу (за розмірами активів) наприкінці 90-х років ХХ ст. було 12 банків Західної Європи, 8 — Японії, 5 — США.

Низькі темпи зростання економіки Японії в останні роки, нестабільність її валюти до долара, а також складні фінансові проблеми, які постали перед японськими банками та фондовими компаніями, спричинилися до суттєвого скорочення зарубіжної діяльності ТНБ Японії. Значний тягар проблемних боргів внутрішніх позичальників призвів до збитків навіть у провідних банків країни. Ще одним із факторів послаблення позицій ТНБ Японії став процес дерегуляції банківських та фінансових послуг у цій країні, який спонукав активне проникнення їхніх конкурентів — банків США та Західної Європи — на місцевий фінансовий ринок.

Інша ситуація спостерігається в останні роки в Західній Європі. Поглиблення валютної інтеграції створює для банків західноєвропейських країн вигідні вихідні позиції для подальшої експансії на міжнародних ринках. Більшості з цих установ удалося уникнути проблем, що мають японські або американські банки з позиками під нерухомість або позиками країнам “третього світу”, і досягти високих показників кредитоспроможності та фінансової стабільності.

Мають перспективи для поліпшення своїх позицій і банки США. Скасування в 1999 р. закону Гласса—Стігала, що не дозволяв з 1933 р. американським банкам одночасно вести комерційну та інвестиційну діяльність, створює нові умови для експансії ТНБ США.

Серед головних тенденцій розвитку транснаціонального банківського бізнесу на початку ХХІ ст. слід відзначити такі:

- ✓ глобалізація операцій;
- ✓ реструктуризація транснаціональних банківських мереж;
- ✓ поглинання та злиття;
- ✓ використання Інтернету та нових технологій для надання фінансових послуг.

◆ *Концентрація транснаціонального фінансового капіталу*

За останні десятиріччя значно прискорився процес концентрації та централізації капіталу в банківській сфері. Внаслідок цього ще більше зростає концентрація фінансового капіталу.

Процеси злиття та поглинання, що відбулися останнім часом, змінили позиції у списку перших 25 серед найкращих та найбільших банків світу.

Вже кілька років поспіль Citigroup утримує позицію першого банку серед групи найкращих 1000 банків світу за критерієм капіталу (54,5 млрд дол.). Лише трохи відстає від нього новий японський фінансовий гігант Mizuho Financial Group. У результаті злиття трьох великих банків (Fuji Bank, Dai-Ichi Kangyo Bank і Bank of Japan) Mizuho перетворився на другий у світі банк із капіталом першого рівня у 50,5 млрд дол.

Серед найбільших 25 банків світу у 2001 р. були шість американських банків на чолі з Citigroup, по три банки з Великої Британії та Китаю. Франція, Німеччина, Нідерланди та Швейцарія представлені кожна двома банками.

Найбільші зміни в рейтингу найкращих 25 банків пов'язані з японськими банками. В результаті злиття кількість японських банків у рейтингу скоротилася до п'яти. Очікувані процеси злиття в Японії (Sanwa Bank, Tokai Bank і Toyo Trust створили UFJ Holdings, а Sakura Bank і Sumitomo Bank об'єдналися в Sumitomo Mitsui Banking) приведуть до подальшого зменшення представництва Японії серед 25 найкращих банків світу.

Завдяки процесам злиття та поглинання гігантські банки не тільки збільшують свої розміри, вони починають домінувати у світовому банківському середовищі. Наприклад, найбільші за критерієм активів 25 транснаціональних банків зосередили у своїх руках 39% усіх активів 1000 найбільших банків світу.

В умовах глобалізації світової фінансової архітектури стратегія транснаціональних банків передбачає їхню присутність та активну конкурентну боротьбу за дешеві ресурси капіталу на всіх фінансових ринках світу. Успіх транснаціонального банку пов'язується з його здатністю надавати клієнтам по всьому світові якомога більший асортимент фінансових послуг — від кредитування та здійснення платежів до операцій з цінними паперами, андеррайтингу, планування інвестицій, а також консультацій і навіть прямої допомоги в галузі маркетингу.

МІЖНАРОДНІ ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ

Крім світового фінансового ринку, міжнародного банківсько-го бізнесу, важливим компонентом світових фінансів є міжнародні портфельні інвестиції.

Динамічне зростання потоків міжнародних портфельних інвестицій у 80—90-ті роки ХХ ст. переконливо засвідчило їхню нову роль у світовій фінансовій системі.

Лібералізація фінансових ринків багатьох країн світу, відкриття нових географічних сфер вкладення капіталу викликали значний сплеск міжнародної активності інституційних та індивідуальних портфельних інвесторів.

Як було показано в розділі 1 нашого підручника, *міжнародні портфельні інвестиції* — це вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не дають інвесторові права реального контролю над об'єктом інвестування. Такі вкладення можуть здійснюватися або в акціонерні цінні папери, що засвідчують майнові права їх власника, або в боргові цінні папери (облігації, боргові розписки тощо), що засвідчують відносини позики. У випадку здійснення інвестицій в акціонерні цінні папери статистика багатьох країн визначає кількісним критерієм портфельних інвестицій володіння менш ніж 10% акціонерного капіталу. Головним мотивом таких міжнародних портфельних інвестицій є не участь в управлінні підприємством, а отримання доходу у вигляді дивідендів.

Як свідчать події останніх десятиліть, міжнародні портфельні інвестиції більш ліквідні, рухливі та чутливі до ситуації на фінансових ринках, ніж прямі іноземні інвестиції. Портфельному інвесторові все одно, в яку галузь або компанію вкладати кошти. Критеріями інвестування є лише рівень доходів та перспективи зниження ризику. У разі погіршення ситуації на ринках та зростання ризику портфельний інвестор може вилучити свої інвестиції набагато швидше, ніж прямий інвестор.

Міжнародний ринок портфельних інвестицій ще значно менший, ніж сукупний внутрішній ринок портфельних інвестицій промислово розвинутих країн. Інституційні та індивідуальні інвестори досі віддають перевагу національним цінним паперам. Але слід зазначити, що в більшості промислово розвинутих країн спостерігається тенденція хоч і повільного, але поступового зростання операцій з іноземними цінними паперами.

Ознаками активізації міжнародних портфельних інвестицій є:

- ✓ збільшення питомої ваги іноземних цінних паперів у портфелях пенсійних фондів;
- ✓ збільшення кількості міжнародних та глобальних інвестиційних фондів і зростання вартості їхніх активів;
- ✓ збільшення практики емісії в США американських депозитарних розписок на іноземні акції;
- ✓ збільшення випадків реєстрації транснаціональними корпораціями своїх цінних паперів на зарубіжних ринках акцій;
- ✓ поширення практики розповсюдження акцій філій ТНК серед місцевих інвесторів.

До основних причин зростання міжнародних портфельних інвестицій в останні 20 років можна віднести такі:

- ✓ лібералізація та дерегуляція фінансових ринків;
- ✓ намагання інституційних інвесторів знизити ризики шляхом міжнародної диверсифікації портфеля;
- ✓ поява додаткових джерел фінансування внаслідок збільшення обсягу ринку євровалют та національних грошових ринків;

- ✓ значна перебудова та модернізація роботи провідних фондів світу;
- ✓ зростання обсягу необхідної для інвесторів інформації про зарубіжні ринки цінних паперів.

Більш ніж 90% міжнародних портфельних інвестицій здійснюються між промислово розвинутими країнами. Понад 2/3 сукупної капіталізації ринку акцій припадають на три найбільші ринки (США, Японія, Велика Британія).

В останнє десятиріччя зростає значення нових ринків (нові індустріальні країни, країни з перехідною економікою). Ці ринки надають інвесторам можливості отримувати більші доходи, проте характеризуються значно більшою ризикованістю. Широкі можливості для портфельних інвестицій відкриває процес приватизації, який відбувається в більшості зазначених країн.

ФІНАНСИ ТНК

Поняття фінансової системи ТНК

Стрімке зростання чисельності ТНК та їхніх закордонних підприємств, створення ними інтегрованих систем міжнародного виробництва, концентрація величезних фінансових ресурсів — усе це перетворює транснаціональні корпорації на одного з ключових суб'єктів міжнародних фінансів.

Характер та динаміка транзакцій ТНК зазнає значного впливу світового фінансового середовища, але вони, своєю чергою, дедалі більше впливають на функціонування та еволюцію світової фінансової системи.

На відміну від національних компаній міжнародні корпорації стикаються з різноманітними умовами ведення бізнесу в різних країнах. Це зумовлено географічною диверсифікацією їхніх активів, доступом до ринків капіталу різних країн, необхідністю врахування зміни валютних курсів, національних систем регулювання.

Фінансові та інвестиційні рішення ТНК формуються під впливом багатьох факторів, у тому числі й глобального характеру. Міжнародний характер операцій транснаціональних фірм визначає додаткові ризики їхніх операцій. Разом з тим він зумовлює переваги таких фірм над національними компаніями у формах і методах мобілізації фінансових ресурсів.

Однією з визначальних характеристик транснаціональних корпорацій є їхня здатність, на відміну від національних фірм, пересувати гроші та прибутки між своїми філіалами за допомогою трансферних механізмів. Ці механізми охоплюють трансферні ціни на товари і послуги, що експортуються або імпортуються, внутрішні фірмові кредити, платежі дивідендів, прискорення або гальмування

внутрікорпоративних платежів, плату за технологію та гонорари (винагороди). Все це суттєво впливає на формування структури прибутків та фондів усіх підрозділів транснаціональної фірми.

Сукупність усіх механізмів, за допомогою яких здійснюється внутріфірмовий рух фінансових потоків, називається фінансовою системою транснаціональних корпорацій.

У широкому розумінні фінанси ТНК охоплюють не тільки внутріфірмові транзакції, а й усі зовнішні фінансові зв'язки та інструменти взаємодії із світовим фінансовим середовищем.

Основні функціональні завдання фінансової системи транснаціональних корпорацій полягають у такому:

- ✓ максимізація консолідованого доходу, що лишається після сплати податків;
- ✓ мінімізація глобальних податкових платежів компанії;
- ✓ правильне позиціонування доходів фірми, потоків її готівки та наявних фінансових ресурсів.

Іноді ці завдання можуть не узгоджуватися та навіть суперечити одне одному. В цьому разі стратегія компанії має передбачати пріоритет певних фінансових орієнтирів. Зрозуміло, що основною метою функціонування фінансової системи в будь-якому випадку є *максимізація консолідованого доходу, що лишається після сплати податків*. Консолідований дохід компанії являє собою прибутки всіх підрозділів її глобальної мережі, що виражені у валюті країни, де зареєстрована батьківська компанія ТНК.

Інституційна структура фінансової системи міжнародних корпорацій передбачає існування двох типів зарубіжних підрозділів — інтегрованих та відносно самостійних одиниць. *Інтегровані одиниці* (integrated foreign entity) — це підрозділи, функціонування яких цілком підпорядковане батьківській компанії. Потоки їхньої готівки та види бізнесу безпосередньо пов'язані з батьківською фірмою. *Відносно самостійні одиниці* (self-sustaining foreign entity) — це підрозділи транснаціональної мережі, які функціонують у місцевому економічному середовищі країн, що приймають, відносно незалежно від батьківської компанії. В одній і тій самій компанії певні підрозділи можуть бути інтегровані, а інші — відносно самостійні.

Модель фінансової системи

Міжнародні операції ТНК викликають внутріфірмовий обмін товарами (матеріалами, запасними частинами, напівфабрикатами, кінцевими продуктами), послугами (технологією, управлінським досвідом, торговельними марками, патентами) та капіталом (власним або позиченим) — рис. 11.9. Згідно із статистичними даними, все більшою частиною експорту та імпорту провідних

країн з ринковою економікою є обмін товарами та послугами між батьківськими компаніями та закордонними філіалами або між різними філіалами однієї ТНК.

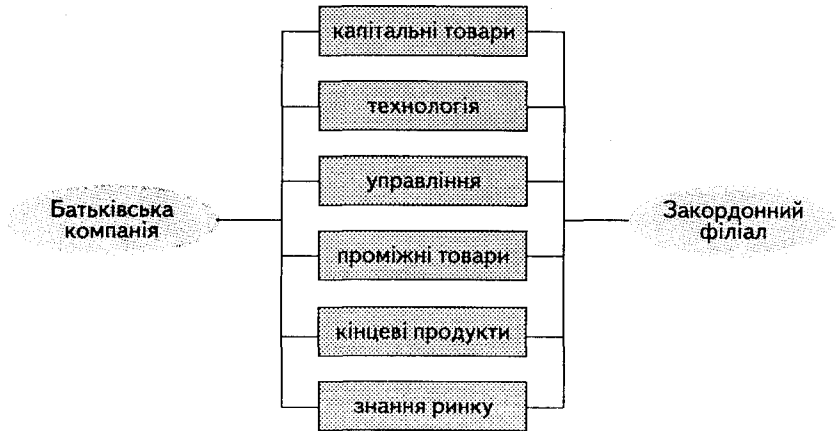


Рис. 11.9

Внутріфірмові реальні потоки

Внутріфірмові трансфери товарів та послуг, технології та капіталу породжують фінансові транзакції в межах ТНК. Деякі операції викликають фінансові вимоги довгострокового характеру (наприклад, платежі роялті за технологію або рахунки за товари, продані в кредит). Капітальні інвестиції, своєю чергою, викликають подальші потоки дивідендів та процентів, повернення основної суми кредиту.

Управління фінансовими потоками може здійснюватися за допомогою різних фінансових рішень. У кожній конкретній ситуації використовуються відповідні фінансові механізми, що дають змогу з найменшими втратами забезпечити рух фінансових ресурсів (рис. 11.10). Слід зазначити, що фінансові потоки виникають не тільки між батьківською компанією та філіалом, а й між усіма структурними підрозділами ТНК (крім руху інвестицій та дивідендів), утворюючи, таким чином, величезну кількість елементів фінансових взаєморозрахунків.

Ключові властивості фінансової системи

Однією з важливих властивостей фінансової системи ТНК є її глобальна орієнтація. Такі компанії приймають інвестиційні та фінансові рішення у глобальних масштабах. Це стосується не тільки виробництва товарів і послуг, а й фінансування. Компанії шукають по всьому світові найбільш дешеві фінансові ресурси та спрямовують їх у райони, де вони можуть приносити найбільші доходи.

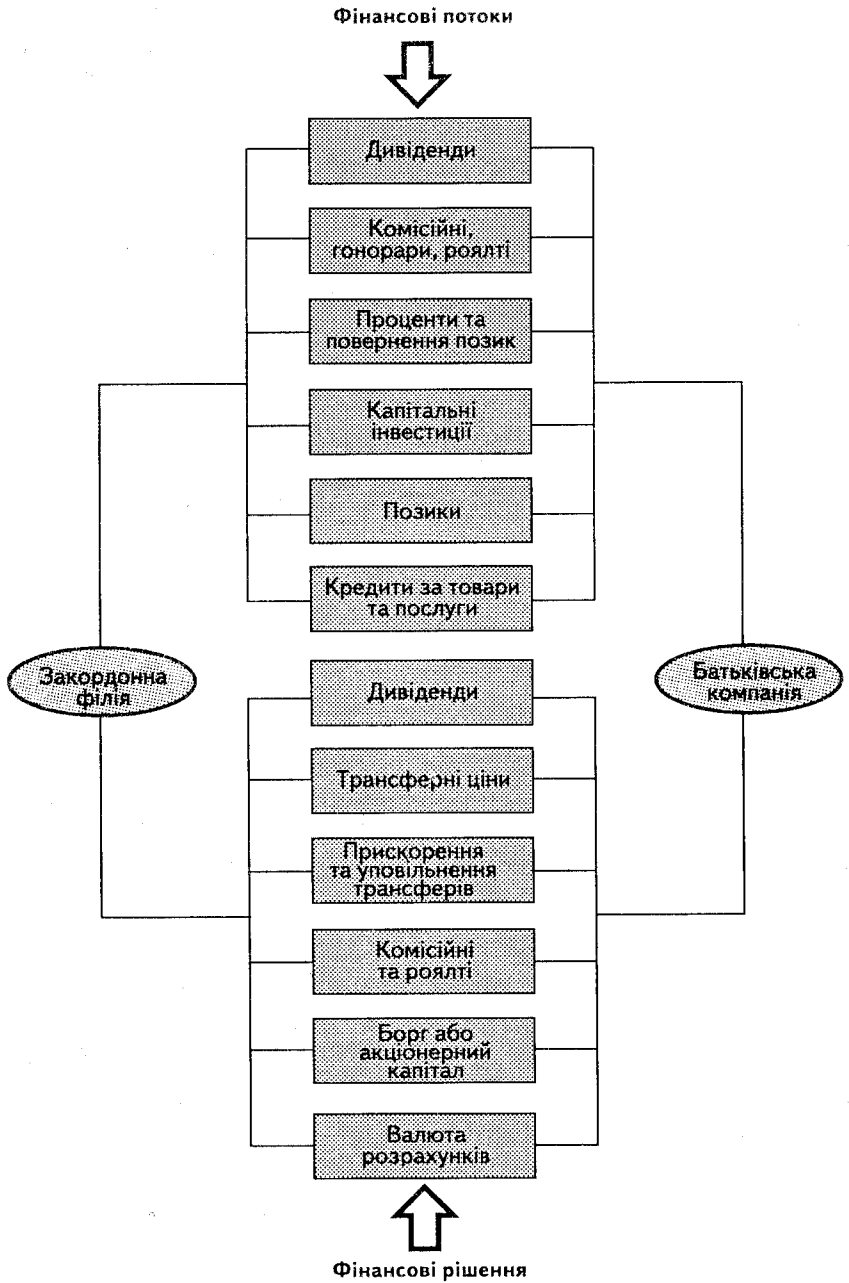


Рис. 11.10
Фінансова система ТНК

Глобальне фінансування означає, що фірми мають ураховувати не тільки фактор витрат на запозичення фондів, а й ризики, пов'язані зі змінами валютних курсів та інших факторів.

Традиційно виділяють три типи валютного ризику фірми: економічний, операційний та трансляційний.

Економічний ризик (economic exposure) — це ступінь можливої зміни вартості фірми у зв'язку з непередбаченими коливаннями валютних курсів.

Такі коливання можуть змінювати вартість активів та зобов'язань фірми, а також майбутніх надходжень готівки (рис. 11.11). Це може знижувати вартість батьківської фірми або її філіалу і справляє значний вплив на конкурентні позиції ТНК на світовому ринку.

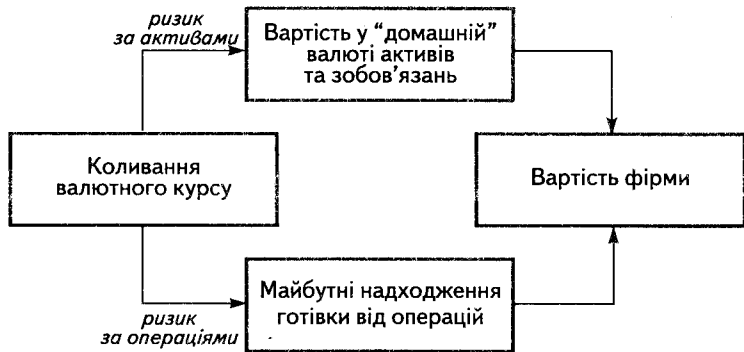


Рис. 11.11

Канали економічного ризику

Операційний, або транзакційний, ризик (transaction exposure) — це ризик, з яким фірма стикається, коли сплачує рахунки або отримує контрактні готівкові надходження в умовах зміни валютних курсів.

Зміни валютних курсів можуть суттєво впливати, наприклад, на величину отриманих ТНК від зарубіжної діяльності готівкових надходжень у місцевій валюті. Інколи транзакційний ризик розглядають як короткостроковий економічний ризик. Операційний ризик, таким чином, виникає внаслідок фіксації цін у контрактах підприємств ТНК, які діють в економічному середовищі, де валютні курси постійно та довільно змінюються.

Трансляційний ризик (translation exposure) — це валютний ризик, з яким стикається батьківська компанія при трансляції (переведенні) фінансової звітності своїх дочірніх підприємств з іноземних валют країни, де вони розташовані, у валюту звітності батьківської компанії.

Для підготовки загальної (консолідованої) фінансової звітності батьківська компанія має враховувати фінансові звітності своїх підрозділів, що діють у різних країнах. Така трансляція цих фінансових звітів, що відображені в різних валютах, викликає багато складнощів та суперечливих питань.

Широкий діапазон елементів фінансових рішень, що передбачає набагато більший, ніж у національних фірм, контроль ТНК над засобами та часовим механізмом міжнародних фінансових трансферів, є характерною особливістю транснаціональних фірм.

Особливості національного законодавства та системи відносин філіалу ТНК та уряду країни, що приймає, зумовлюють використання тих або інших каналів фінансових трансферів. Як уже зазначалося, фінансові канали, через які ТНК можуть переводити доходи і прибутки з однієї країни в іншу, є різноманітними. Так, прибутки та готівка можуть рухатися за допомогою механізму трансферних цін на внутріфірмові купівлю та продаж товарів і послуг. Що стосується інвестиційних потоків, то капітал може бути переведений закордонному підприємству або у вигляді позики, що зумовлює різні варіанти процентних платежів, графіки повернення основної суми, або у вигляді інвестицій в акціонерний капітал, що зумовлює зворотні фінансові потоки дивідендів.

Однією з важливих властивостей фінансової системи ТНК є часова гнучкість виконання трансферів. Рух значної частини внутрікорпоративних фінансових потоків може бути прискорений або уповільнений. У зв'язку з різними темпами інфляції, змінами валютних курсів механізм прискорення (Leeds) та уповільнення (Lags) дає змогу ТНК мінімізувати фінансові ризики. Такі фінансові рішення найчастіше застосовуються щодо внутріфірмових кредитів, руху комісійних, винагород, роялті. Залежно від законодавства країни, що приймає, фірми мають можливості застосовувати механізм Leeds and Lags щодо руху доходів (дивідендів).

ВИСНОВКИ

Світові фінанси являють собою складну динамічну систему, що зазнає постійної трансформації. В цій глобальній фінансовій архітектурі оперують такі основні суб'єкти, як ТНК, ТНБ, портфельні інвестори, національні держави. Саме вони опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків. Елементами світових фінансів як цілісної системи є світовий фінансовий ринок, фінанси транснаціональних корпорацій, міжнародна банківська справа, а також міжнародні портфельні інвестиції.

Формування глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким підйомом світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів міжкраїнного переливу капіталу, гігантським зростанням розмірів міжнародних кредитних та фондових ринків.

Транснаціональні корпорації є одним із найактивніших учасників операцій на світових фінансових ринках. Світовий фінансовий ринок — це система ринкових відносин, що забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків.

Одним із виявів транснаціоналізації світової економіки стало різке зростання міжнародних операцій банків, створення розгалуженої мережі їх закордонного апарату, формування глобальної стратегії експансії провідних банківських установ світу. Процес інтернаціоналізації кредитно-фінансової інфраструктури привів

до створення транснаціональних банків, які стали одними з головних суб'єктів сучасної глобальної фінансової системи.

Важливим компонентом світових фінансів є міжнародні портфельні інвестиції. Лібералізація фінансових ринків багатьох країн світу, відкриття нових географічних сфер вкладення капіталу викликали значний сплеск міжнародної активності інституційних та індивідуальних портфельних інвесторів.

Стрімке зростання чисельності ТНК та їхніх закордонних підприємств, створення ними інтегрованих систем міжнародного виробництва, концентрація величезних фінансових ресурсів — усе це перетворює транснаціональні корпорації на одного з ключових суб'єктів міжнародних фінансів. Фінанси ТНК охоплюють не тільки внутріфінансові транзакції, а й усі зовнішні фінансові зв'язки та інструменти взаємодії із світовим фінансовим середовищем.

Основні терміни і поняття

<i>Фінансовий ринок</i>	<i>Сек'юритизація кредитів</i>
<i>Ринок валюти</i>	<i>Транснаціональні банки</i>
<i>Ринок боргових зобов'язань</i>	<i>Фінансова система ТНК</i>
<i>Ринок титулів власності</i>	<i>Внутріфінансові трансфери</i>
<i>Фінансові деривативи</i>	<i>Міжнародні портфельні інвестиції</i>
<i>Ринок капіталів</i>	

Контрольні запитання та завдання

1. Схарактеризуйте головних суб'єктів світових фінансів.
2. Які основні компоненти утворюють світову фінансову архітектуру?
3. З яких головних сегментів складається світовий фінансовий ринок?
4. Чим ринок грошей відрізняється від ринку капіталів?
5. Що таке світовий валютний ринок?
6. Які причини зумовили транснаціоналізацію банківської діяльності?
7. Дайте характеристику моделі фінансової системи ТНК.
8. Яка специфіка механізму міжнародних фінансових трансферів ТНК?
9. Якими є ознаки активізації міжнародних портфельних інвестицій?

ЛІТЕРАТУРА

- Киреев А.* Международная экономика. М., 1999. Ч. II. Глава 3.
- Международные валютно-кредитные и финансовые отношения.* М., 2000. Глава I.
- Мертенс А. В.* Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории. К., 1997. Глава 7.
- Мировая экономика:* Учебник / Под ред. А. С. Булатова. М., 1999. Глава 7.
- Міжнародні фінанси:* Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 19.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 1.
- Рогач О., Шнирков О.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки. К., 1999. Розділ 2.

- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 19.
- Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін.* К., 2000. Розділ 2, § 9.
- Шемет Т. С.* Міжнародні фінанси. К., 2000. Глава I.
- Энг М. В., Лус Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. М., 1998. Глава 13.
- Eun C. S., Resnick B. G.* International Financial Management. New York, 2001.
- Gilpin R.* Global Political Economy. Understanding the International Economics Order. Princeton, 2001. P. 6.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2001: Promoting Linkages, New York; Geneva, 2001.

WEB-РЕСУРСИ

<http://finance.yahoo.com>

Фінансовий портал Yahoo.

Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.reuters.com>

WEB-сайт агентства Reuters.

Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.bis.org>

WEB-сайт Банку міжнародних розрахунків. Надає інформацію щодо міжнародного бізнесу та світових ринків капіталів.

<http://www.wto.org>

Офіційний WEB-сайт СОТ.

<http://www.standardandpoors.com>

WEB-сайт Standard & Poor's.

Надає інвестиційну інформацію.

- Переваги інтерналізації фінансових транзакцій
- Трансферні ціни
- Прискорення та затримування платежів
- Центри повторних рахунків
- Трансфери комісійних платежів та платежів за технологію
- Трансфери дивідендів
- Внутрікорпоративні кредити
- Вибір валюти рахунків

ПЕРЕВАГИ ІНТЕРНАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ТРАНЗАКЦІЙ

Здійснюючи міжнародні операції, ТНК натрапляють на різні політичні, податкові обмеження, валютний контроль, що ускладнює процес вільного і безвитратного переміщення фінансових ресурсів з однієї країни в іншу.

Недосконалість внутрішніх ринків капіталу, формальні та неформальні бар'єри для міжнародних операцій зумовлюють важливість для ТНК внутріфінансових фінансових трансферів. Здатність здійснювати за допомогою різних механізмів рух фондів та переміщення прибутків відкриває для транснаціональних фірм можливість трьох типів арбітражу.

1. *Податковий арбітраж* — дає можливість зменшити податковий тягар шляхом переведення прибутків з одних підрозділів ТНК в інші.

2. *Арбітраж фінансового ринку* — дає можливість обійти валютний контроль, заробити більші доходи на тимчасово вільні фонди або зменшити витрати на позичені фонди.

3. *Арбітраж регулятивної системи* — дає можливість замаскувати реальну прибутковість шляхом переведу прибутків іншим підрозділам ТНК у випадку, якщо прибутковість філії підпадає під урядове регулювання або викликає тиск профспілок.

Розробляючи політику глобальних трансферів, ТНК вирішують кілька завдань:

- ✓ встановлення кількості грошей, що необхідно переводити;
- ✓ вибір часу здійснення трансферів;
- ✓ вибір пунктів призначення фондів, що переводяться;
- ✓ вибір механізму або набору механізмів, що оптимально забезпечує цільові трансфери.

Ціла низка організаційних факторів впливає на здатність ТНК мати вигоду з використання внутрікорпоративної фінансової системи: а) кількість фінансових зв'язків; б) обсяг міжфіліальних транзакцій; в) структура власності іноземного підприємства; г) ступінь стандартизації продукції та послуг; д) урядове регулювання.

Значна кількість фінансових зв'язків у межах транснаціональних комплексів робить оптимізацію внутрікорпоративної фінансової системи дуже складним процесом. Якщо існують, наприклад, 10 фінансових ланок, що пов'язують кожну пару підрозділів у ТНК, то компанія, яка складається з батьківської фірми та двох філіалів, буде мати 30 внутрікорпоративних ланок відносно. Батьківська компанія із трьома філіалами має вже 60 ланок.

Компанія з n підрозділами матиме $10n(n + 1)/2$ фінансових зв'язків

Водночас оскільки кожний фінансовий канал має власні вигоди, остільки чим більший їх вибір, тим більше здатність фірми досягнути поставлених цілей. Наприклад, двосторонні трансфери дають змогу використовувати фінансові механізми більш ефективно, ніж односторонні. Обсяг фінансових потоків теж впливає на мобільність фондів. Що він більший, то більші можливості та ефект внутрікорпоративних фінансових механізмів. Фінансові потоки, своєю чергою, будуть зростати, коли збільшується продуктова диференціація та поглиблюється технологічна спеціалізація каналів. Як уже зазначалося, 100%-на власність відкриває широкі можливості вибору різних фінансових механізмів, тоді як наявність місцевих акціонерів у спільному підприємстві може значно обмежувати цей процес.

Нарешті, урядовий контроль та регулювання має довготривалий та дуже значний вплив на формування корпоративної фінансової стратегії. Хоча такі заходи дуже часто спрямовані на запобігання фінансовим маневрам ТНК, саме вони породжують стимули використання різних механізмів внутрікорпоративних фінансових трансферів.

Транснаціональні корпорації використовують широкий набір механізмів внутрікорпоративного руху фондів. Це трансферне ціноутворення, прискорення та затримання платежів, створення центрів повторних рахунків, використання міжнародних трансферів комісійних та платежів роялті, дивідендів, різних форм внутріфірмових кредитів та визначення валюти рахунків. Вибір цих механізмів залежить від різних факторів, що характеризують довгострокову фінансову стратегію ТНК, ситуацію у країні, що приймає, та пріоритети окремих ланок транснаціональної компанії.

ТРАНСФЕРНІ ЦІНИ

Однією з найскладніших проблем транснаціональних фірм є ціноутворення на товари, послуги, технологію, що рухаються між філіалами в різних країнах. У цьому випадку менеджери мають збалансувати різні суперечливі мотиви та обставини, наприклад, питання раціонального розподілу фондів, податків на

доходи, тарифів і квот, відносин з партнерами в спільних підприємствах і т. д.

Трансферні ціни — це механізм, що дає змогу:

- ✓ зменшити податки;
- ✓ зменшити тарифи;
- ✓ уникнути валютного контролю;
- ✓ збільшити питому вагу ТНК у прибутках спільного підприємства;
- ✓ приховати справжню прибутковість філіалу;
- ✓ перерозподілити фонди.

Учасниками будь-яких трансакцій з використанням трансферних цін є країна, в якій платяться менші податки (припустимо, країна з більш високою податковою ставкою), і країна, де платиться більше податків (припустимо, що це країна з низькими податковими ставками).

Країною, що виграла або програла, можуть бути або країна, що приймає, або “домашня” країна головної компанії ТНК. Це також може бути або країна, що розвивається, або промислово розвинута країна. Ефект впливу трансферних цін на країну (виграш або втрати) залежить не тільки від податкових ставок, але й від інших факторів, зокрема тарифів, норм регулювання трансферу капіталу і т. п.

Наприклад, у 60—70-ті роки ХХ ст. трансферні ціни широко застосовувалися транснаціональними фірмами як засіб додання обмежень країн, що розвиваються, на переводи прибутків від філіалів за кордон. Але згодом у більшості цих країн така політика обмежень була значно лібералізована, а норми податків суттєво зменшилися. Угоди про уникнення подвійного оподаткування між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, також зменшили стимули до використання практики трансферних цін.

Але це не означає, що проблема трансферного ціноутворення зникла. Навпаки, вона є предметом уваги урядів усіх країн світу. Так, 84 % всіх країн, що розвиваються, відзначають, що розташовані на їхній території іноземні філіали намагаються переводити свої доходи батьківській компанії, щоб уникнути податкових зобов'язань. У 1994 р. податкові органи США скоригували доходи відповідно на 2 млрд дол. та 1,5 млрд дол. для 236 неамериканських та 156 американських ТНК. Це було пов'язано з використанням цими компаніями механізмів трансферного ціноутворення.

Вплив на переміщення фондів

Трансферні ціни є інструментом, за допомогою якого фонди можуть бути переміщені в межах транснаціональної корпорації. Якщо батьківська компанія хоче вилучити фонди із філії в іншій

країні, вона завищує ціни на товари, що продаються до цієї філії. Закордонна філія може, навпаки, фінансуватися батьківською компанією ТНК за допомогою зворотного механізму занижених цін на поставки їй товарів, послуг. Трансферні ціни можуть також використовуватися для переміщення фондів між філіями та дочірніми компаніями. Значний обсяг поставок проміжних товарів, напівфабрикатів із внутріфірмових джерел дає змогу широко використовувати цей механізм у розрахунках між підрозділами ТНК.

Приклад нейтрального з погляду податків впливу високих трансферних цін на переміщення фондів подано в табл. 12.1. Нехай існує два варіанти, за яких філія А має витрати на товари 2000 дол., а філія В імпортує та перепродає ці товари кінцевому неафілійованому споживачеві за 4000 дол. В обох варіантах валовий прибуток консолідованої компанії дорівнюватиме 2000 дол., і, за умов однакової податкової ставки (50%) і постійних інших витрат, чистий прибуток становитиме 800 дол. Нехай у I варіанті (політика низьких цін) філія А вимагає від В за товари 2800 дол. У II варіанті (політика високих цін) товари будуть “продані” філією А філії В за 3400 дол. Результатом буде переведення 600 дол. від В до А, тобто досягатиметься бажаний ефект перерозподілу фондів.

Вплив на податки

Одним із головних мотивів використання трансферних цін є податковий ефект. Загальнокорпораційні прибутки можуть суттєво збільшуватися завдяки використанню трансферних цін. Це відбувається внаслідок мінімізації прибутків, що підлягають оподаткуванню в країнах з високими ставками податку, та максимізації доходів у країнах з низькою ставкою податку.

Таблиця 12.2 ілюструє податковий ефект трансферних цін. Вона має ідентичні з табл. 12.1 вихідні дані, але інші умови оподаткування: філія А — 25%, філія В — 50%. За цих умов у I варіанті (політика низьких цін) А буде платити 150 дол. податків, В — 500 дол. Загальні корпораційні податки становитимуть 650 дол., а консолідований чистий прибуток — 950 дол.

Припустимо тепер, що використовуються трансферні ціни і філіал А завищує внутріфірмову продажну ціну з 2800 до 3400 дол. (варіант II). Прибутки А зростають до 1200 дол., а у В зменшуються до 400 дол.

Як бачимо, загальнокорпораційний прибуток до оподаткування в обох варіантах однаковий — 1600 дол. Але в II варіанті він перерозподіляється на користь філіалу А, де менший податковий тягар. Як наслідок загальні консолідовані чисті прибутки збільшаться на 150 дол.

Таблиця 12.1

**Нейтральний щодо податків вплив високих трансферних цін
на переміщення фондів, дол.**

	Філія А	Філія В	Консолідована компанія
I варіант (політика низьких цін)			
Продаж товарів	2800	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	2800	2000
Валовий прибуток	800	1200	2000
Операційні витрати	200	200	400
Прибуток, що підлягає оподаткуванню	600	1000	1600
Податок на прибутки (50%)	300	500	800
Чистий прибуток	300	500	800
II варіант (політика високих цін)			
Продаж товарів	3400	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	3400	2000
Валовий прибуток	1400	600	2000
Операційні витрати	200	200	400
Прибуток, що підлягає оподаткуванню	1200	400	1600
Податок на прибутки (50%)	600	200	800
Чистий прибуток	600	200	800

Таким чином, за допомогою трансферних цін прибутки переводяться з вищих до нижчих податкових юрисдикцій. В екстремальному випадку філіал може мати збитки у зв'язку з високими стартовими витратами, а отже, нульову ефективну податкову ставку. Переведення прибутку на адресу такого філіалу означатиме, по суті, його безподаткове отримання. Якщо філіал А продає товари філіалу В, а t_a і t_b — це їх податкові ставки, то можна сформулювати загальне правило:

*якщо $t_a > t_b$, трансферна ціна встановлюється якнайнижче;
якщо $t_a < t_b$, трансферна ціна встановлюється якнайвище.*

Таблиця 12.2

Вплив високих трансферних цін на чистий прибуток, дол.

	Філія А	Філія В	Консолідована компанія
I варіант (політика низьких цін)			
Продаж товарів	2800	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	2800	2000
Валовий прибуток	800	1200	2000
Операційні витрати	200	200	400

Закінчення табл. 12.2

	Філія А	Філія В	Консолідована компанія
Прибуток, що підлягає оподаткуванню	600	1000	1600
Податок на прибутки (А — 25 %, В — 50 %)	150	500	650
Чистий прибуток	450	500	950
II варіант (політика високих цін)			
Продаж товарів	3400	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	3400	2000
Валовий прибуток	1400	600	2000
Операційні витрати	200	200	400
Прибуток, що підлягає оподаткуванню	1200	400	1600
Податок на прибутки (А — 25 %, В — 50 %)	300	200	500
Чистий прибуток	900	200	1100

Вплив на тарифи

Наведене базове правило застосування трансферних цін виглядає не таким однозначним, якщо ми візьмемо до уваги фактор тарифів. Трансферні ціни можуть впливати на обсяг сплаченого імпортного мита. Якщо філіал, що імпортує продукцію від іншого філіалу, сплачує імпортне мито ad valorem (тариф, що встановлюється як процент до вартості імпортованих товарів), а це мито стягується на основі ціни рахунків (трансферної ціни), завищення цін приведе до збільшення мита. Загальний податковий та тарифний ефект трансферних цін ілюструє табл. 12.3, яка має однакові з попередніми таблицями вихідні дані, однак уводить нову умову — філіал В сплачує 10 % мита на імпорт від філіалу А.

Таблиця 12.3

Податковий та тарифний вплив трансферних цін, дол.

	Філія А	Філія В	Консолідована компанія
I варіант (політика низьких цін)			
Продаж товарів	2800	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	2800	2000
Імпортне мито (В — 10%)	—	280	280
Валовий прибуток	800	920	1720
Операційні витрати	200	200	400
Прибуток до оподаткування	600	720	1320
Податки (А — 25%, В — 50%)	150	360	510
Чистий прибуток	450	360	810

Закінчення табл. 12.3

	Філія А	Філія В	Консолідована компанія
II варіант (політика високих цін)			
Продаж товарів	3400	4000	4000
Витрати на виробництво	2000	3400	2000
Імпортне мито (В — 10 %)	—	340	340
Валовий прибуток	1400	260	1660
Операційні витрати	200	200	400
Прибуток до оподаткування	1200	60	1260
Податки (А — 25 %, В — 50 %)	300	30	330
Чистий прибуток	900	30	930

У I варіанті (політика низьких цін) філіал В додатково сплачує 280 дол. імпортного мита, а загальні платежі ТНК податків та мита становитимуть 790 дол. (податки А — 150 дол., податки В — 360 дол., мито В — 280 дол.). У разі використання II варіанта збільшення імпортних платежів філіалу В до 340 дол. приведе до зменшення його доходів, а отже, і податкових платежів, до 30 дол. Загальні корпоративні платежі податків та мита дорівнюватимуть 670 дол. (податки А — 300 дол., податки В — 30 дол., мито В — 340 дол.). Таким чином, вигода від зміни політики цін становитиме 120 дол.

Інші аспекти впливу трансферних цін

Ще однією важливою причиною використання трансферних цін є прагнення ТНК обійти валютний контроль. У разі обмежень на вивіз валюти філія в такій країні може переводити ці кошти під виглядом завищених платежів за імпорт. Це, зокрема, пояснює феномен, чому навіть у країнах з низькою податковою ставкою філіали ТНК можуть оплачувати товари, придбані в інших закордонних філіалів, за значно завищеними цінами. Намагання обійти валютний контроль у даному випадку переважає мотиви мінімізації податків.

Якщо країна, що приймає, обмежує певним обсягом ресурси валюти на імпорт певних товарів (тобто вводить квоти на валюту), занижені трансферні ціни дають змогу філіалові імпортувати більшу кількість цих товарів. Якщо такий імпорт складається з напівфабрикатів, проміжних виробів, це дає можливість філіалові стабілізувати або збільшити виробництво, хоча це означає фінансування за рахунок прибутків іншого філіалу постачальника.

Трансферне ціноутворення може стати причиною конфліктів у спільному підприємстві. Іноді ТНК намагається знизити прибутковість такого підприємства, а місцеві акціонери, навпаки,

прагнуть не допускати впливу прибутків у загальнокорпоративну транснаціональну мережу. Саме з цієї причини деякі ТНК досить обережно ставляться до спільних компаній і намагаються розширювати свою мережу за рахунок цілком підконтрольних підприємств.

Уряди країн, що проводять політику протекціонізму та імпортного заміщення, нерідко намагаються обмежувати прибутковість компаній і регулювати рівень цін на їхню продукцію. За цих умов філіал ТНК може використовувати трансферні ціни, завищуючи імпортні ціни на товари від інших дочірніх компаній. Це не тільки маскує реальну прибутковість філіалу, а й дає йому можливість підвищувати ціни на внутрішньому ринку. Філіал може вдаватися до маскуванню прибутковості і для того, щоб поліпшити свої позиції на переговорах з профспілками і нейтралізувати тиск щодо підвищення заробітної плати.

Моніторинг трансферних цін

Урядові податкові служби стають дедалі обізнанішими щодо маніпуляцій потенційними прибутками за допомогою трансферних цін. У багатьох країнах робляться спроби регулювання та контролю “неприйнятних” трансферних цін. Неприйняття податковими службами таких цін може вести до збільшення прибутку, що підлягає оподаткуванню (порівняно з підрахованою філіалами сумою), та більших податкових платежів.

Разом з тим слід зазначити, що не всі уряди докладають зусиль, щоб регулювати трансферні ціни. Стимулюючи приплив іноземних інвестицій, деякі з них вважають за краще не псувати відносин із ТНК у таких делікатних питаннях. Ігноруючи проблему трансферних цін, вони визнають право транснаціональних фірм переводити “прийнятну” частину прибутків згідно з їхніми корпоративними стандартами.

До цього треба додати складність проблеми моніторингу. Хоча заявлена трансферна ціна відома урядам як країни-експортера, так і країни-імпортера, базові дані про витрати в останньої відсутні. Це значно утруднює оцінку справедливості цін та їхньої відповідності реальним витратам.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) рекомендувала своїм членам використовувати три методи контролю трансферних цін.

1. *Метод порівняння неконтрольованих цін.* Порівняння трансферних цін з цінами, які міжнародні корпорації використовують у торгівлі з незалежними фірмами, або цінами, які встановлюються у контрактах між незалежними компаніями, вважається найкращим критерієм з'ясування “ринкового” характеру внутрікорпоративних контрактів. Але на практиці досить важко знайти товари, однакові за технічними параметрами та якістю.

Контракти також різняться за кількісними характеристиками, часовими та іншими умовами постачання, що також суттєво впливає на ціни.

2. Метод перепродажних цін. Сутність цього методу полягає в тому, що від кінцевої ціни продажу товару незалежному покупцеві віднімається націнка торговельного підприємства міжнародної корпорації. Ця націнка враховує витрати та прибутки торговельного підрозділу. Залишок ціни використовується як порівняльна трансферна ціна для подібних, але не обов'язково однакових, товарів, що ця міжнародна фірма постачає іншим своїм підрозділам для реалізації. При використанні цього методу виникає питання обґрунтування справедливої націнки. Це викликає труднощі, особливо якщо врахувати, що торговельні підприємства додають вартість продуктів у зв'язку з певною його доробкою та пакуванням.

3. Метод “витрати плюс націнка”. Обґрунтування справедливих внутрікорпоративних цін, згідно з цим методом, базується на додаванні певного розміру прибутку у вигляді націнки до повних витрат філіалу-продавця. Цей метод рекомендується використовувати при моніторингу цін на напівфабрикати. Вадю такого підходу є складність оцінки справедливості накладних витрат філіалу.

ПРИСКОРЕННЯ ТА ЗАТРИМУВАННЯ ПЛАТЕЖІВ

Сутність механізму

Прискорення (Leads) або затримування (Lags) платежів за внутрікорпоративними рахунками є ще одним поширеним механізмом пересування ліквідності серед філіалів. Прискорювати означає платити раніше. Філіал, що утримує “м'яку” валюту та борги, деноміновані у “твердій” валюті, буде якомога більше прискорювати, використовуючи “м'яку” валюту, платежі за борги у “твердій” валюті. Мета цієї операції — сплатити валютні борги до того, як “м'яка” валюта впаде в ціні.

Затримувати означає платити пізніше. Фірма, що тримає “тверду” валюту та має борги, деноміновані у “м'якій” валюті, гальмуватиме виплати, сподіваючись, що це дасть їй можливість витратити меншу кількість “твердої” валюти. Фірма буде також прискорювати або затягувати надходження платежів на її адресу, намагаючись отримати платежі у “м'якій” валюті якомога скоріше, а платежі у “твердій” валюті — якомога пізніше.

Рішення щодо прискорення та затримування платежів (Leads and Lags) є дуже важливим елементом фінансової стратегії ТНК. Цей механізм застосовується не тільки між підрозділами транс-

національної корпорації, а й у відносинах ТНК із незалежними фірмами.

Зміна потоків ліквідності

Таблиця 12.4 ілюструє вплив прискорення або затримування платежів на зміни потоків ліквідності між структурними підрозділами однієї транснаціональної корпорації.

Таблиця 12.4

Вплив прискорення та затримування платежів на внутрікорпоративні переміщення фондів, дол.

Балансові рахунки	Нормальні умови (90 дн.)	Прискорення (30 дн.)	Затримування (180 дн.)
Філія А Платежі, що належить отримати від В	1500	500	3000
Філія В Платежі, що належить слатити А	1500	500	3000
Чистий трансфер готівки Від В до А Від А до В		1000 —	— 1500

Нехай філія А щомісяця продає філії В на 500 дол. товарів на умовах 90-денного кредиту. Таким чином, у середньому філія А має рахунки, за якими належить отримати платежі від В на суму 1500 дол. Фактично це означає фінансування філією робочого капіталу філії В на суму 1500 дол. Якщо ТНК використовує механізм прискорення платежів, тобто змінює умови кредиту до 30 днів, це спричинить трансфер 1000 дол. від філії В до філії А. Навпаки, якщо умови кредиту зміняться до 180 днів, тобто використовується політика затримання платежів, додаткові фінансові ресурси на суму 1500 дол. перемістяться від філії А до філії В.

Існують певні вигоди “лідз енд легз” порівняно з прямими внутріфірмовими кредитами:

- Не потрібно ніяких формальних документів про заборгованість. Обсяг кредиту може бути збільшений або зменшений тільки за рахунок скорочення або пролонгації умов розрахунків.
- Уряди менш активно втручаються у внутрікорпоративні платежі порівняно з прямими кредитами.

Міжфірмові механізми

Прискорення та затримання платежів між незалежними фірмами має своїм результатом переваги для однієї фірми та збитки для другої. Наприклад, американська компанія намагається достроково отримати від іспанської фірми платежі, що деноміновані в євро, оскільки очікує, що євро відносно долара знеціниться. Але іспанська фірма не поспішає прискорювати сплату рахунків американської компанії. Кредитні умови були для неї одним із важливих стимулів купувати товар у компанії США, тому іспанська фірма може погодитися прискорити платежі на користь американської компанії тільки за умови, що американський кредитор запропонує їй знижку, що приблизно дорівнює форвардній знижці євро. Зрозуміло, що така знижка може нейтралізувати для американської компанії всі вигоди прискореного збирання платежів у “м’якій” валюті.

Внутрішні механізми

Механізми прискорення та затримання платежів найчастіше використовуються у внутрішніх операціях. Якщо підрозділи ТНК функціонують як окремі, самодостатні одиниці, потреба в механізмах “лідз енд легз” зменшується. Але в разі інтенсивного внутрішнього фінансування виникають додаткові стимули для компанії використовувати ці операції для перерозподілу ліквідних ресурсів.

Застосування техніки прискорення та затримання платежів вимагає повного акціонерного контролю ТНК над закордонними підприємствами. В іншому разі така практика може розглядатися як нечесна щодо місцевих акціонерів, які володіють меншою часткою капіталу і не входять у корпоративну мережу, оскільки здатна вплинути на прибутки підприємства і забезпечити нерівномірність розподілу вигід між ТНК та акціонерами. Ще однією умовою для використання Leads and Lags є здатність батьківської компанії коригувати ці механізми для вимірювання прибутковості активів філіалів.

Урядові обмеження

Оскільки згадані механізми можуть приводити до змін у прибутках та перерозподілу фондів, уряди країн, що приймають, намагаються обмежувати діапазон таких операцій. У багатьох країнах запроваджено ліміти термінів затримання платежів за експорт та імпорт.

Деякі країни формально законодавчо не забороняють прискорення та затримання платежів, але практичне здійснення таких

операцій дуже ускладнене вимогами, щоб усі платежі були здійснені відповідно до оригінальних (первісних) торговельних документів, якщо не виникли вагомні надзвичайні обставини.

ЦЕНТРИ ПОВТОРНИХ РАХУНКІВ

Механізм функціонування

Центри повторних рахунків (ЦПР), або, як ще їх називають, центри повторного обліку (Reinvoicing Centers) — це окремий підрозділ транснаціональної корпорації, що керує всіма транснаціональними механізмами внутрікорпоративної торгівлі. Деякі ТНК створюють такі центри повторних рахунків у “податкових гаванях” з метою приховати прибутки, запобігти урядовому контролю, координувати трансферні ціни.

Виробничі філіали ТНК продають товари торговельним філіалам тієї ж компанії тільки через продаж до Центру повторних рахунків, який, своєю чергою, продає їх торговельному філіалу. Проте хоча документи (title) проходять через ЦПР, самі товари фактично рухаються із складу виробничої філії до торговельного підрозділу ТНК. ЦПР виконує “паперову” роботу, але не має ніяких товарних запасів. Центр сплачує продавцеві (виробничому філіалу) та отримує платежі від покупця (торговельного філіалу).

Коли ціни встановлюються в одному місці, можна легше та швидше приймати рішення і реагувати на зміни вартості валют. Центри повторних рахунків забезпечують компанії більшу гнучкість у виборі валюти платежу. Від філіалів, наприклад, можна заждати платити не в їхній місцевій валюті, якщо це обумовлено зовнішніми валютними зобов'язаннями ТНК. У цьому випадку за допомогою ЦПР компанія може уникнути витрат на конвертацію однієї валюти в іншу та навпаки.

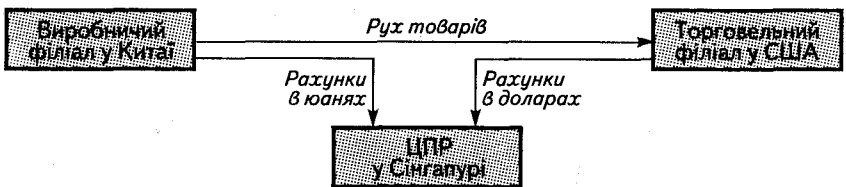


Рис. 12.1

Система операцій Центру повторних рахунків

Наприклад, виробничий філіал у Китаї виставляє рахунки Центру повторних рахунків ТНК у Сінгапурі в китайських юанях (рис. 12.1). ЦПР, своєю чергою, виставляє рахунки філіалу в США

в доларах. Таким чином, обидва філіали транснаціональної корпорації мають справу тільки з валютою своєї країни. Водночас реально товари рухаються прямо з Китаю в США. Щоб запобігти звинуваченням у приховуванні прибутків, більшість центрів повторних рахунків “перепродає” товари за цінами, встановленими на основі витрат з додатком невеликої комісії за їхні послуги. Найчастіше перепродажна ціна визначається таким чином:

$$P_r = P_m \cdot E_r^f,$$

де P_r — перепродажна ціна;

P_m — ціна філіалу виробника;

E_r^f — форвардний валютний курс на дату, коли очікуються платежі від торговельного філіалу.

Однак ЦПР можуть використовуватися і для трансферного ціноутворення та перерозподілу прибутків.

Вигоди ЦПР для ТНК

Оскільки Центр повторних рахунків не підтримує ділових стосунків з постачальниками та споживачами в країні його розміщення, він має статус нерезидента. Дуже часто це дає йому можливість отримати значні податкові пільги. Фірми зі статусом нерезидента можуть також мати власні банківські рахунки за кордоном та значно більший доступ до зовнішніх валютних ринків, ніж місцеві компанії.

Створення ЦПР дає змогу централізовано управляти всіма валютними транзакціями, внутрікорпоративними продажами. Це значно підвищує ефективність таких операцій. ЦПР здійснюють великі обсяги транзакцій, тому вони можуть домовитися з банками про більш конкурентні ціни на купівлю іноземної валюти.

Центри повторних рахунків можуть застосовувати різні інструменти фінансових стратегій для управління внутріфілійними потоками готівки. За допомогою ЦПР усі філіали врегульовують внутрікорпоративні розрахунки в їхніх місцевих валютах.

Гарантуючи валютні курси, Центр повторних рахунків може встановлювати наперед тверді витрати в місцевій валюті. Це дає змогу торговельним філіям робити тверду пропозицію (firm bids) кінцевим неафілійованим споживачам, тобто знижувати ризики зміни валютних курсів.

Створення Центру повторних рахунків є, однак, досить витратною справою. Необхідно організувати додатковий підрозділ ТНК, треба здійснювати значний обсяг облікових бухгалтерських операцій. Зростають витрати на комунікації у зв'язку з географічною віддаленістю центрів виробництва від центрів маркетингу та продажу. Уряди країн можуть із підозрою ставитися до транзакцій з центром, що розташований у “податковій гавані”, отже, зросте контроль за діяльністю місцевих філій, що спричинить їх додаткові витрати на юридичні послуги.

ТРАНСФЕРИ КОМІСІЙНИХ ПЛАТЕЖІВ ТА ПЛАТЕЖІВ ЗА ТЕХНОЛОГІЮ

Види платежів

Технологія та управлінські послуги часто не мають ринкових цін. Труднощі ціноутворення на ці корпоративні ресурси роблять їх одними з додаткових каналів міжнародного переливу фондів. Цей механізм базується на варіації комісійних платежів (винагород) за управлінські та інші послуги (Fees) та технологічних платежів (Royalties).

Роялті — це винагорода, що сплачується власникові технології, патентів, торговельних марок за використання технології або права виробляти та продавати товар під запатентованою торговельною маркою.

Ставка роялті може визначатись як фіксована сума грошей за одиницю або як процент до валових доходів.

Комісійні платежі (винагороди) — це компенсація за професійні послуги та досвід, наданий філіалу батьківською компанією або іншим філіалом.

Їх часто розподіляють таким чином:

а) *управлінські винагороди* — комісійні за надання загального досвіду та порад;

б) *винагороди за технічну допомогу* — комісійні за керівництво в технічних питаннях.

Винагороди звичайно визначаються як фіксована плата (або за весь період надання послуг, або за конкретну кількість годин, протягом яких здійснювалися консультації та поради філіалу).

Крім сплати комісійних, філіал також оплачує вартість проїзду та витрати на перебування для експертів та консультантів. Ще один тип аналогічних платежів — *накладні витрати головного офісу* (Home office overhead allocation). Це компенсація батьківській компанії за загальний менеджмент міжнародних операцій та інші корпоративні накладні витрати. Вона може сплачуватися за регіональне управління потоками готівки, корпоративні “паблік релейшнз”, юридичні або бухгалтерські витрати всієї компанії або як частина гонорарів та інших витрат вищого ешелону менеджменту.

Значення для фінансової політики ТНК

Трансферні ціни за послуги та “невідчутні” активи справляють такий самий вплив на податковий механізм та валютний контроль країни, що і трансферні ціни на товари. Однак уряди поблажливіше ставляться до платежів за технологію, ніж до переказів дивідендів. В умовах валютних обмежень, які ускладнюють пере-

каз дивідендів, використання механізму винагород та платежів за технологію може дати філіалові змогу вилучати фонди з країни, що приймає.

Практика свідчить, що використання механізму “Fees and Royalties” прямо пов’язане з податковими рішеннями та валютним контролем урядів. Наприклад, установлюючи занижені трансферні ціни на “невідчутні” активи, які надаються виробничим філіалам у країнах з низькими податковими ставками, ТНК можуть отримати прибутки практично без податків.

Використання механізму “комісійні та платежі за технологію” має певні переваги над механізмом переказу дивідендів, коли прибутковий податок країни-реципієнта більше, ніж у країні розташування батьківської фірми. Fees and Royalties звичайно вираховуються із сум, що підлягають оподаткуванню в країні, що приймає. Якщо філіал компенсує витрати батьківської фірми через переказ дивідендів, їх місцевий податок на прибутки буде сплачуватися перед розподілом дивідендів. Стягуватиметься також податок на переказ розподілених дивідендів. Батьківська компанія може отримати податковий кредит за сплачені філіалом податки, але якщо сукупна податкова ставка філіалу буде вища, ніж у країнах базування ТНК, частина цих вигід може бути втрачена. Якщо ж платежі зроблені у вигляді “Fees and Royalties”, внутрікорпоративні вигоди зберігатимуться.

Механізм “комісійних та платежів за технологію” може мати значний вплив на форми розподілу доходів між учасниками. Якщо один з учасників спільного підприємства вкладає в нього як свій внесок технологію або управлінський досвід, він може погоджуватися на компенсацію цих витрат у вигляді платежів “комісійні та роялті”, а потім отримати меншу частину чистих доходів у вигляді прибутку на капітал.

На практиці батьківська компанія ТНК визначає спочатку загальний обсяг платежів за управління та технологію для всієї мережі своїх підприємств, а потім розподіляє такі платежі згідно з питомою вагою продажів та активів окремих філіалів.

Уряди звичайно віддають перевагу попереднім угодам, що передбачають стабільні та прозорі потоки платежів. Зрозуміло, що раптова зміна плати за технологію або управлінські послуги буде викликати підозру. Тому ТНК, як правило, уникають різких змін у політиці переказів. З огляду на жорсткий валютний контроль та податкові вигоди компанії можуть із самого початку встановлювати завищений рівень платежів за управлінські послуги та технологію.

ТРАНСФЕРИ ДИВІДЕНДІВ

Виплати дивідендів є найбільш поширеним та важливим засобом переміщення фондів від іноземних філіалів до батьківської компанії. Можна визначити такі детермінанти політики виплати дивідендів філіалами:

- ✓ податки;
- ✓ валютні ризики;
- ✓ валютний контроль;
- ✓ фінансові потреби та вимоги;
- ✓ доступ до джерел фінансування та витрати на залучення фондів;
- ✓ норма виплати дивідендів батьківської фірми;
- ✓ політичний ризик.

Однак відносна важливість цих факторів для кожної ТНК різна. Це залежить від загальної корпоративної стратегії, рівня “міжнародності” компанії, політичних та економічних умов країн, де розташовані філії. Норма виплати дивідендів батьківської компанії часто відіграє важливу роль у визначенні рівня дивідендів, які необхідно отримати з-за кордону. Деякі компанії вимагають такий самий процент виплат, як і у батьківської фірми, для кожного з її закордонних філіалів. Інші ТНК не ставлять такої вимоги, а просто встановлюють цільову ставку виплат як процент до загальних доходів, що отримані за кордоном.

Один із головних факторів, що впливає на рішення про виплату та трансфер дивідендів, — *податки країни, що приймає*. Змінюючи норми виплат серед іноземних філіалів, ТНК може знизити загальний податковий тягар. Деякі країни встановлюють податки на нерозподілені прибутки за однією ставкою, а на розподілені прибутки — за іншою. В більшості країн діє система податкових утримань на дивіденди, що переказуються до батьківської компанії. Окремі країни встановлюють пільговий податковий режим для філіалів. Усі ці фактори, а також податковий режим батьківської фірми впливають на рішення щодо того, від яких структурних ланок ТНК і в якому обсязі слід отримувати дивіденди. Використання механізму міжнародних трансферів дивідендів може супроводжуватися попереднім або одночасним використанням інших каналів внутрікорпоративного переведення фондів.

Фінансові потреби та вимоги, а також доступ до джерел фінансування та витрати на залучення додаткових фондів теж впливають на формування політики міжнародних трансферів дивідендів.

Фінансове становище та витрати на залучення додаткових фінансових ресурсів у філіалів у різних країнах світу неоднакові. Одні з них не мають вільних ресурсів та вимушені позичати їх, сплачуючи високі проценти, інші мають легкий доступ до дешевих ресурсів або володіють надлишковими ресурсами готівки. За

рівних інших обставин батьківська компанія зменшуватиме норму виплати дивідендів для філіалу, який має високі витрати на позичкові ресурси, або збільшуватиме її для підрозділів, що можуть залучати дешеві ресурси.

Щодо *валютного контролю*, то деякі країни обмежують виплату та трансфер дивідендів від філіалів. Іноді такий контроль стосується загального обсягу переказу дивідендів, він може обмежувати виплати певним процентом від доходів, капіталу і т. д. ТНК дуже чутливі до втручання урядів у дивідендну політику. Вони можуть навіть усупереч податковій та фінансовій доцільності вимагати від філіалів виплати дивідендів, щоб тільки продемонструвати постійність таких виплат. Навіть за умов заборони переказу дивідендів філіал може оприлюднювати їхній розмір, сподіваючись у майбутньому скористатися цим у разі лібералізації валютного контролю.

За умов *валютного ризику*, якщо філіал передбачає валютні збитки внаслідок зміни курсів, він може прискорити трансфер фондів до батьківської фірми у вигляді дивідендів. Таке прискорення (*leading*) звичайно є частиною більш широкої стратегії втечі від слабких валют до сильних, яка охоплює всі внутрікорпоративні платежі. Але в такому разі зміна нормального графіка та дострокові прискорені виплати вимагають від компаній додаткової оцінки різниці у процентних ставках у країні, що приймає, та країні базування ТНК. Це також справляє негативний вплив на відносини з урядом і викликає відповідну реакцію контрольних органів.

Політичний ризик може спонукати фірму вимагати від філіалу виплати і трансферу якомога більшої частини прибутків.

Серед інших факторів, що впливають на дивідендну політику, — *“вік” та масштаби іноземного філіалу*. “Старші” філіали часто перераховують більшу частину своїх доходів у зв’язку з тим, що можливості реінвестицій у них відносно менші. Великі філіали інтегруються в більш сталу та централістську стратегію корпоративної дивідендної політики, в той час як невеликі філіали більш гнучкі у цьому відношенні.

Партнерство в спільному підприємстві також суттєво впливає на дивідендну політику. Стратегія оптимального міжнародного розміщення фондів ТНК може заходити в суперечність із законними вимогами місцевих партнерів або акціонерів щодо отримання дивідендів. Останні не обов’язково виграють від такої стратегії, оскільки перебувають поза “родиною” транснаціональної фірми. Присутність місцевих партнерів може привести до більш регулярних та стабільних виплат і обмежувати спекулятивні фактори формування дивідендної політики ТНК.

ВНУТРІКОРПОРАЦІЙНІ КРЕДИТИ

Механізм внутрікорпоративних кредитів може використовуватися як для фінансування діяльності філіалів, так і для міжнародного переміщення фондів. Серед основних (але не єдиних) причин його застосування слід назвати:

- ✓ неможливість доступу до місцевих кредитних ресурсів або високі витрати на їх отримання;
- ✓ валютний контроль;
- ✓ різницю в податкових ставках у різних країнах.

Існують кілька типів внутрікорпоративних кредитів: прямі кредити, “фасадні” кредити, паралельні кредити, кредити “бек-ту-бек”.

Прямі кредити — це звичайні кредити батьківської фірми філіалу. Інші форми кредитів належать до групи *зв'язаних кредитів*, так званих “лінк фінансінг” (link financing). Вони вимагають посередників, тому розглянемо їх детальніше.

“Фасадні” кредити

“Фасадні” кредити (fronting loans) використовуються для фінансування філіалів у країнах з високими процентними ставками та валютними обмеженнями. Типовий механізм таких кредитів подано на рис. 12.2.

Припустимо, що один із підрозділів ТНК (найчастіше фінансова компанія в “податковій гавані”) вкладає гроші на депозит у країні А. Банк, своєю чергою, надає кредит філіалу в країні В. Таким чином, за своєю сутністю це внутріфірмовий кредит, але він опосередковується каналами банку, який виступає як посередник, або “фасад” (front), усієї операції. Компенсацією банку буде різниця між процентами від філіалу-позичальника країни В та процентами, що сплачуються філіалу в країні А.

З погляду банку кредит філіалу країни В буде безризиковим, тому що банк має 100%-ну заставу у вигляді депозиту філіалу країни А.

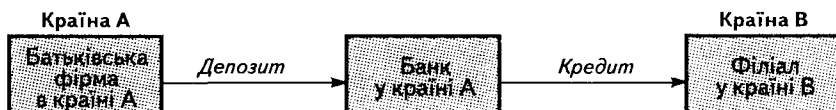


Рис. 12.2

Модель “фасадних” кредитів

Вигоди “фасадних” кредитів порівняно з прямими внутрікорпоративними кредитами:

1. Країни часто застосовують різні ставки податкових стягнень на переведення процентів для сплати батьківській фірмі та фінансовим установам. У цих випадках “фасадні” кредити дають економію за рахунок більш низьких процентів.

- У випадку валютного контролю уряди звичайно дозволяють місцевому філіалу здійснювати амортизацію кредиту, отриманого від великого міжнародного банку. Заборона робити це значно погіршила б кредитний рейтинг країни. У разі виплат за прямим кредитом уряди менш схильні знімати валютні обмеження.
- Фінансування через “фасадні” кредити забезпечує відносно кращий захист від експропріації (в будь-якому випадку кредити банку треба повертати).
- Кредити відомого банку можуть поліпшити репутацію філіалу.

Рисунок 12.3 ілюструє податкові переваги подібних кредитів. Припустимо, фінансовий філіал у податковій гавані А вкладає на депозит 1 000 000 дол. під 8%, а банк позичає ці гроші виробничому філіалу під 9%. Податки на доходи у цього філіалу встановлені на рівні 50%. Тоді вплив податків на чисті виплати процентів буде такий:

- Операційний філіал сплачує 90 000 дол. процентів банку. Вирахування процентів з оподаткованих доходів регулюється в чистих післяподаткових витратах 45 000 дол.
- Банк-посередник отримує 90 000 дол., утримує 10 000 дол. за послуги та сплачує 80 000 дол. процентів за депозит фінансовому філіалу.
- Фінансовий філіал отримує 80 000 дол. процентів на депозит та не сплачує податків.

Чистий трансфер процентів від одного філіалу до іншого становитиме 80 000 дол. Оскільки післяподаткові витрати філіалу-позичальника дорівнюють тільки 45 000 дол., додаткові

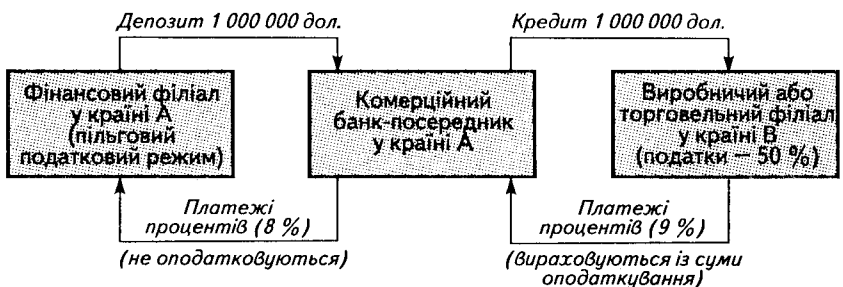


Рис. 12.3

Податкові вигоди “фасадних” кредитів для ТНК

ресурси (35 000 дол.) можуть використовуватися транснаціональною системою. У випадку прямого кредиту уряди, як правило, не дозволяють розглядати плату за кредити як витрати, що вираховуються з податків, оскільки вважають, що вони замінюють (приховують) виплату дивідендів батьківській компанії.

“Фасадні” кредити є також ефективним механізмом доступу до заблокованих фондів. Припустимо, у філіалі ТНК у країні А утворився надлишок ресурсів у місцевій валюті, але жорсткий валютний контроль забороняє пересування цих фондів, тобто блокує їх. Нехай у країні В інший філіал ТНК відчуває нестачу довгострокових ресурсів. Але прямі інвестиції сюди недоцільні у зв’язку з великою ймовірністю девальвації національної валюти. “Фасадний” кредит вирішує ці проблеми. Філіал у країні А робить депозит у відділенні транснаціонального банку в місцевій валюті, а банк через своє відділення в країні В здійснює довгострокове кредитування філіалу В також у місцевій валюті цієї країни.

Паралельні кредити

Коли уряди відчувають нестачу іноземної валюти і не можуть отримати додаткові фонди через позичання або нове іноземне інвестування, вони, як правило, обмежують валютні трансфери з країни. Формально це не дискримінує іноземні філіали, бо застосовується до всіх суб’єктів господарювання. Але оскільки внутрікорпоративний рух ресурсів має для ТНК надзвичайне значення, вони особливо відчувають негативний ефект такого блокування фондів. Одним з ефективних механізмів, який транснаціональна фірма використовує для репатріації заблокованих фондів, є паралельні кредити (parallel loans). Певні їх види ще мають назву кредити “бек-ту-бек” (back to back loans). Тому в літературі ці види кредитних механізмів часто ототожнюють.

На відміну від “фасадних” кредитів паралельні кредити та кредити “бек-то-бек” виключають проміжну роль банку як посередника в трансфері ресурсів між батьківською компанією та її філіалом. Це забезпечується завдяки участі в кредитній операції установ іншої міжнародної корпорації-партнера.

Паралельні кредити були вперше широко застосовані на початку 70-х років ХХ ст. у Великій Британії як відповідь компаній на валютний контроль уряду. Аби заохотити внутрішні інвестиції, британський уряд запровадив оподаткування валютних транзакцій із своєю валютою. Це робило вивіз капіталу з країни більш витратною і, таким чином, менш привабливою справою. Через паралельні кредити компанії стали обходити зазначені податки.

Паралельний кредит складається з двох пов’язаних, але формально окремих позик (рис. 12.4). Власне, тому він і має назву “паралельний”. Такий механізм охоплює чотири сторони двох різних країн. Кредитні угоди передбачають, що виплати процентів та повернення основної суми відбуватимуться одночасно для двох боржників.

Випадок 1 дає нам приклад того, як англійські ТНК могли вивозити капітал із країни і фінансувати свої зарубіжні операції, та при цьому не платити податок на валютні операції.

Якщо б британська батьківська компанія планувала, наприклад, здійснити пряму операцію з фінансування свого американського філіалу, вона змушена б була конвертувати фунти стерлінгів у долари та заплатити при цьому податки. Припустимо також, що процентні ставки на американському ринку капіталу вищі, ніж у Великій Британії. Удорожчання ресурсів, що надходять від батьківської фірми, можливо, змусило б її філіал шукати гроші на ринку США, що теж викликало б її додаткові витрати.

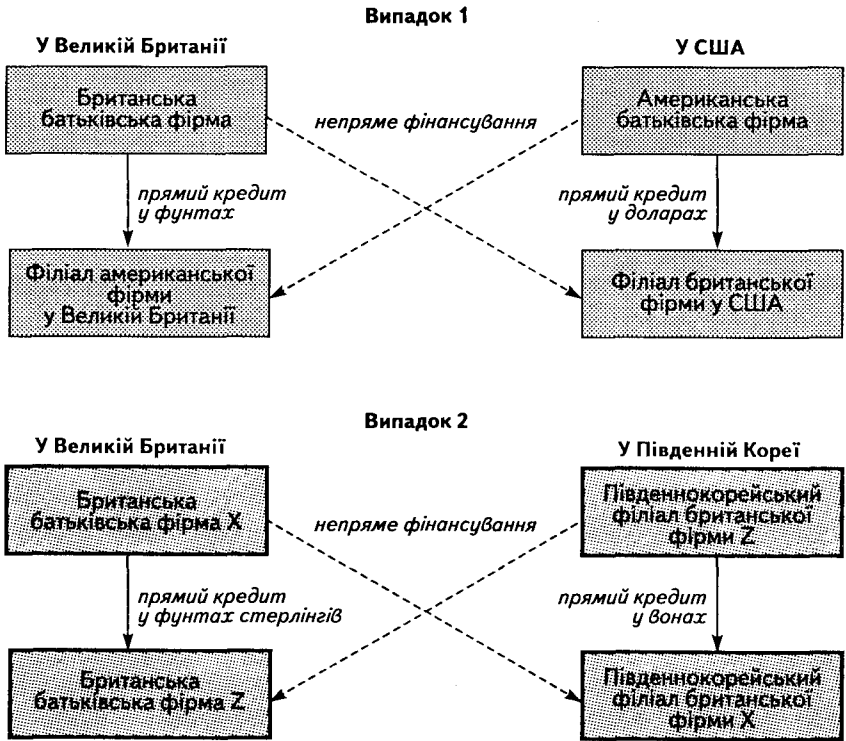


Рис. 12.4
Паралельний кредит

Свою чергою, міжнародні корпорації США теж зацікавлені фінансувати свої підприємства, що розташовані у Великій Британії, за рахунок дешевих місцевих ресурсів. За цих умов британська батьківська компанія знаходила філіал американської фірми у Великій Британії, якому й позичала фунти стерлінгів. У відповідь американська батьківська фірма на таку ж суму в доларах надавала кредит американському філіалу британської ТНК. Обидві фірми вигравали від паралельного кредиту, оскільки зменшували транзакційні витрати на фінансування.

Випадок 2 ілюструє, як паралельний кредит може використовуватися для доступу до заблокованих фондів. Якщо південнокорей-

ський філіал британської фірми Z має ліквідні ресурси в місцевій валюті, які неможливо перевести з Південної Кореї, вона позичає їх іншому південнокорейському філіалу ТНК X, який потребує фінансування від своєї батьківської фірми. Своєю чергою, у Великій Британії батьківська компанія X надає кредит у фунтах батьківській фірмі Z. Таким чином, Z фактично отримує доступ до ресурсів свого філіалу, причому у фунтах, а X не має потреби робити інвестиції у фунтах у Південній Кореї, тому що вона отримує для фінансування свого філіалу південнокорейські вони.

Існує одна значна перешкода для поширення таких кредитних схем. ТНК буває досить складно знайти партнера, якому потрібні аналогічні умови щодо виду валюти, обсягу та термінів повернення кредиту.

ВИБІР ВАЛЮТИ РАХУНКІВ

ТНК часто мають вибирати, в якій валюті виставляти рахунки за внутрікорпоративними транзакціями. Оскільки цей вибір може справити вплив як на податкові платежі, так і на валютний контроль, він розглядається як специфічний фінансовий механізм.

Вплив на податки

Вибір валюти для внутрікорпоративних розрахунків може впливати на прибуток після оподаткування, якщо передбачаються коливання курсу. Наприклад, британський філіал ТНК США продає компоненти та напівфабрикати японському філіалові цієї ж компанії на суму 1000 дол. Припустимо, що ефективна податкова ставка в Британії (t_b) дорівнює 40%, а в Японії (t_j) — 50%. У якій валюті мають виставлятися рахунки, якщо очікується, що японська ена зростатиме відносно фунта стерлінгів та долара?

Нехай спочатку курсове співвідношення мало такий вигляд:

$$100 \text{ єн} = 0,83 \text{ дол. (1 дол.} = 120,4 \text{ єни)}$$

$$1 \text{ фунт стерлінгів} = 1,424 \text{ дол. (1 дол.} = 0,702 \text{ ф.ст.)}$$

Припустимо, що після зростання курсу єни до долара та фунта стерлінгів курсове співвідношення стало таким:

$$100 \text{ єн} = 0,909 \text{ дол. (1 дол.} = 110 \text{ єн)}$$

$$1 \text{ фунт стерлінгів} = 1,424 \text{ дол. (1 дол.} = 0,702 \text{ ф.ст.)}$$

Тоді можуть створитися дві ситуації (рис. 12.5):

а) рахунок виставляється в єнах. Японський філіал не відчуватиме впливу зміни курсу, а британський філіал отримує приріст доходів від зростання курсу. У нього залишиться $1-t_b$ доходу після

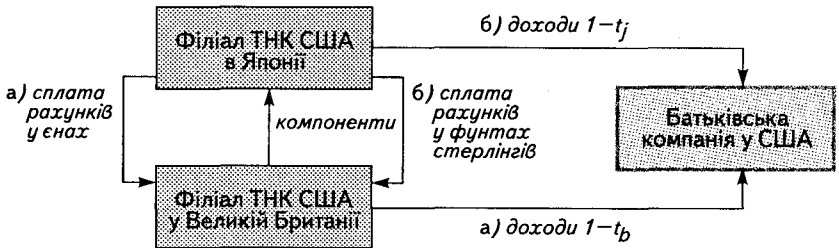


Рис. 12.5

Податкові наслідки вибору валюти рахунків при експорті Великої Британії в Японію

сплати британських податків. Ці доходи будуть консолідовані батьківською компанією США, якщо курс долара до фунта стерлінгів залишиться незмінним.

Таким чином, до зміни курсу єни британський філіал отримає $(1\,000 \times 120,4) 120\,400$ єн, що дорівнює 702 ф.ст. Після підвищення курсу єни ця сума становитиме вже 1 094 дол., або 768 ф.ст. Дохід від курсової різниці дорівнюватиме $768 - 702 = 66$ ф.ст., а податок на нього (40 %) — 26,4 ф.ст., або 37,6 дол.;

б) рахунок виставляється у фунтах стерлінгів. Філіал у Великій Британії не відчуває зміни курсу своєї валюти, а японському філіалові необхідно витратити менше єн для сплати рахунку, що деномінований у фунтах, оскільки курс єни до фунта стерлінгів зріс. Це приведе до більших прибутків філіалу в Японії, а отже, і до більших податків. У його розпорядженні залишиться $1 - t_j$ курсових доходів, які будуть деноміновані в долари і переказані батьківській компанії.

В нашому умовному прикладі до підвищення курсу єни британський філіал виставляв рахунок японському філіалові на 702 ф.ст. Щоб сплатити його, останній витратив 120 400 єн. Після підвищення курсу єни для сплати цього рахунку було вже достатньо 110 000 єн. Курсові доходи японського філіалу склали $120\,400 - 110\,000 = 10\,400$ єн, а податкові відрахування (50 %) — 5 200 єн, або 47,3 дол.

Таким чином, економія податкових платежів у випадку деномінації рахунку в єнах становить порівняно з виставленням рахунку у фунтах стерлінгів: $47,3 - 37,6 = 9,7$ дол.

Отже, можна сформулювати такий висновок: щоб зменшити податки, треба виставляти рахунки в єнах, якщо $t_j > t_b$; і у фунтах стерлінгів, якщо $t_j < t_b$.

У випадку зворотних поставок із Японії до Великої Британії становище буде іншим (рис. 12.6).

Якщо рахунок виписаний у фунтах стерлінгів, британський філіал не відчує впливу зміни курсу. Японський філіал отримує менше єн. Після сплати податку його доларові збитки становитимуть $1 - t_j$ від первісних валютних збитків. Якщо рахунок вистав-

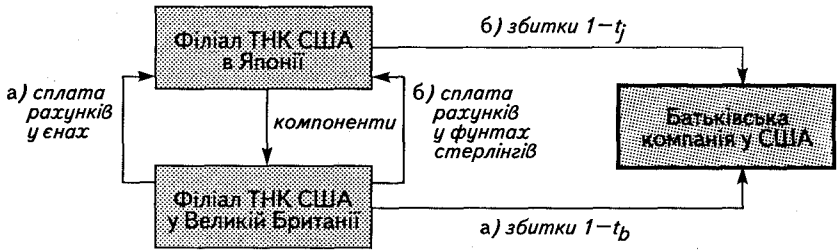


Рис. 12.6

Податкові наслідки вибору валюти рахунків при експорті з Японії у Велику Британію

лено в єнах, то валютні збитки, навпаки, будуть завдані британському філіалові, оскільки він мусить витратити більше фунтів стерлінгів для сплати рахунку в єнах, бо курс єни до фунта підвищився. Після оподаткування доходів збитки дорівнюватимуть $1-t_b$ від обсягу збитків до оподаткування. Щоб мінімізувати податки, ТНК виставлятиме рахунки у фунтах, якщо $t_j > t_b$; і в єнах, якщо $t_j < t_b$.

Можна сформулювати таке загальне правило:

ТНК деномінують внутрікорпоративні транзакції таким чином, щоб курсові доходи утворювалися у країнах з низькими ставками податків, а збитки — у країнах із високими податками.

Вплив на вилучення заблокованих фондів

Вибір валюти рахунків може також допомогти ТНК вилучати з країни з валютним контролем деякі заблоковані фонди філіалу. Інколи філіали обмежені в репатріації прибутків. Прогнозування девальвації місцевої валюти може стимулювати ТНК пересунути зайві фонди до тих філіалів, де є можливість заробити більшу норму прибутку. Механізм такого трансферу ресурсів передбачатиме деномінацію експортних рахунків філіалу країни, де очікується девальвація, в його місцевій валюті. Зниження її курсу зменшуватиме межі прибутку цього філіалу (порівняно із ситуацією, якщо рахунки виставлялися у "твердій" валюті). Водночас прибутки філіалів-імпортерів збільшуватимуться. Фактично валютна премія внаслідок девальвації буде пересунута з даної країни на користь транснаціональної корпоративної системи.

ВИСНОВКИ

Механізм внутріфірмових фінансових транзакцій відіграє важливу роль у фінансовій системі транснаціональних корпорацій. Він дає змогу здійснювати арбітраж трьох видів — податковий арбітраж, арбітраж фінансового ринку, арбітраж регулятивної системи.

Трансферне ціноутворення є одним із головних механізмів внутрікорпоративних фінансових транзакцій. Воно справляє суттєвий вплив на переміщення фондів, зменшення загальнокорпоративних податків та тарифних платежів, уникнення валютного контролю та приховання реальної прибутковості підприємств ТНК.

Поширеним механізмом пересування ліквідності між філіалами є також механізм прискорення або затримування платежів, який дає змогу змінити потоки ліквідності між структурними підрозділами ТНК, їхні позиції готівки і платежів. Міжфірмовий ефект цього механізму може полягати в наданні переваг одній фірмі та завданні збитків іншій.

У структурі ТНК можуть діяти центри повторних рахунків, або центри повторного обліку. Вони дають можливість централізовано управляти всіма валютними транзакціями, оптимізувати потоки готівки, врегулювати внутрікорпоративні рахунки філій у місцевих валютах, уникнути додаткових валютних ризиків та спотворень, які є наслідком зміни валютних курсів.

Ще один механізм фінансових транзакцій — комісійні та технологічні платежі. Комісійні платежі (винагороди) — це компенсація за професійні послуги та досвід, надані філіалові батьківською компанією або іншим філіалом. Технологічні платежі (рояліті) — це винагорода, що сплачується власникові технологій, патентів, торговельних марок за використання технології або права виробляти та продавати товар під запатентованою торговельною маркою. Використання механізму комісійних та технологічних платежів прямо пов'язане з податковими рішеннями та валютним контролем урядів.

Найбільш поширеним і важливим засобом переміщення фондів від філіалів до батьківської компанії є виплата дивідендів. Серед факторів, що впливають на рішення про виплату та трансфер дивідендів, — рівень податків, валютні ризики та валютний контроль, різні фінансові потреби та можливість доступу до фінансових ресурсів, норми виплат дивідендів батьківської фірми.

Механізм внутрікорпоративних кредитів також може використовуватися для фінансування діяльності філіалів і міжнародного переміщення фондів. Основні типи таких кредитів — прями кредити, тобто звичайні кредити батьківської фірми філіалу; “фасадні” кредити, які опосередковуються каналами банку, що виступає як “фасад” усієї транзакції; паралельні кредити, тобто кредити, що складаються з двох пов'язаних, але формально окремих позик. “Фасадні” кредити та паралельні кредити є ефективним засобом репатріації фондів.

Вибір валюти розрахунків може також розглядатися як специфічний фінансовий механізм. Він може мати суттєвий вплив на рівень податкових платежів ТНК та нейтралізувати валютний контроль уряду країни, що приймає. Транснаціональні корпорації намагаються деномінувати внутрікорпоративні транзакції таким чином, щоб курсові доходи утворювалися у країнах з низькими ставками податків, а збитки — у країнах з високими податками.

Основні терміни і поняття

Внутрікорпоративні трансфери
Трансферні ціни
“Лідз енд лезз”
Центри повторних рахунків

Трансфер дивідендів
“Фасадні” кредити
Кредити “бек-ту-бек”
Заблоковані фонди

Контрольні запитання та завдання

1. Назвіть основні види внутрікорпораційних трансферів.
2. Який вплив на податки мають трансферні ціни?
3. В чому полягає сутність механізму прискорення та затримування платежів?
4. Чому ТНК створюють центри повторних рахунків?
5. Назвіть основні види комісійних платежів та роаяліті.
6. Чим "фасадні" кредити відрізняються від паралельних кредитів?
7. Які фінансові інструменти ТНК використовують для розблокування фондів?

ЛІТЕРАТУРА

- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 20.*
- Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. М., 2000. Часть II.*
- Рогач О. І. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 1.*
- Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.*
- Рут Ф. Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 22.*
- Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С. Фінанси зарубіжних корпорацій. К., 1993.*
- Хорн Дж. К. ван. Основы управления финансами. М., 1996. Глава 25.*
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. М., 1998. Глава 14.*
- Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. N. Multinational Business Finance. Addison Wesley Publishing Company, 2000. Chapter 18, 19.*
- Eun C. S., Resnick B. G. International Financial Management. New York, 2001.*
- Shapiro A. Multinational Financial Management. 6th ed. New Jersey, 1999. Chapter 13.*

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.corpgov.net>

WEB-сайт присвячено проблемам корпоративного управління ТНК.

<http://www.transferpricing.com>

WEB-сайт висвітлює проблеми трансферного ціноутворення ТНК.

<http://www.cnnfn.com>

Надає новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.bea.doc.gov>

WEB-сайт Бюро економічного аналізу агентства Міністерства торгівлі США.

Надає інформацію щодо ПІІ США та економіки США.

МІЖНАРОДНЕ ФІНАНСУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ФІРМИ

- Короткострокове фінансування
- Довгострокове фінансування

КОРОТКОСТРОКОВЕ ФІНАНСУВАННЯ

Потенційні джерела фондів

Транснаціональні корпорації мають потреби в короткостроковому фінансуванні та довгостроковому фінансуванні. Звичайно потреба в обіговому (робочому) капіталі задовольняється за рахунок короткострокових фондів, а інвестиційні програми — за рахунок довгострокових запозичень. Але фінансова стратегія ТНК може передбачати і використання частини довгострокових ресурсів для задоволення потреб приросту обігового капіталу. Існують також альтернативні джерела фондів для фінансування зарубіжних філіалів. Їхню класифікацію подано на рис. 13.1.

У найзагальнішому плані склад джерел фінансування виглядає таким чином:

- ✓ фонди, що генеровані із внутрішніх джерел самих іноземних філіалів;
- ✓ фонди із джерел корпоративної системи ТНК;
- ✓ фонди із зовнішніх щодо корпоративної системи ТНК джерел.

Приплив ПІ забезпечує тільки частину фінансування іноземних філіалів у країнах, що приймають. Щодо системи ТНК ці ресурси мають внутрішній характер, оскільки їх джерелом є реінвестовані прибутки батьківської компанії. Філіали також акумулюють фонди (за допомогою емісії облігацій, позик і т. п.) із зовнішніх щодо їхньої корпоративної системи джерел. Ці зовнішні ресурси можуть збиратися як на місцевому ринку країни, що приймає, так і на міжнародних ринках капіталу. Якщо джерелами цих ресурсів є міжнародні ринки капіталу, це означає збільшення припливу в країну зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку. Статистика деяких країн (США) в 90-х роках ХХ ст. свідчить, що обсяг таких додаткових ресурсів майже дорівнює обсягові припливу прямих іноземних інвестицій. Іншими словами, присутність філіалів іноземних компаній може генерувати потік до країни зовнішнього фінансування, більшого за розмірами, ніж припливи прямого інвестування.

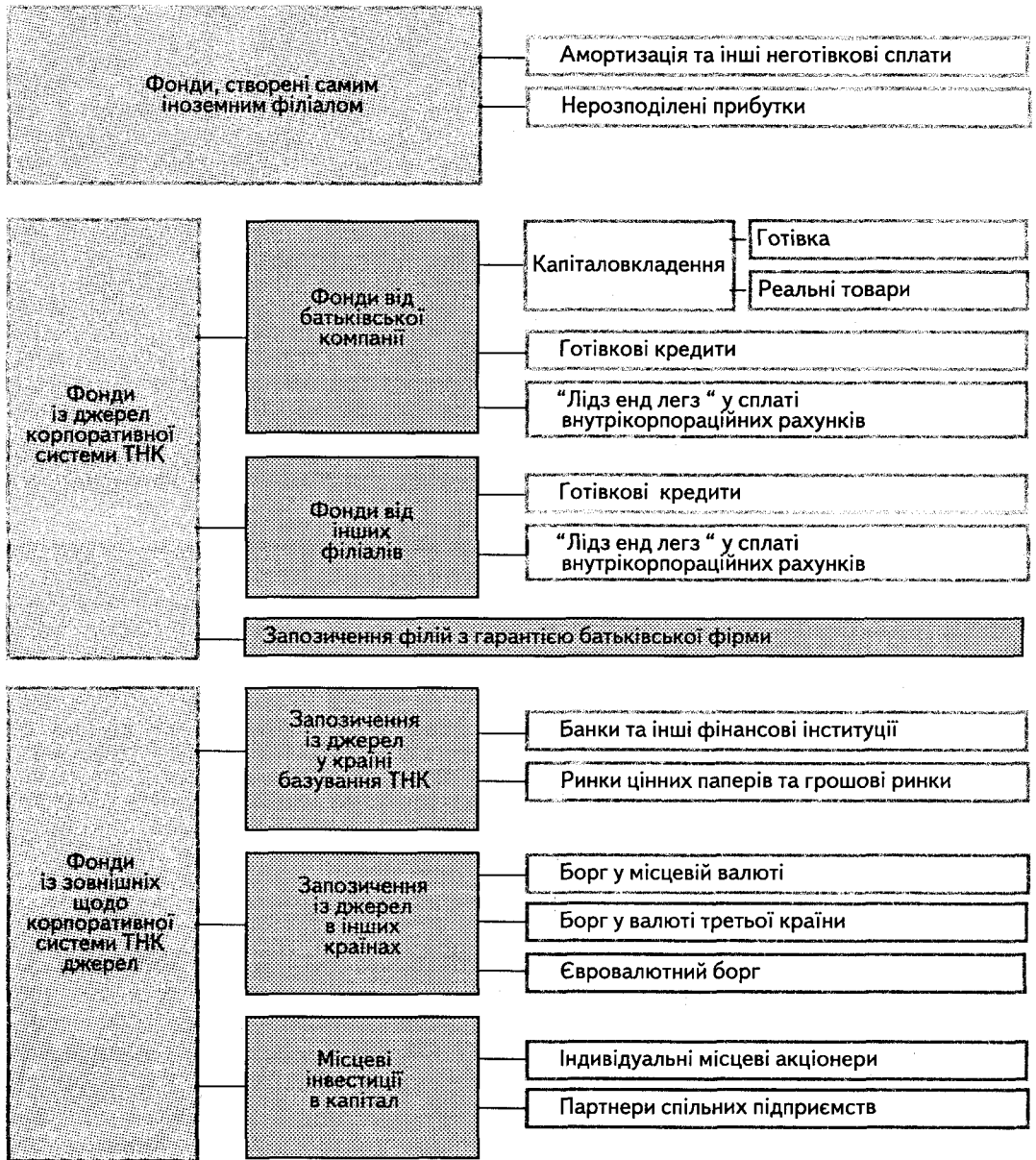


Рис. 13.1

Потенційні джерела фінансування іноземного філіалу

Таблиця 13.1

Джерела фінансування іноземних філіалів ТНК США,
1994 р.

	Всі країни		Бразилія		Мексика		Франція		Канада		Німеччина	
	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%	млн дол.	%
А. Джерела, які є зовнішніми для країни, що приймає	1 028 834	58	18 648	64	20 181	70	43 017	54	96 390	56	54 772	46
ПІІ	651 413	37	16 878	58	17 830	62	27 522	35	81 621	48	34 816	29
батьківські компанії реінвестовані доходи	420 196	24	9 891	34	9 239	32	18 081	23	49 377	29	24 676	21
Інше фінансування із "домашньої" країни	377 421	21	6 987	24	8 591	30	9 441	12	32 244	19	10 140	8
із міжнародних джерел	30 698	2	1 770	6	2 351	8	15 495	19	14 769	9	19 956	17
	346 723	20	223	1	929	3	496	1	5 958	3	320	0
	346 723	20	1 547	5	1 422	5	14 999	19	8 811	5	19 636	16
Б. Джерела, які є внутрішніми для країни, що приймає	741 425	42	10 557	36	8 500	30	36 478	46	74 745	44	64 687	54
В. Усього обсяг фінансування	1 770 259	100	29 205	100	28 681	100	79 495	100	171 135	100	119 459	100
Відношення іншого фінансування із зовнішніх джерел до обсягу ПІІ	58		10		13		56		18		57	

Як свідчить табл. 13.1, у 1994 р. в середньому більш ніж половина обсягу фінансування філіалів транснаціональних фірм США за кордоном формувалася за рахунок зовнішніх джерел. Особливо високим цей показник був у країнах, що розвиваються (до 70%). Основну частину зовнішніх ресурсів становили прямі інвестиції (30—60% обсягу фінансування філіалів). Серед компонентів прямих інвестицій часто переважали фонди, переведені філіалам ТНК США від батьківських компаній. Розрив між трансферами фондів батьківських фірм та другим компонентом ПІІ — реінвестованими прибутками філіалів — був значно більшим у промислово розвинутих країнах з ринковою економікою, ніж у країнах, що розвиваються. Фонди із зовнішніх щодо корпоративної системи ТНК джерел, які не були пов'язані з прямими інвестиціями, становили 1/5 фінансування філіалів американських компаній. Причому запозичення на міжнародних ринках були особливо важливим джерелом фінансування підконтрольних підприємств США в промислово розвинутих країнах. Нарешті, місцеві джерела країн, що приймають, в середньому формували 42% загально-го обсягу фінансування філіалів.

Теоретично джерела фінансування мають використовуватися за одночасного врахування таких вимог:

- ✓ мінімізація витрат на зовнішні фонди з урахуванням нейтралізації валютно-курсового ризику;
- ✓ пріоритети внутрішніх джерел для мінімізації загальнокорпоративних податків та політичного ризику;
- ✓ пріоритети загальнокорпоративних потреб мінімізації консолідованих всесвітніх витрат капіталу ТНК над потребами зменшення витрат капіталу окремого філіалу.

Але на практиці одночасне врахування таких вимог є вкрай складним завданням, тому перевагу часто віддають одному з критеріїв.

Стратегія короткострокового фінансування міжнародних операцій

Головними детермінантами стратегії короткострокового фінансування є витрати на ресурси та оцінка ризику.

Можна визначити кілька цілей, якими керується ТНК, вирішуючи, де і яку валюту позичати:

1. *Звести до мінімуму очікувані витрати.* Такий підхід ігнорує ризик. Вибір позичання в даному випадку оцінюється на індивідуальній основі без урахування взаємозв'язку між припливом готівки за кредитами та припливом готівки від операцій філіалу. У випадку форвардних контрактів ігнорування ризику може бути виправдане. В інших випадках, якщо ризик впливає на оперативні надходження готівки компанії, правомірність такого підходу є проблематичною.

2. *Зменшити до мінімуму ризик безвідносно до витрат.* Зрозуміло, що в такому випадку компанія має перерозподілити всі ресурси та інвестиційні програми на користь державних цінних паперів. Це суперечить інтересам акціонерів, які прагнуть більших прибутків, та практично нереально, оскільки зникає сама основа міжнародної виробничої діяльності.
3. *Враховувати очікувані витрати та систематичний ризик.* Як і в першому випадку, це дає змогу компанії оцінювати різні кредити без розгляду взаємозв'язку між припливом готівки за кредитами та поточним припливом готівки від діяльності філіалу. Але на практиці існує невелика різниця між очікуваними витратами на позичання з урахуванням систематичного ризику та без його врахування.
4. *Враховувати очікувані витрати та загальний ризик.* Такий підхід базується на прагненні уникнути потенційно значних витрат від будь-яких фінансових потрясінь, проблем. У практичному плані він передбачає пріоритет стабільності надходження готівкових ресурсів над метою досягати якомога більшої прибутковості.

ТНК мають у своєму розпорядженні кілька джерел міжнародного короткострокового фінансування:

- *внутрікорпоративні кредити;*
- *закордонне банківське та небанківське запозичення в місцевій валюті;*
- *фінансування з використанням євровалютних інструментів.*

Внутрікорпоративне фінансування

Використання тимчасово вільних джерел транснаціональної корпоративної мережі є одним із поширених механізмів фінансування. Як видно з рис. 13.1, валютні позики можуть надаватися філіалові як батьківською компанією, так і будь-яким іншим зарубіжним структурним підрозділом фірми.

Основними формами внутрікорпоративних позик є:

- ✓ *прямі кредити;*
- ✓ *“фасадні” кредити;*
- ✓ *паралельні кредити.*

Детально вони розглянуті в розділі 12.

Зазначимо, що прямі внутріфірмові кредити оформляються простим векселем і надаються за процентною ставкою, яка близька до ринкової або трохи менша за неї. Рівень процентів може викликати незадоволення уряду країни. Якщо уряд філіалу-кредитора заінтересований у якомога більших процентних ставках з огляду на мету опосередкування або потреби платіжного балансу, то уряд філіалу-боржника, навпаки, з цих же причин вимагає

низьких процентних ставок. У деяких випадках пряме кредитування не вигідне ТНК. Це може спричинюватися проблемами податкового планування, додатковим валютним ризиком, загрозою заблокування валютних доходів у країні, що приймає. В таких випадках використовуються інші механізми внутрікорпоративного фінансування.

Фінансування в місцевій валюті від банківських установ

Підприємства транснаціональних компаній намагаються забезпечити свої потреби в обіговому (робочому) капіталі на місцевому кредитно-фінансовому ринку. Короткострокове фінансування філіалу в місцевій валюті може здійснюватися як по лінії банківських запозичень, так і по лінії запозичень від небанківських установ.

Серед основних форм банківського короткострокового фінансування слід назвати такі види позик:

- ✓ *банківські строкові позики;*
- ✓ *кредитні лінії;*
- ✓ *револьверні кредитні угоди;*
- ✓ *банківські овердрафти.*

❖ *Банківські строкові позики*

Строкові позики комерційних банків є традиційною формою короткострокового фінансування. Звичайно це прямі незабезпечені кредити на період до 90 днів. Вони призначені для фінансування специфічних тимчасових потреб і повертаються банку однією сумою разом із процентами, коли фірма отримує грошові надходження від операційної діяльності. Тому ці позики часто називають "*самоліквідуваними*" (self-liquidating).

Кредитна угода оформлюється у вигляді простого векселя. Позичальник підписує його і засвідчує обов'язок повернути зазначену суму в певний час разом із процентами. Ця форма фінансування звичайно використовується тими філіалами, що не мають потреби часто звертатися до банківського кредитування і роблять це в разі виникнення несподіваних (незапланованих) потреб у грошових ресурсах.

❖ *Кредитні лінії*

Якщо філіалові ТНК постійно потрібні позики, банк може надавати йому можливість регулярного короткострокового фінансування шляхом відкриття *кредитної лінії*. Ця форма фінансування дає змогу філіалові позичати гроші до встановленого ліміту, коли

він їх потребує, та повертати позику, коли він має зайві ресурси. В країнах з ринковою економікою для відкриття кредитної лінії достатньо неформальної угоди з банком. У країнах, що розвиваються, для цього необхідно укласти юридично оформлену угоду. Як правило, філіал сплачує проценти за використану частину кредитної лінії. Але інколи банк може вимагати від позичальника сплати комісійних і на невикористану частину кредитної лінії. До цього може приєднуватися також вимога тримати на депозиті так звані компенсаційні баланси, щоб забезпечити виконання процентних та комісійних платежів.

◆ *Револьверні кредитні угоди*

Юридично формалізовані кредитні лінії, що періодично поновлюються протягом відносно тривалих періодів, називають *револьверними кредитами* (revolving credit).

Револьверні кредитні угоди подібні до кредитних ліній. Але в даному випадку банк юридично зобов'язаний видавати кредит до обумовленої суми. Поява цієї форми короткострокового фінансування викликана тим, що філіал хоче мати гарантію отримання ресурсів навіть тоді, коли банк відчуватиме нестачу ліквідних ресурсів. Для надання револьверних кредитів філіал обов'язково укладає з банком угоду. Ця угода переглядається та поновлюється кожні 2—3 роки.

Револьверний кредит передбачає два основні типи платежу:

- а) процентну ставку за використану частину кредитної лінії;
- б) обов'язкову комісію (звичайно 0,125—0,5% на рік) за невикористану частину ліміту кредитування.

◆ *Банківські овердрафти*

Філіали транснаціональних корпорацій можуть отримувати фінансування від банків у вигляді овердрафту. *Овердрафт* — це кредитна лінія, за якою клієнт може виписати чеки до певної максимальної суми. Овердрафтні лінії часто надаються та розширюються з року в рік, перетворюючись, таким чином, на форму середньострокового фінансування. При цьому позичальник сплачує процент лише на дебетовий залишок.

Фінансування від небанківських установ

Альтернативою короткостроковому банківському фінансуванню є розміщення фірмою на фінансових ринках своїх комерційних паперів (commercial paper). *Комерційні папери* — це короткострокові незабезпечені зобов'язання (короткострокові прості векселі). Як правило, вони продаються корпораціями на дисконтній основі.

Оскільки комерційні папери є незабезпеченими зобов'язаннями, переважна їх частина випускається в обіг найбільшими, найконкурентоспроможнішими компаніями. Такі папери мають велику номінальну вартість, строк їх погашення коливається в різних країнах від 20 до 90 днів. У більшості країн, як уже зазначалось, комерційні папери продаються первісно із знижкою, а при погашенні повертається повна вартість. У деяких країнах практика емісії комерційних паперів передбачає процентні виплати.

Основними інвесторами в такі папери є великі страхові компанії, пенсійні та довірчі фонди, взаємні фонди. ТНК дуже активно використовують цей метод короткострокового фінансування. Маючи прямий доступ до ринку без фінансових посередників (банків), великі міжнародно відомі компанії можуть суттєво заощадити на сплаті процентів (часто до 1% і навіть більше). До того ж, оскільки комерційні папери продаються прямо найбільшим інституційним інвесторам, переважна частина їх видів не підлягає державній реєстрації, що зменшує час та витрати підготовки емісії до випуску¹.

ТНК здійснюють три види непроцентних витрат, пов'язаних із використанням комерційних паперів як джерел короткострокового фінансування:

1. Комісійні за рейтингові послуги.
2. Комісійні за агентські послуги банків.
3. Витрати за підтримувальні лінії кредиту.

Хоча вимогу отримання кредитного рейтингу законодавчо не закріплено в жодній країні, вона підтримується традиціями ринку і тому є дуже суттєвою для успішного розміщення паперів. Транснаціональні фірми намагаються отримувати кредитний рейтинг на свої комерційні папери в найвідоміших світових рейтингових агентствах (Standard and Poor's, Moody's Investor Service і т. д.). Агентства беруть за свої послуги комісійні (5000—20 000 дол. на рік).

Великі комерційні банки також можуть виступати як агенти розміщення та платежу для емітентів комерційних паперів. Вони здійснюють усю пов'язану з цим документальну роботу за комісійні.

Емітент підтримує свої папери здебільшого 100%-ю кредитною лінією (back-up lines of credit) від комерційного банку. У зв'язку з коротким періодом обігу комерційних паперів існує ризик, що емітент не зможе заплатити гроші в момент погашення. Тому він використовує кредитну лінію як підтримку, гарантію проти нестачі грошей, але це викликає додаткові витрати: або необхідність компенсувальних балансів, або сплату прямих комісійних (0,375—0,75% від кредитної лінії).

¹ Деякі комерційні папери (наприклад, з терміном погашення понад 270 днів) підлягають державній реєстрації.

Євровалютні інструменти короткострокового фінансування

Крім євровалютних банківських позик, транснаціональні корпорації можуть отримувати короткострокове фінансування шляхом розміщення на грошовому ринку євровалютних короткострокових цінних паперів. До них належать євроноти та єврокомерційні цінні папери.

Євроноти (euronotes) — це короткострокові векселі, які звичайно деноміновані в доларах та емітовані корпораціями або урядами. Префікс *євро* свідчить, що векселі емітовані поза країною, в чій валюті вони деноміновані.

Єврокомерційні папери (euro-commercial paper, або коротко — євро-СР) — це такі євроноти, які не мають банківської підтримки у формі кредитної лінії або гарантованого розміщення за заздалегідь визначеною ціною. Хоча за своєю сутністю ці механізми дуже схожі до фінансування від небанківських установ за допомогою звичайних комерційних паперів, вони мають і певні особливості:

1. Середній строк євронот майже вдвоє триваліший, ніж у “внутрішніх” комерційних паперів.
2. Єврокомерційними паперами активно торгують на вторинному ринку, тоді як звичайні комерційні папери в більшості країн тримаються тільки первісними інвесторами.
3. Якщо основними інвесторами у внутрішні комерційні папери є взаємні та пенсійні фонди, страхові компанії, то євроноти тримають переважно центральні та комерційні банки, транснаціональні корпорації.
4. Розміщення американських емітентів на ринку євронот мають у середньому нижчий кредитний рейтинг, ніж розміщення на ринку комерційних паперів США. Це пояснюється тим, що покупцями таких непершокласних паперів виступають комерційні банки, які здійснюють власний рейтинговий аналіз.
5. Євроноти, на відміну від внутрішніх комерційних паперів, інколи можуть взагалі не мати рейтингу (в середині 90-х років питома вага “нерейтингових” паперів становила 40%).

За останні роки ринок євронот зростає швидкими темпами. Він є багатовалютним. Хоча питома вага євронот, деномінованих у доларах, дуже значна (75—77% у другій половині 90-х років), вона поступово зменшується на користь паперів, деномінованих в інших валютах.

ДОВГОСТРОКОВЕ ФІНАНСУВАННЯ

Довгострокове фінансування міжнародних операцій ТНК здійснюється за рахунок власних коштів (самофінансування), а також зовнішніх ресурсів (батьківські позики й емісія капітальних та боргових цінних паперів на фінансових ринках).

Внутрішні джерела фінансування

Головними джерелами внутрішнього фінансування є нерозподілений прибуток та акумульовані амортизаційні відрахування. Самофінансування становить головну стратегію розширення міжнародного виробництва ТНК багатьох країн (США, Японії та ін.). Довгострокове фінансування із внутрішніх джерел особливо часто використовується філіалами, які діють у країні вже певний час і проводять прибуткові операції.

Основою самофінансування філіалів є *чисті грошові потоки* (net cash flow), які вони акумулюють завдяки своїм операціям.

Чистий прибуток філіалу (NP) можна підрахувати за такою формулою:

$$NP = TR - OC - IP_m - T,$$

де TR — загальні доходи від операцій;

OC — операційні витрати;

IP_m — процентні платежі;

T — податки.

Чисті грошові потоки філіалу (NCF) вираховуються таким чином:

$$NCF = NP - DIV + A,$$

де DIV — виплачені дивіденди;

A — амортизаційні відрахування.

Зовнішні джерела фінансування

❖ Фінансування від інвесторів

Компанія емітує цінні папери, які купують інвестори. Довгострокові (безстрокові) цінні папери поділяються на два види — *боргові (облігації)* та *капітальні (акції)*. Облігації, які фірма випускає для акумулювання довгострокових фінансових ресурсів, можуть бути забезпечені певними активами цієї компанії або не забезпечені окремими видами майна. Капітальні цінні папери — це різні види акцій. Вони обертаються на фінансових ринках у вигляді капіталу і дають можливість фірмі залучити довгострокові міжнародні фонди.

Звичайні акції засвідчують право власності інвестора на частку капіталу фірми. Вони не тільки приносять йому дохід, а й надають право голосу на зборах акціонерів.

Привілейовані акції за своєю сутністю теж є капітальними цінними паперами, але вони не дають власникам права голосу та участі в контролі.

❖ *Фінансування від кредиторів*

Поряд з емісією інвестиційних паперів компанія може залучати довгострокові зовнішні фонди від кредиторів. Такі кредитні ресурси надаються компанії у двох основних формах:

а) у формі банківського кредиту;

б) у формі купівлі довгострокових цінних паперів (переважно облігацій) заздалегідь визначеними компаніями.

Продаж довгострокових цінних паперів при цьому відбувається не на відкритому фінансовому ринку, а в приватному порядку. Він оформлюється спеціальними кредитними угодами, що детально регламентують складний комплекс юридичних та фінансово-економічних питань. Покупцями таких цінних паперів виступають банки, страхові компанії, пенсійні та взаємні фонди, інші інституційні інвестори. В технічному плані розміщення довгострокових цінних паперів, як правило, здійснюється відомими інвестиційними банками, що підписують андеррайтингові угоди з компаніями-емітентами.

Міжнародне довгострокове фінансування у формі банківського кредиту може здійснюватися на двосторонній та багатосторонній основі. У зв'язку зі значними розмірами такого кредитування банки часто не можуть здійснювати його на двосторонній основі. Намагаючись розподілити ризики, вони формують об'єднання (синдикати) банківських установ. Така група банків надає одиничному великому корпораційному позичальнику так званий синдигований кредит.

Класифікація фінансування залежно від районів мобілізації фондів та видів валюти

Міжнародне довгострокове фінансування діяльності ТНК здійснюється за допомогою мобілізації ресурсів як на євровалютних (офшорних) кредитно-фінансових ринках, так і на ринках країн, де діють філіали ТНК.

Іноземне (зарубіжне) фінансування — це фінансування ТНК на ринку зарубіжної країни резидентами даної країни, деноміноване в місцевій валюті цієї країни. Наприклад, японська ТНК бере кредит у фунтах стерлінгів у Великій Британії в резидента цієї країни.

Євровалютне фінансування — це фінансування ТНК на ринку зарубіжної країни нерезидентом цієї країни у валюті третьої країни. Наприклад, батьківська компанія японської ТНК отримує фонди в доларах у Великій Британії від нерезидента цієї країни.

Іноземне фінансування

Транснаціональна корпорація може отримати довгострокові ресурси на іноземних ринках такими шляхами:

- а) емісія облігацій, деномінованих у місцевій валюті;
- б) емісія акцій, деномінованих у місцевій валюті;
- в) отримання банківських кредитів у місцевій валюті.

ТНК часто натрапляють на різні форми обмежень фінансування з місцевого ринку зарубіжної країни. Це стосується обсягів, строків фінансування, напрямів використання, а також вимоги місцевого використання фондів.

◆ *Фінансування за допомогою облігацій*

Транснаціональні фірми застосовують цей механізм мобілізації фондів на ринках країн, де розташовані їхні філіали, або в країнах із сприятливим законодавством для розміщення облігацій (Швейцарія, Люксембург і т. д.). При цьому облігації компанії деномінуються в місцевій валюті. Філіали ТНК використовують такі довгострокові ресурси для фінансування своєї діяльності. Хоча уряди контролюють місцеве використання цих доходів, транснаціональні фірми мають можливості використання внутрі-корпоративних механізмів для їх трансферу іншим філіям та батьківській компанії. Найбільші ринки іноземних облігацій — США, Швейцарія, Японія, Люксембург.

◆ *Фінансування за допомогою емісії акцій*

Дедалі більше транснаціональних компаній здійснюють емісію своїх акцій за кордоном або продають на іноземних ринках певну частину своєї емісії. Ці компанії здійснюють так званий крос-лістинг (cross-listing).

Крос-лістинг — це котирування акцій корпорації на одній або більше фондових бірж, крім біржі своєї “домашньої” країни.

Така “глобальна” емісія на привабливих ринках промислово розвинутих країн дає ТНК змогу побудувати всесвітню мережу акціонерів. Крім досягнення безпосередньої мети — отримання довгострокового фінансування, ця стратегія дає додаткові вигоди та переваги компанії, а саме:

- Означає міжнародну диверсифікацію інвестицій у капітал (бази акціонерів), що послабляє негативний вплив коливань окремих національних ринків.
- Дає змогу збільшити розмір емісії та подолати труднощі розміщення великих емісій.
- Відкриває можливість зростання ціни акцій завдяки розширенню попиту на акції компанії.

- Поліпшує кредитну репутацію фірм-емітентів.
- Є засобом реклами компанії за рубежом.
- Послаблює можливість “ворожих” поглинань фірми у зв’язку із більш широкою базою акціонерів.

Таким чином, емісія акцій на зарубіжних ринках поліпшує можливості глобальної діяльності ТНК та розвитку їх міжнародного виробництва.

Практично всі біржі промислово розвинутих країн мають такі акції у своєму лістингу. В Німеччині та Люксембургу вони становлять переважну більшість, а на Брюссельській та Швейцарській біржах — близько половини всіх акцій.

У деяких країнах існують спеціальні назви іноземних акцій, що продаються на місцевих ринках резидентам. Наприклад, у США вони називаються “янки”, в Японії — “самурай”, у Великій Британії — “бульдог”. У лістинг фондових бірж промислово розвинутих країн з ринковою економікою включаються найбільш відомі та надійні іноземні акції.

Акції іноземних компаній також можуть продаватися в іншій країні у формі депозитарних розписок (depository receipt).

Депозитарні розписки (депозитарні акції) — це випущені банком з метою продажу на ринку сертифікати, які представляють певний пакет акцій, що перебувають у довірчому управлінні іноземного кастодіального банку.

Наприклад, емісії “янки” часто продаються на біржах США як *американські депозитарні розписки* (скорочено — АДР). АДР — це деномінована в доларах США розписка, яка представляє певну кількість іноземних акцій, що внесені на зберігання в американський банк. Цей банк виконує роль трансферного агента. Аналогічні банківські сертифікати, що продаються поза межами США, мають назву *глобальні депозитарні розписки*. Великого поширення набули також *європейські депозитарні розписки*, що випускаються європейськими банками як свідоцтво про володіння акціями компаній, які розташовані в країнах, що не є членами Європейського Союзу.

Перші АДР почали продаватися ще в 1927 р. з метою подолання деяких ризиків, затримок або незручностей, що супроводжували торгівлю реальними акціями. Цей ринок динамічно зростає. На кінець минулого десятиліття у США налічувалося 1405 програм випуску АДР, що представляли акції компаній з 69 країн вартістю більш ніж 306 млрд дол. На Лондонській валютній біржі іноземні фірми можуть продавати свої акції у вигляді глобальних депозитарних розписок, а на Сінгапурській — сінгапурських депозитарних розписок.

Існує два типи АДР — спонсоровані та неспонсоровані. *Спонсоровані АДР* (sponsored ADR) спеціально створюються банком на замовлення іноземної фірми, яка емітувала цінні папери і хоче, щоб вони продавалися на ринку США. Фірма оплачуватиме всі витрати зі створення та реєстрації таких спонсорованих розписок.

Своєю чергою, банк, що випустив такі АДР, надаватиме інвесторам, що їх придбали, додаткові послуги — інформацію про стан справ фірми, перекладені англійською мовою щорічні фінансові звіти фірми тощо.

Якщо іноземна компанія не шукає можливості продавати свої акції на американському ринку, але інвестори США хочуть придбати їх, фірма (банк) — торговець цінними паперами може випустити *неспосоровані АДР* (unsponsored ADR). У цьому разі іноземна фірма не оплачує депозитарні витрати (їх несе інвестор), вона також не має жорстких зобов'язань щодо часу та обсягу надання інформації для інвестора. Теоретично може виникнути ситуація, що іноземна фірма навіть не знає, що на її акції випускаються депозитарні розписки. Неспосоровані розписки звичайно створюються на запит заінтересованого інвестиційного банку США.

Інвестиційний бум наприкінці 90-х років ХХ ст. привів також до значного збільшення продажу іноземних акцій через відомі брокерські інститути дрібним інвесторам. Наприклад, у США Merrill Lynch & Co. тепер торгує акціями близько 4000 іноземних компаній, що не входять у лістинг американських бірж.

◆ *Фінансування у формі іноземних банківських кредитів*

Іноземні банківські кредити надаються нерезидентам країни-кредитора в місцевій валюті для використання за кордоном. Наприклад, батьківська компанія ТНК США може взяти прямиий кредит у фунтах стерлінгів у банку Великої Британії, де розміщений її філіал. Цей кредит вона спрямовує на закупівлю обладнання в Канаді. Така практика в останні роки використовується не часто. В багатьох країнах вона до того ж натрапляє на урядовий контроль та обмеження.

Фінансування у формі єврокредитів та єврооблігацій

◆ *Євровалютні кредити*

Як уже зазначалося, єробанки приймають депозити від нерезидентів і надають кредити нерезидентам в іноземних валютах. ТНК широко використовують цю форму євровалютного запозичення. Такі позики надаються на базі плаваючих процентних ставок і встановлюються за принципом “ЛІБОР плюс”¹. Це означає, що фіксована маржа (margin) додається до базової ставки ЛІБОР, яка коливається. Загальна процентна ставка періодично перераховується (як правило, у момент надання кожного наступного траншу). Маржа може значно коливатися (0,5—3% і більше) залежно від ризиків кон’юнктури ринку та інших факторів. Тривалість по-

¹ ЛІБОР — Лондонська міжбанківська ставка пропозиції (LIBOR — London Interbank offered rate).

зик становить від 3 до 10 років. Великі позики надаються групами банків — синдикатом, який очолює банк лід-менеджер.

◆ *Єврооблігаційні позики*

Обсяг єврооблігаційних позик в останні десятиріччя значно зріс. Єврооблігації (євробонди) продаються поза країнами, у валютах яких вони деноміновані, і не підпадають під регулювання офіційних органів. Доходи від облігацій не оподатковуються. Все це робить їх привабливим фінансовим інструментом як для компаній-емітентів, так і для інвесторів. ТНК-позичальник, наприклад, має можливість відносно швидко із меншою процентною ставкою (оскільки процентний дохід інвесторів не оподатковується) залучати ресурси. Емітуючи єврооблігації, компанії використовують переваги диверсифікації джерел фінансування і, таким чином, знижують свої валютно-фінансові ризики. Розміщення єврооблігацій здійснюється, як правило, синдикатом банків-андеррайтерів. Дедалі більше їх випускають не у вигляді публічної емісії, а у формі приватного розміщення. Це спрощує процедуру та робить її швидшою та конфіденційнішою. Близько 3/4 усіх євробондів деноміновані в доларах. Останнім часом значно зріс сегмент єврооблігацій, деномінованих у євро.

Для забезпечення емісії єврооблігацій, що мають більш ніж 7-річний строк погашення, створюються фонди викупу (фонди погашення). Вони дають змогу знизити ризик для кредиторів шляхом поступової виплати боргу фірмою-емітентом. У даному випадку ТНК-емітент має зобов'язання погашати фіксовану кількість облігацій, починаючи з певного року після емісії.

Схильність транснаціональних корпорацій звертатись до механізмів єврооблігаційного та єврокредитного фінансування зростає в періоди обмежувальних дій урядів у валютно-фінансовій сфері.

Ілюстративний приклад для обговорення

Крос-лістинг

Таблиця 13.2

Кількість місцевих та іноземних компаній, що здійснюють котирування своїх акцій на деяких національних фондових біржах, 1998 р.

Регіон та біржа	Всього компаній	В тому числі	
		місцевих	іноземних
Північна Америка			
AMEX	711	650	61
NASDAQ	5068	4672	441
NYSE	2669	2278	391
Торонто	1433	1384	49
Монреаль	550	538	12

Регіон та біржа	Всього компаній	В тому числі	
		місцевих	іноземних
Європа			
Амстердам	356	212	144
Барселона	392	387	5
Брюссель	268	146	122
Копенгаген	254	242	12
Франкфурт	3525	741	2784
Італія	243	239	4
Лондон	2423	1957	466
Люксембург	276	53	223
Осло	235	213	22
Париж	1097	914	183
Стокгольм	276	258	18
Швейцарія	425	232	193
Відень	128	96	32
Азія			
Гонконг	680	665	15
Сінгапур	349	312	37
Токіо	1890	1835	52
Австралія та Нова Зеландія			
Австралійська	1222	1162	60
Нова Зеландія	183	122	61

DaimlerChrysler AG

DaimlerChrysler AG, компанія, що утворилася в результаті злиття знаменитого німецького виробника автомобілів DaimlerBenz AG та американської автомобільної ТНК Chrysler Corporation, здійснює крос-лістинг своїх акцій на Франкфуртській фондовій біржі в Німеччині та на Нью-Йоркській фондовій біржі (NYSE). У п'ятницю, 10 вересня 1999 р., на Франкфуртській біржі наприкінці торгів ціна на акції DaimlerChrysler становила 72,65 євро за одну акцію. В той же день при закритті біржі у Нью-Йорку ціна на акції DaimlerChrysler була 75,75 дол.

Щоб уникнути арбітражу між продажами на обох біржах, акції мають продаватися за одною ціною, враховуючи валютні курси. Курс долара до євро в цей день був \$1,0367 / EUR1,00. Таким чином, отримуємо EUR72,65 x \$1,0367 = \$75,32, тобто суму, що дуже близька до ціни акції при закритті біржі у Нью-Йорку. Невелика різниця пояснюється тим, що ринок у Нью-Йорку закривається на кілька годин пізніше, ніж у Франкфурті, тому ринкова ціна трохи змінилася.

Джерело: Eun C. D., Resnick B. G. International Financial Management. New York, 2001. P. 193.

Запитання та завдання

1. На яких національних біржах питома вага лістингу іноземних акцій найбільша?
2. Чи можна простежити регіональні відмінності в наявності лістингу іноземних компаній?
3. Чому DaimlerChrysler AG вирішила здійснювати котирування своїх акцій на Франкфуртській та Нью-Йоркській біржах?
4. Щоб було б, якби ціна акцій DaimlerChrysler AG на обох біржах суттєво відрізнялася?
5. Наведіть приклади інших транснаціональних компаній, які здійснюють крос-лістинг своїх акцій.

ВИСНОВКИ

Джерела короткострокового фінансування транснаціональної фірми охоплюють фонди, генеровані із внутрішніх джерел іноземних філіалів, фонди із джерел корпоративної системи ТНК та фонди із зовнішніх джерел. При цьому корпорації намагаються звести до мінімуму очікувані витрати та зменшити ризики. Серед механізмів короткострокового фінансування найпоширенішими є внутрікорпоративні кредити, закордонне банківське та небанківське запозичення в місцевій валюті та фінансування з використанням євровалютних інструментів.

Використання тимчасово вільних джерел транснаціональної мережі за допомогою внутрікорпоративних кредитів є одним із головних механізмів фінансування підрозділів.

Основні форми банківського короткострокового фінансування транснаціональних фірм — банківські строкові позики, кредитні лінії, револьверні кредитні угоди, банківські овердрафти. Альтернативою короткостроковому банківському фінансуванню є розміщення ТНК на фінансових ринках своїх комерційних паперів. При цьому існують три види витрат, пов'язаних із використанням комерційних паперів: комісійні за рейтингові послуги, комісійні за агентські послуги банків, витрати на підтримувальні лінії кредиту.

До євровалютних інструментів короткострокового фінансування належать євроноти та єврокомерційні цінні папери.

Довгострокове фінансування міжнародних операцій ТНК здійснюється за рахунок власних коштів, а також зовнішніх джерел. Головними джерелами внутрішнього фінансування є нерозподілений прибуток та акумульовані амортизаційні відрахування.

Зовнішні джерела фінансування — це фінансування від інвесторів та фінансування від кредиторів. Фінансування від інвесторів відбувається шляхом емісії довгострокових (безстрокових) цінних паперів, які підрозділяються на два види — боргові (облігації) та капітальні (акції). Фінансування від кредиторів має дві основні форми — банківський кредит та купівля довгострокових паперів (переважно облігацій) заздалегідь визначеними компаніями.

Міжнародне довгострокове фінансування ТНК здійснюється за допомогою мобілізації ресурсів як на євровалютних кредитних ринках, так і на ринках країн, що приймають.

Транснаціональна корпорація може отримати довгострокові ресурси на іноземних ринках такими шляхами: емісія облігацій, деномінованих у місцевій валюті; емісія акцій, деномінованих у місцевій валюті; отримання банківських кредитів у місцевій валюті. Фінансування ТНК може також відбуватися у формі єврокредитів та єврооблігацій.

Основні терміни і поняття

Банківські строкові позики
Кредитні лінії
Револьверні кредитні угоди
Банківські овердрафти
Комерційні папери
Євроноти

Єврокомерційні папери
Фінансування від інвесторів
Фінансування від кредиторів
Синдикований кредит
Євровалютне фінансування
ЛІБОР

Контрольні запитання та завдання

1. Які вимоги враховуються при визначенні стратегії короткострокового фінансування?
2. Назвіть основні джерела міжнародного короткострокового фінансування.

3. В чому різниця між кредитними лініями і револьверними кредитними умовами?
4. Хто випускає комерційні папери?
5. Які особливості єврокомерційних паперів?
6. Що є основою самофінансування філіалів ТНК?
7. Які види довгострокових цінних паперів ТНК використовують для зовнішніх джерел фінансування?
8. Що таке синдикований кредит?
9. Дайте класифікацію міжнародного довгострокового фінансування.
10. Які вигоди дає ТНК стратегія “глобальної” емісії акцій?

ЛІТЕРАТУРА

- Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М., 1997. Часть IX.
- Брігхем С.* Основи фінансового менеджменту. К., 1997. Розділ 22.
- Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 19.
- Ли Ч. Ф., Финнерти Дж. И.* Финансы корпораций: теория, методы и практика. М., 2000. Глава 18.
- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 21, 22.*
- Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений. М., 2000. Часть II.*
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 1.
- Роуз П.* Банковский менеджмент. М., 1997. Глава 19.
- Світлова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. К., 2000. Розділ 2, §9.*
- Сутормина В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С.* Финансы зарубежных корпораций: Навч. посібник. К., 1993.
- Фабоци Ф. Дж.* Управление инвестициями. М., 2000.
- Шемет Т. С.* Міжнародні фінанси. К., 2000.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. М., 1998. Часть IV.
- Eitman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. N.* Multinational Business Finance. Addison Wesley Publishing Company, 2000. Chapter 18, 19.
- Eun C. S., Resnick B. G.* International Financial Management. New York, 2001.
- Shapiro A.* Multinational Financial Management. 6th ed. New Jersey, 1999. Chapter 13.

WEB-РЕСУРСИ

- <http://www.nyse.com>
 WEB-сайт Нью-Йоркської фондової біржі.
 Надає інформацію про фондові операції.
- <http://www.standardandpoors.com>
 WEB-сайт компанії Standard & Poor's.
 Надає інформацію щодо ризиків, рейтингів фінансових інструментів.
- <http://www.moody.com>
 WEB-сайт рейтингового агентства Moody's.
 Надає інформацію щодо ризиків, рейтингів фінансових інструментів.
- <http://www.adr.com>
 WEB сайт, що підтримується J. P. Morgan & Co.
 Надає інформацію про АДР.

ЧАСТИНА IV

ТНК ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ

Транснаціональні фірми справляють значний вплив на економіку країн, де здійснюються їх операції. В цій частині характеризуються найважливіші аспекти такого впливу, зокрема з точки зору економічного зростання країни — реципієнта прямих інвестицій. Інвестиції ТНК є суттєвим фактором капіталоутворення країни, хоча в деяких випадках вони можуть викликати зменшення фонду нагромадження. Передача технології ТНК розглядається як важливий фактор економічного зростання, при цьому характеризуються основні канали, організаційні форми та фактори, що впливають на процес технологічного трансферу. Висвітлюється роль іноземних підприємств у експорті країн, що приймають, розвитку людських ресурсів, зростанні зайнятості та формуванні управлінських знань. Розкрито також аспекти дестабілізаційного впливу ТНК на економічне зростання.

- Основні фактори економічного зростання
- Переваги залучення ПІІ порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів
- Потенціал впливу іноземних інвестицій на процес відтворення
- ТНК і кількісні параметри капіталоутворення
- Інвестиційні можливості ТНК
- Іноземні підприємства і податкова система
- ТНК як посередник у забезпеченні фінансових ресурсів
- Дезінвестиції ТНК
- Приховані механізми переведення прибутків
- Непрямий вплив іноземних інвестицій на капіталоутворення
- Специфіка впливу транскордонних угод злиття і поглинання

ОСНОВНІ ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Одними з найважливіших завдань більшості країн світу є прискорення темпів економічного зростання, глибокі структурні зрушення в економіці, модернізація соціально-економічних відносин. Необхідність вирішення цих гострих проблем викликала на межі 90-х років ХХ ст. у багатьох із них глибокі зміни в стратегії економічного зростання, змусила по-новому осмислити основні фактори зростання і їх роль у світовій економіці, що трансформується.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває комплексний аналіз впливу ТНК на економічне зростання, оцінка прискорювальних і гальмівних імпульсів, які вони породжують, можливостей країн, що приймають, використовувати потенціал транснаціональних корпорацій для форсування індустріалізації.

Економічне зростання традиційно розглядається в економічній літературі як стійке збільшення національного виробництва товарів і послуг. Воно може вимірюватися різними показниками (приріст ВВП або ВВП на душу населення, наприклад). *Економічне зростання являє собою складний процес, який є результатом взаємодії різних факторів — економічних, політичних і соціальних.*

Розглядаючи цю проблему, класична політична економія робила основний наголос на збільшенні кількісних параметрів основних факторів виробництва: капіталу, праці й землі (природних ресурсів), а також ролі ринкових сил у підвищенні ефективності національного виробництва. В кейнсіанських підходах акцентується роль попиту і мультиплікативний ефект зростання інвестицій, державних закупок та експорту.

Багато досліджень показали, що подолання нестабільності, незбалансованості і диспропорційності розвитку за умов динаміч-

ної модернізації потребують відповідної бази фінансування. Не випадково в моделях економічного зростання Харрода—Домара центральним пунктом аналізу було збільшення частки ВВП, яка йде на заощадження і перетворення у фізичний капітал. У подальшому у працях Р. Солоу й Е. Денісона була показана роль технології й технічних зрушень як фактору зростання навіть більш важливого, ніж фізичний капітал. Нарешті, праці останнього десятиліття розкрили всю значимість на сучасному етапі такого ключового компонента зростання, як людський капітал. Поглиблюється також розуміння того, що стан навколишнього середовища має тісний взаємозв'язок з динамікою і якістю зростання і, отже, охорона навколишнього середовища може розглядатися як самостійний і вагомий фактор стійкого економічного зростання.

Економічне зростання, таким чином, може бути викликане різними факторами. Наприклад, воно може стимулюватися інвестиціями, що поліпшують продуктивність національних ресурсів, або стати наслідком інновацій і технологічних зрушень, які не тільки істотно підвищують ефективність діяльності, а й створюють нові конкурентні переваги. Рівною мірою це стосується якісних змін у підготовці робочої сили або інвестицій у розвиток людських ресурсів.

Міжнародна торгівля також може дати імпульс зростанню країни, створивши можливість для реалізації її істотних порівняльних переваг і розвитку нових, стимулюючи більш швидке й ефективне використання внутрішніх ресурсів і даючи країні змогу отримувати вигоди і переваги спеціалізації та участі в МПП.

На різних етапах розвитку країни ті чи інші фактори можуть відігравати роль основного двигуна зростання. Однак у більшості випадків економічне зростання являє собою функцію кількох одночасно діючих взаємопов'язаних змінних. Розвиток технології, наприклад, тісно пов'язаний з нагромадженням капіталу, чи то внаслідок того, що технологічні зрушення роблять капітал продуктивнішим і породжують стимули для нових інвестицій, чи то тому, що технологія матеріалізується в нове обладнання, тобто в ті чи інші форми фізичного капіталу. Аналогічним чином недоліки в розвитку одних факторів зростання можуть негативно позначатися і на інших. Наприклад, недостатня увага до людських ресурсів підриває потенційні можливості країни розвиватися через інновації й технологічний прогрес.

Хоч, як уже було нами показано, напрями потоків капіталу ТНК вагомою мірою визначаються перевагами розміщення країн, що приймають, у тому числі місткістю ринку, цінами на основні фактори виробництва і динамікою економічного розвитку в цілому, самі транснаціональні корпорації здатні справляти чималий вплив на економічне зростання.

За умов глобальної трансформації світової економіки ця роль ТНК, що формують інтегровані мережі міжнародного виробництва, відчувається дедалі виразніше. Враховуючи величезний потенціал

впливу на всі ключові компоненти економічного зростання (фізичний і людський капітал, технологія, експортні можливості, навколишнє середовище), ТНК сьогодні розглядаються в більшості країн як ефективний агент динамізації економічного розвитку.

ПЕРЕВАГИ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ ПОРІВНЯНО З ВИКОРИСТАННЯМ ЗОВНІШНІХ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ

Сформулюємо переваги залучення ПІІ для країн-реципієнтів порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів.

- Сплата дивідендів за іноземними інвестиціями залежить від одержаного прибутку, тобто, на відміну від кредитів, вони пов'язані з кінцевим результатом, з ефективністю капіталовкладень. Ризик невдачі (відсутність прибутку або втрата первісних інвестицій) несе ТНК, а не національна держава.
- Репатріація іноземного капіталу або доходів регулюється країною, що приймає, на відміну від конкретних умов надання кредиту і процентних ставок міжнародного грошового ринку, які коливаються за різних змін світової ситуації.
- Більшість ТНК реінвестують частину своїх прибутків, у зв'язку з цим нерідко трансфер прибутку за інвестиціями в кількісному вираженні буде менш значним, ніж виплати з обслуговування зарубіжного кредиту.
- Виплати з ПІІ в перші роки функціонування проекту можуть і не здійснюватися. Вони відкладаються до тих пір, поки інвестиційний об'єкт не виходить на проектну потужність і не приносить стійкі прибутки.
- На відміну від банківських кредитів, особливо короткострокових, матеріально-майнові інвестиції ТНК, як правило, не ведуть згодом до раптового вилучення іноземних активів, оскільки вони втілені в будови, обладнання, матеріали, тобто в практично неліквідні форми. Винятки становлять "втікаючі галузі", де стратегія ТНК передбачає інвестування на порівняно короткий час, протягом якого використовується перевага дешевої робочої сили.

І, нарешті, традиційним аргументом на користь прямих інвестицій є те, що вони не збільшують заборгованість, а навпаки, стимулюючи експортні доходи, створюють умови для її зменшення.

Останніми роками, особливо в період фінансових криз, виразно проявилось те, що ПІІ є більш стабільним джерелом надходження зовнішніх фінансових ресурсів, ніж банківські кредити. Приплив прямих іноземних інвестицій в азійські країни, що найбільш постраждали наприкінці 90-х років ХХ ст. від фінансової кризи, наприклад, залишився майже незмінним, тоді як приплив інших приватних ресурсів значно скоротився. Це пояснюється тим, що ПІІ відчують відносно менший *прямий* вплив факторів,

що викликають фінансову нестабільність країни в короткостроковому плані. ТНК орієнтуються на стійкі переваги розміщення країни, що приймає, тоді як приплив інших форм приватних ресурсів визначається короткостроковими фінансовими рішеннями, які базуються на інвестиційних рейтингах країни.

Показово, що динамічно зростаючі країни Південно-Східної Азії в минуле десятиліття зробили (на відміну від інших країн, що розвиваються) відносно більший акцент саме на інвестиції ТНК, а не на зовнішнє кредитування (крім Південної Кореї). Багато дослідників розглядають це як одну з найважливіших причин успіху цих країн. Роль ТНК як джерела зовнішнього фінансування виразняється, якщо зважити на ситуацію, яка склалася на світовому ринку вільних капіталів. За оцінками, пропозиція останніх становить близько 140 млрд дол., тоді як попит сягає 190 млрд дол. Це зумовлює зростання конкуренції між країнами, що приймають, за інвестиції транснаціональних фірм.

Як джерело фінансування країни-реципієнта ПІІ також мають певні переваги порівняно з портфельними інвестиціями. Передусім це стосується стабільності надходження прямих інвестицій. Навіть у періоди фінансових криз інвестиції ТНК надходять у країну, що приймає. Це пов'язано з довгостроковою стратегією бізнесу транснаціональних фірм. Портфельні інвестори орієнтуються на короткострокові, часто спекулятивні, цілі. Тому припливи портфельного капіталу можуть бути дуже нестабільними та чергуватися з масовими відпливами цього типу інвестицій з країни.

ПОТЕНЦІАЛ ВПЛИВУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПРОЦЕС ВІДТВОРЕННЯ

Підвищення потреби у використанні інвестицій ТНК пов'язане з тим, що вони не тільки забезпечують зовнішнє фінансування розвитку національної економіки, а й надають ноу-хау (а дедалі частіше і сучасну технологію), маркетинг і канали реалізації, управлінський досвід, можливості навчання персоналу, збільшуючи, таким чином, конкурентоспроможність експортних галузей економіки. ПІІ забезпечують, і це особливо важливо, *найефективнішу комбінацію довгострокового фінансування, технології, навчання, управлінського і ринкового досвіду*. ТНК дають країні, що приймає, інтегрований “пакет” видимих і невидимих активів. Цей “пакет” не тільки доповнює наявні внутрішні фактори виробництва, відкриваючи нові можливості для збільшення зайнятості й доходів, а й стимулює економічне зростання через передачу технології, навчання, взаємозв'язок із світовою економікою і доступ до зарубіжного ринку.

Переваги власності ТНК дають їм змогу, як уже зазначалося, долати труднощі входження на місцевий ринок. Технологія і побудовані на знаннях невидимі активи є, очевидно, одним з

найцінніших компонентів інвестиційних потоків, породжених операціями ТНК. Вони сприяють поступовому нагромадженню в країні, що приймає, людського капіталу, який є найважливішим фактором динамізації економічного зростання. В цей процес також робить свій внесок формування транснаціональними корпораціями підприємницького, управлінського та ринкового середовища, поліпшення якості робочої сили за рахунок стимулювання або підвищення попиту на кваліфікованих працівників.

Потенціал впливу ТНК на процес відтворення не обмежується можливостями, створюваними їхніми капіталовкладеннями, він передбачає і значний ефект контрактних, “неакціонерних” форм операцій, що у 80—90-ті роки значно поширилися.

Слід урахувати, що діяльність ТНК, як правило, пов’язана з найбільш важливими, динамічними, інноваційними галузями, а тому впливає (крім екстремальних випадків анклавів) на інші сектори національної економіки, визначаючи загальні контури її конкурентоспроможності. Прямі і зворотні зв’язки транснаціональних фірм із місцевими компаніями, “демонстраційний ефект”, “навчальний ефект” у навколишньому середовищі можуть створювати значні додаткові імпульси зростання національної економіки.

Нарешті, ТНК сприяють підвищенню ефективності використання всіх місцевих факторів виробництва. Вони відіграють роль каталізатора перерозподілу наявних природних та людських ресурсів із секторів їх неефективного використання (які лише поглинають внутрішні ресурси заощаджень і дефіцитну іноземну валюту) в галузі, які з найбільшою віддачею вбирають додаткову працю, технологію, управлінський досвід і відкривають експортні можливості.

Розглядання ТНК як джерела капіталу і технології, фактору зростання зайнятості й доступу до світового ринку не означає, що різноманітні типи їхніх філій відповідно мають ці властивості в однаковій мірі. Різноманітна орієнтація підприємств ТНК зумовлює специфіку їхнього внеску в національне відтворення. Якщо, наприклад, проект має капіталомісткий характер, то і фінансовий компонент інвестицій досить високий, водночас можливості зростання зайнятості (не враховуючи побічного ефекту) можуть бути надто скромними. Навпаки, за працемісткої спеціалізації філії зростання зайнятості, як правило, забезпечується за рахунок стандартної апробованої технології, тобто супроводжується слабким інноваційним процесом. Орієнтація на внутрішній ринок у деяких типів підприємств транснаціональних фірм звичайно зумовлює меншу питому вагу їхніх капіталовкладень і відносно менш нову технологію порівняно з тими, які залучаються до інтегрованої мережі міжнародного виробництва.

Часом вплив ТНК буває ще складніший, багатоплановіший. Наприклад, придбавши місцеву компанію і реорганізуючи її, ТНК може не робити великих нових інвестицій і навіть скорочувати

зайнятість. Разом з тим, упроваджуючи при цьому нову технологію, ноу-хау та управлінський досвід, відкриваючи можливості експортного виробництва, вона може справляти не менш важливий прямий і побічний позитивний ефект на процес нагромадження.

Таким чином, у кожному конкретному випадку потенційні плюси і мінуси можуть бути різноманітними. Однак за різних їх комбінацій результуючий вектор спрямований, у кінцевому підсумку, в бік стимулювання економічного зростання.

Лібералізація інвестиційних режимів привела до значного зростання світових потоків прямих інвестицій. Про важливість ролі ТНК у національному відтворенні держав свідчить те, що відношення ПІ до ВВП у більшості країн світу за останні роки суттєво зросло.

Отже, взаємодія з ТНК у різноманітних її формах стає об'єктивною необхідною в умовах зростаючої транснаціоналізації світової економіки. Така взаємодія і формує складну систему багаторівневої взаємозалежності, яка дає змогу економіці ефективно сприймати імпульси НТР та адаптуватися до структурних зрушень у глобальному економічному просторі, що трансформується. Транснаціональні фірми є важливим, а в деяких випадках основним каналом одержання капіталу, технології, управлінського досвіду, знань та ефективного використання їх для організації виробництва. Це, як показує досвід азійських НІК, може сприяти зростанню промислового експорту та економічному зростанню країни. Динамічний розвиток країн Південно-Східної Азії справив чималий вплив на економічну політику багатьох країн, стимулюючи лібералізацію їхнього інвестиційного клімату. Широке залучення ТНК стало одним з основних факторів перетворення азійських НІК на полюс світового економічного зростання, яке генерує, своєю чергою, дедалі відчутніші імпульси впливу на глобальну економіку.

ТНК І КІЛЬКІСНІ ПАРАМЕТРИ КАПІТАЛОУТВОРЕННЯ

Для прискорення економічного зростання велике значення має оптимізація питомої ваги фонду нагромадження у ВВП. *Норма нагромадження за незмінності інших факторів (НТР, продуктивність праці і т. ін.) визначає параметри зростання економіки.*

Емпіричні дослідження на матеріалах багатьох країн переконливо свідчать, що високі темпи зростання пов'язані зі значними обсягами інвестицій. Країни, що спрямовують велику частину валового продукту на інвестиції, можуть підтримувати більш високі темпи зростання, ніж країни, в яких питома вага інвестицій у ВВП відносно менше.

За відсутності міжнародних інвестицій валові інвестиції країни фінансуються тільки із внутрішніх джерел. Внутрішні джерела в більшості країн світу є основним фактором економічного

зростання. Разом з тим надходження в країну іноземних інвестицій виступає важливим додатковим джерелом капіталоутворення. Внаслідок цього валові внутрішні інвестиції країни перевищують обсяг її власних заощаджень.

Сучасні дослідники проблем зростання, зокрема прихильники теорії модернізації (Елтер, Леві, Росту), розглядають взаємозв'язок “ресурси капіталу — економічне зростання” як основний. Недостатність фінансового капіталу є, на їхню думку, головною перешкодою для прискорення розвитку відсталих та бідних країн. Обмежені можливості мобілізації внутрішніх ресурсів роблять зовнішні джерела фінансування життєво важливими для модернізації слаборозвинутих країн. У цих умовах ТНК стають важливим каналом фінансування економіки країн, що приймають.

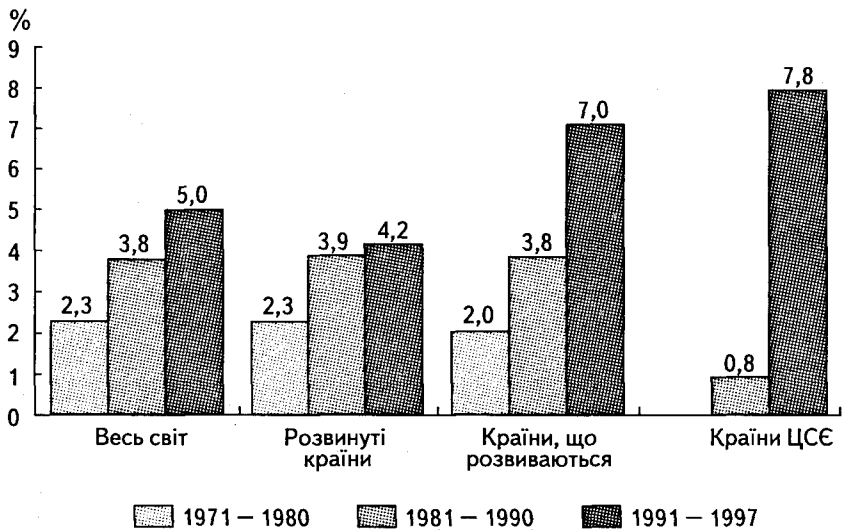


Рис. 14.1

Питома вага припливу прямих іноземних інвестицій у валовому внутрішньому капіталоутворенні 1971–1997 рр.

Значення іноземних інвестицій у капіталоутворенні може розглядатися не тільки з погляду величини мобілізованих фінансових ресурсів, а й у зв'язку з їхньою роллю в реальному виробничому нагромадженні, в процесі зміни структури самого капіталоутворення.

Видання ЮНКТАД “World Investment Report” дає найсистематизованіші кількісні оцінки впливу прямих інвестицій на валові внутрішні інвестиції окремих країн. Відношення світового припливу прямих іноземних інвестицій (1,3 трлн у 2000 р.) до світового обсягу валового внутрішнього капіталоутворення (ВВК) підвищилося до 14 %. Двадцять років тому цей показник становив усього 2 %.

Рисунки 14.1, 14.2 дають уявлення про питому вагу припливу прямих іноземних інвестицій транснаціональних фірм у щорічних валових внутрішніх капіталовкладеннях окремих груп країн у 1971—1999 рр. Зробимо узагальнення:

- Питома вага припливу прямих іноземних інвестицій у валовому капіталоутворенні всіх груп країн неухильно збільшується.
- Найдинамічніше цей індикатор зростає в групі країн з перехідною економікою Центральної та Східної Європи.
- У другій половині 90-х років ХХ ст. відбулося особливо значне збільшення частки міжнародних інвестицій у валовому капіталоутворенні. Найбільше ці показники зросли в групі промислово розвинутих країн з ринковою економікою (в середньому в 3 рази).

Ці тенденції далеко не однозначно виявляються в різних країнах.

Серед промислових країн індикатор частки ПІІ у валових капіталовкладеннях наприкінці 90-х років був особливо високим у Бельгії, Ірландії, Нідерландах, Швеції та Великій Британії (більш ніж 15 %). У країнах, що розвиваються, за цим показником лідирують Сінгапур (понад 30 %), Малайзія, Чилі (більш ніж 15 %). Що стосується країн Центральної та Східної Європи, то в Угорщині та Польщі іноземні інвестиції забезпечували в цей час 15—18 % усього фонду капіталоутворення, а в Естонії й Латвії — понад 20 %.

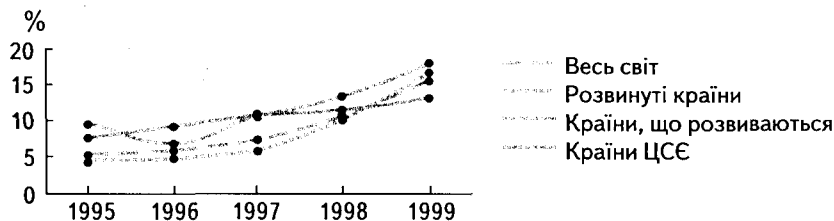


Рис. 14.2

Питома вага припливу прямих іноземних інвестицій у валовому внутрішньому капіталоутворенні 1995—1999 рр.

У найбідніших країнах світу індикатор частки іноземних інвестицій у капіталоутворенні, як правило, становить 1—3 %.

Слід зазначити, що висока питома вага іноземних інвестицій у капіталоутворенні не є прямим свідченням поганих чи добрих умов інвестиційного клімату країни. Цей показник може бути високим не тільки внаслідок значного обсягу припливу іноземних інвестицій, а й становити результат слабкої бази внутрішнього капіталоутворення (як, наприклад, у деяких слаборозвинутих країнах Африки). Протилежна ситуація спостерігається в країнах із значними внутрішніми інвестиціями національних фірм. Навіть за великих розмірів іноземних інвестицій згаданий індикатор може бути невисокий (США — 5—6 %).

Разом з тим слід підкреслити, що аналізований показник лише приблизно відбиває реальний внесок ТНК у капіталоутворення. Це пов'язано насамперед з тим, що приплив іноземних інвестицій супроводжується придбанням ТНК уже наявних активів місцевих підприємств. Що вищою є роль злиття і поглинання для входження ТНК у країну, що приймає, то більше дані про приплив ПІ переоцінюватимуть реальний внесок іноземних фірм у фонд нагромадження, хоч вони показують розміри іноземної власності в країні. Це стосується більшою мірою промислово розвинутих країн, де обсяги поглинань ТНК дуже значні, але з розвитком фондових ринків периферійних країн і залученням іноземних фірм до процесу приватизації такий ефект діяльності ТНК тут також зростатиме.

Водночас дані про щорічний новий приплив капіталу не враховують реінвестування прибутку функціонуючих підприємств ТНК, тобто в даному випадку недооцінюють уже їх реальний внесок у капіталоутворення. У країнах із значним обсягом іноземних інвестицій у міру їх "зрілості" реінвестиції стають важливим джерелом нагромаджень. Ще одним компонентом інвестицій іноземних філіалів, що не включаються статистикою до даних про приплив щорічних прямих інвестицій, є внутрікорпоративні кредити. За оцінками, вони становили в 90-ті роки ХХ ст. до 18 % обсягу припливу іноземних інвестицій. Така недооцінка реальних ПІ значно перевищує їх переоцінку внаслідок злиття і поглинання, тому розглянутий нами індикатор може бути на практиці істотно вищим.

Слід зважати й на те, що кількісний показник залучення капіталу ТНК у процесі капіталоутворення не відбиває якісних особливостей сфер інвестування іноземних фірм. Як правило, виробничо-інвестиційна діяльність ТНК пов'язана з великим колом основних галузей, які мають першочергове значення для індустріалізації країни і генерують імпульси зростання для суміжних галузей і економіки в цілому. Основна частина іноземних інвестицій спрямовується в обробну промисловість і сферу послуг. Наприклад, індикатор ПІ/ВВК для Південної Кореї становить незначну величину, але якщо розрахувати питому вагу припливу інвестицій ТНК у внутрішніх капіталовкладеннях в обробній промисловості, то аналогічний показник, за різними оцінками, становитиме до 30 %. У Сінгапурі він досягає 90 %. На Тайвані в період початку індустріалізації іноземні інвестиції відіграли головну роль у фінансуванні розвитку промисловості.

Нарешті, слід пам'ятати, що значний (якщо не переважний) обсяг операцій ТНК пов'язаний із спільними підприємствами, портфельними капіталовкладеннями, неакціонерними транзакціями. На жаль, відсутність статистичних даних не дає змоги кількісно визначити внесок цих форм діяльності в процес капіталоутворення, хоч, на думку багатьох дослідників, він може оцінюватися досить високо.

Вплив міжнародних інвестицій на нагромадження країни, що приймає, залежить також від внутрішніх умов цієї країни. Він буде різним для країн, що мають “надлишкові” заощадження, і для країн, що мають дефіцит ресурсів для потреб інвестування.

Серед інших факторів, що визначають специфіку цього впливу, відзначимо такі:

- ✓ засіб входження ТНК у країну (ЗІП або нові інвестиції);
- ✓ шляхи фінансування прямих інвестицій (реінвестовані доходи, внутрікорпоративні кредити, трансфери капіталу батьківської фірми);
- ✓ джерела фінансування філіалів (внутрішні, зовнішні).

Інкони для оцінки інвестицій транснаціональних фірм з урахуванням залучених ними зовнішніх ресурсів використовують статистику так званих інвестиційних витрат філіалів корпорацій. Зокрема, такі капітальні витрати філіалів ТНК США перевищують обсяг надходжень до них прямих іноземних інвестицій на 60 %. Така розбіжність даних підтверджує недооцінку показника припливу ПІІ як індикатора реальних інвестицій транснаціональних фірм у країнах, що приймають. Це відбувається внаслідок того, що інвестиційні витрати можуть фінансуватися із зовнішніх щодо корпоративної системи ТНК джерел, а також тому, що частина припливу ПІІ до філіалів може не використовуватися ними для фінансування інвестиційних витрат.

ІНВЕСТИЦІЙНІ МОЖЛИВОСТІ ТНК

Вплив іноземного капіталу на формування грошового нагромадження можна простежити, враховуючи *прямий і непрямий вплив* ТНК на цей процес через заощадження населення, держави і безпосередньо самих фірм. Тією мірою, якою ТНК забезпечують додаткову зайнятість, вони, очевидно, сприяють збільшенню заощаджень населення. Заробітна плата працівників на іноземних підприємствах у середньому вища, ніж у місцевих фірм. Це, як і доходи місцевих підрядників, постачальників ТНК, пенсійні фонди, що формуються іноземними фірмами, також може збільшувати розміри заощаджень населення. Разом з тим такий вплив ТНК поки що виявляється в обмежених розмірах і явно поступається масштабам заощаджень у їхніх підконтрольних підприємствах.

На відміну від національних фірм транснаціональні корпорації здійснюють інвестиції та приймають фінансові рішення в глобальних масштабах. Вони можуть збирати по всьому світу найдешевші фінансові ресурси й інвестувати їх у конкретній країні, що приймає. Але вони можуть, навпаки, акумулювати ресурси із внутрішніх джерел цієї країни і переводити їх в інший підрозділ

транснаціональної мережі за кордон. Фінансування операцій ТНК може відбуватися за рахунок внутрішніх або зовнішніх джерел.

Статистика свідчить, що в більшості країн продуктивність на філіалах іноземних фірм (додана вартість на одного працівника) вища, ніж у місцевих фірм. Одним із небагатьох винятків є США, де спостерігається зворотна тенденція.

Більша продуктивність, як правило, веде до більшої прибутковості. Тому питома вага іноземних філіалів у загальних прибутках певного сектора або галузі буде вищою за їхню частку в доданій вартості для цього ж сектора або галузі. Висока продуктивність праці та прибутковість дають змогу транснаціональним фірмам швидко окупати капіталовкладення і мати ширші можливості, ніж національні компанії, збільшувати інвестиції.

Значна частина цих прибутків реінвестується в економіку країн, що приймають. Нерозподілені (реінвестовані) прибутки з точки зору принципу місцезнаходження можуть розглядатися як домашні заощадження, а не приплив нового капіталу з-за кордону. Справді, тут ми не бачимо ознак трансферу капіталу, як при нових прямих інвестиціях. Однак з погляду принципу власності нерозподілені (реінвестовані) прибутки є складовою частиною припливу прямих інвестицій. Підставу для цього висновку становить припущення, що батьківська компанія могла б переказувати "додому" такі доходи філіалів, але замість цього вирішує знову інвестувати їх у розширення виробництва в даній країні, що приймає.

В останні два десятиліття на частку реінвестованих прибутків припадало близько половини загального обсягу інвестованих промислово розвинутими країнами за кордоном капіталовкладень. Аналіз тенденцій реінвестування прибутків американських компаній дає підстави зробити ряд важливих висновків.

Усупереч поширеній думці про те, що інвестиційна політика ТНК у промислово розвинутих країнах з ринковою економікою і країнах, що розвиваються, істотно відрізняється на користь першої групи країн, статистика свідчить про близькість норм реінвестування ТНК США в цих групах країн. У середньому в минулому десятилітті близько 1/3 прибутків філій ТНК США знову спрямовувалося ними на розширення діяльності в країні, що приймає. Така норма реінвестування розглядається в сучасних теоріях стратегічного планування як оптимальна для стабільного зростання фірми і аж ніяк не свідчить про дискримінацію окремих країн або груп країн.

Більше того, в 90-х роках ХХ ст. майже половина всіх прибутків американських компаній була залишена ними в країнах, що розвиваються, для розширення діяльності, і це набагато перевищувало коефіцієнт реінвестицій у промислово розвинутих країнах.

Враховуючи галузеві відмінності в інвестиційній політиці, слід визнати, що в нафтодобувному секторі країн, що розвиваються,

норма реінвестування у ТНК, як правило, менша, ніж у розвинутих країнах. Однак особливо примітною є роль ТНК у капіталоутворенні обробного сектора економіки. Статистичні дані показують стійку тенденцію до значного перевищення у 80—90-х роках ХХ ст. реінвестицій у країнах, що розвиваються, порівняно з промислово розвинутими. Особливо висока норма реінвестування спостерігалась у підприємств ТНК США в Азії — 3/4 одержуваних тут прибутків знову включалися в процес відтворення країни, що приймає.

Одним із джерел фірмових нагромаджень є амортизаційні відрахування. У місцевих підприємств деяких країн чисте нагромадження домінує у структурі валових капіталовкладень, а амортизаційні відрахування відіграють досить скромну роль. На відміну від них підприємства ТНК характеризуються набагато вищою технічною озброєністю. У структурі їхнього основного капіталу значне місце належить його активній частині — машинам і обладнанню. Тому іноземні фірми мають ширші можливості використовувати амортизаційний фонд для додаткових інвестицій у розширення виробництва. До цього слід додати, що в багатьох країнах ТНК дозволено застосовувати політику прискореної амортизації з метою оновлення і розширення виробництва.

Треба визнати, що в деяких випадках (загроза націоналізації або жорсткого контролю, дестабілізація економіки або політичні конфлікти) ТНК можуть і не використати амортизаційних відрахувань із метою нагромадження, а, приховуючи їх через трансферні механізми, перевести з країни. Однак такі випадки характерні для екстремальних ситуацій і в звичайних умовах трапляються нечасто. Чим стабільніша політична й економічна ситуація в країні, тим масштабніше використання амортизаційних відрахувань для приросту капіталу.

Транснаціональні корпорації мають набагато кращий за місцеві фірми доступ до ресурсів міжнародного ринку капіталів. Вони також позичають ресурси на фінансовому ринку своєї “домашньої” країни та країн, де розміщуються їхні філіали. Запозичення можуть мати форму емісії облігацій або довгострокових банківських позик.

Ще одним методом зовнішнього фінансування є емісія акцій на національних ринках інших країн. Цей механізм може охоплювати емісію акцій як зарубіжного філіалу, так і батьківської (холдингової) компанії.

При виборі механізмів фінансування компанії беруть до уваги витрати та ризики на їх здійснення.

Часто, наприклад, використання зовнішніх ресурсів у вигляді запозичень пов'язане з меншими витратами, ніж використання іншого механізму зовнішнього фінансування — випуску акцій. Це відбувається тому, що норма прибутку на акціонерний капітал вища за процентні ставки на міжнародному ринку позичкових капіталів. Емісія акцій також може вести до втрати контрольного

пакета акцій. Водночас виплати дивідендів залежать від стану справ на фірмі, тоді як виплати процентів не пов'язані з ефективністю використання кредитів та фінансовим станом фірми.

При використанні зовнішніх ресурсів із міжнародного ринку капіталів транснаціональна корпорація враховує також можливість збитків від зміни валютних курсів. Цей фактор робить досить важливим мобілізацію ресурсів у самій країні, що приймає. У цьому випадку компанії уникають згаданих вище валютних ризиків.

Характерно, що майже половина всіх зовнішніх ресурсів фінансування транснаціональних корпорацій припадає саме на джерела тих країн-реципієнтів, де функціонують їхні філіали.

Гнучкість у використанні різних механізмів фінансування, можливості знижувати витрати та ризики, пов'язані з мобілізацією коштів за рубежем і в країні функціонування, створюють додатковий інвестиційний потенціал транснаціональних фірм. Унаслідок цього вони можуть здійснювати проекти, які не під силу реалізувати місцевим фірмам.

Щодо кількісних пропорцій співвідношення обсягу внутрішніх і зовнішніх джерел, то, за статистикою, зовнішні ресурси майже вдвоє перевищують власне приплив прямих інвестицій.

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПІДПРИЄМСТВА І ПОДАТКОВА СИСТЕМА

Важливим джерелом капіталоутворення є заощадження держави. Поряд із доходами від участі в підприємницькій діяльності, в тому числі в спільних підприємствах із ТНК (дивіденди), заощадження держави формуються і за допомогою податкової системи. ТНК можуть робити важливий внесок у формування державних нагороджень як прямо через відрахування податків, контрактних винагород, так і непрямо, через сплату податків їхніми місцевими постачальниками, а також робітниками і службовцями, зайнятими на їх філіях. За оцінками, прямі відрахування податків філіями ТНК США за кордоном досягли на початку 90-х років 100 млрд дол., або 10 % їхніх зарубіжних продажів.

Масштаби перерозподілу доходів ТНК через податкову систему залежать від багатьох факторів — податкових ставок, механізму державного контролю, системи податкових пільг. У Таїланді, Малайзії, на Філіппінах, наприклад, за рахунок податкових платежів ТНК США формується 6—7 % державних доходів. У деяких випадках цей показник ще вищий.

Особливо значних розмірів податкові платежі досягають у галузях добувної промисловості. Податки на прибуток ТНК у цьому секторі можуть мати форму корпоративного податку або спеціального "сировинного" податку. В більшості країн ставки податку на прибуток у нафтовому секторі становлять 40—90 %, а в інших галузях гірничодобувної промисловості — 40—50 %. Законодавством

багатьох країн передбачений і спеціальний податок на надприбуток у випадку підвищення ціни на нафту або інші види сировини. ТНК-контрактори сплачують державі плату за розробку надр — роялті, а також одноразові платежі — бонуси і рентлз. Сплати бонусів здійснюються, наприклад, при укладанні угоди, виявленні нафти, досягненні певного рівня видобутку.

Відзначаючи значимість податкових відрахувань іноземних фірм ТНК, особливо в країнах з розвинутою добувною промисловістю, слід визнати, що ТНК можуть ухилятися від сплати податків, використовуючи різноманітні механізми, в тому числі через ціноутворення. У зв'язку з цим країни, що приймають, можуть недорахуватися таких необхідних їм фінансових ресурсів.

Ще один аспект участі ТНК у процесі капіталоутворення — це їх роль як фінансового посередника в забезпеченні припливу ресурсів у країни, що приймають їхні інвестиції. Здобувши широкий доступ на міжнародний ринок капіталу і маючи на ньому солідну репутацію, ТНК можуть залучати у здійснювані ними у країні, що приймає, проекти фінансові ресурси навіть на більш пільгових умовах, ніж це могли б зробити ці країни, якщо б самі намагалися забезпечити фінансування проекту. Транснаціональні банки охочіше кредитують проекти, якщо знають, що в них беруть участь ТНК.

Таку ж політику проводять і промислово розвинуті країни, надаючи державам, що розвиваються, офіційну допомогу розвитку. Не випадково спостерігається значний збіг інвестиційних кластерів і напрямів потоків офіційної допомоги, яка надається основними країнами-донорами. Головними одержувачами допомоги є ті країни, які входять до інвестиційного кластера країни-донора. Статистичні дані підтверджують наявність позитивного взаємозв'язку між припливом іноземних прямих інвестицій, з одного боку, і припливом приватних кредитів та офіційної допомоги розвитку — з іншого.

Роль ТНК як фінансових посередників в останні роки виявилась особливо помітно. Багато хто бачить принципово нову роль ТНК у тому, що вони будуть навіть не стільки постачальниками капіталу, скільки фінансовими посередниками між банками і/або іншими кредиторами і країнами, що потребують значного зовнішнього фінансування. Оскільки ТНК братимуть на себе частину ризику щодо нового боргу, вони будуть відігравати таку саму роль, яку відіграє у фінансовій сфері Всесвітній банк.

ДЕЗІНВЕСТИЦІЇ ТНК

Для того щоб показати різні аспекти впливу ТНК на капіталоутворення, можна схематично зобразити основні канали руху фінансових ресурсів у транснаціональних комплексах (рис. 14.3). Основними механізмами руху ресурсів є кредити, дивіденди, трансферні ціни за внутріфірмовими поставками, винагороди і роялті за послуги і технологію, паралельні кредити, зустрічні закупки, свопи між філіалами, внутріфірмове страхування або прямий переказ капіталу. В рамках розробленої ТНК системи міжнародного управління готівкою (international cash management) залежно від конкретної ситуації вільні кошти філіалів можуть переказуватися із країни в країну різними (відкритими і прихованими) каналами.

Дезінвестиції (repatriation капіталу) являють собою пряме виведення ресурсів із фонду нагромадження. Закриття філіалів, переміщення виробництва ТНК в інші країни призводять, крім усього іншого, до дестабілізації процесу відтворення країни, що приймає. Безумовно, таке рішення (як і початкове рішення про ПІ) ухвалюється ТНК після серйозного аналізу, оскільки воно пов'язане з певними витратами для самої фірми.

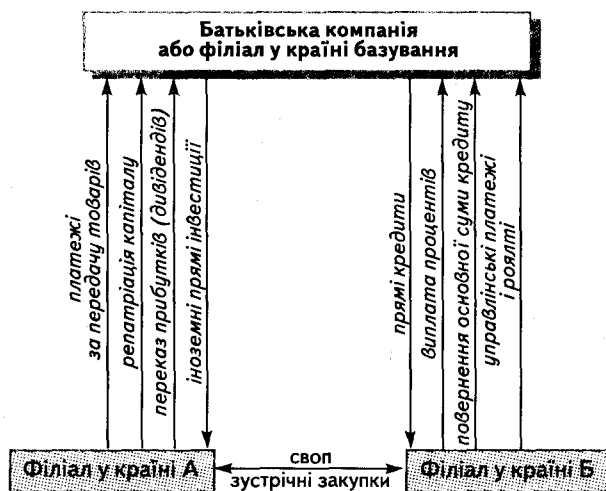


Рис. 14.3

Основні канали внутрікорпоративного руху фінансових ресурсів

Звичайно дезінвестиції здійснюються в таких випадках.

- При значному підвищенні ризику і/або невиконанні підконтрольним підприємством функцій, що на нього покладаються. Це може бути наслідком помилок і невдач проекту, що при поглинаннях і злиттях відбувається, за оцінками, в половині випадків інвестування.

- У разі труднощів батьківської компанії, коли потрібні консолідація активів, реорганізація всієї мережі ТНК, негайна фінансова допомога слабким ланкам.
- При “плановому виході”, коли стратегія ТНК одразу передбачає наступну репатріацію капіталу. Наприклад, інвестиційна політика ТНК у ряді працемістких галузей азійських НІК другого покоління зі зменшенням порівняльних переваг цих країн передбачає перенесення таких підприємств уже в НІК третього ешелону.

Скорочує внесок іноземних компаній у процес капіталоутворення і переказ ними прибутків (дивідендів) із країни. Чим більший вивіз прибутків, тим менший обсяг реінвестицій. Раніше була проаналізована ситуація з реінвестиціями у ТНК США.

Таблиця 14.1

**Репатріація прибутків і приплив прямих інвестицій ТНК
у 90-ті роки ХХ ст., млн дол.**

Видиля або приплив інвестицій	Всі країни	Промислово розвинуті країни	Країни, що розвиваються	Країни Центральної та Східної Європи
Репатрійовані доходи	81 733	56 572	24 828	332
Приплив ПІІ	217 692	138 220	73 823	5 919
Відношення обсягу репатрійованих доходів до обсягу припливу ПІІ, %	37,5	40,9	33,6	5,6

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999. P.165.

Таблиця 14.1 дає можливість порівняти обсяги доходів, переказаних ТНК із країн, що приймають, та нових надходжень прямих інвестицій у ці країни. Хоча в теоретичному плані такі зіставлення виглядають не досить коректними (ми порівнюємо різні економічні категорії — нові інвестиції та прибутки за старими інвестиціями), вони часто застосовуються у статистиці ООН, МВФ для вивчення впливу операцій ТНК на платіжний баланс країн. Згідно з агрегатними даними по окремих групах країн, щорічний обсяг репатріації доходів становить 30—40 % від нового надходження іноземного капіталу. Винятком є країни ЦСЄ, де цей показник дорівнює 5,6 %. Це може бути наслідком як недостатньої “зрілості” іноземних інвестиційних проєктів та їхньої прибутковості, так і результатом іншої стратегії транснаціональних компаній у цьому регіоні — реінвестуванням доходів для розширення операцій.

Збільшення частини прибутку, що переказується в країну базування, нерідко спричинюється загостренням внутріполітичного становища і зростанням ризику для ПІІ у країні, що приймає. Останні дослідження свідчать і про досить складну залежність цього процесу від економічного циклу в цілому і ходу відтворення капіталу в комплексах ТНК зокрема.

Наприклад, в умовах стагнації світової економіки прибуток філіалів може зменшитися, а за незмінних обсягів трансферу прибутку це призведе до зменшення реінвестицій. Залежно від стратегії ТНК скорочення прибутків батьківської компанії може примусити філіал у країні, що розвивається, перейти на самофінансування і більшу частину прибутку знову інвестувати у виробництво, або навпаки — збільшити репатріацію прибутку для фінансової допомоги головній компанії, яка опинилася у скрутному становищі.

Аналізуючи вплив циклічних коливань у країнах базування і країнах, що приймають, на рішення філій транснаціональних фірм вивозити прибутки або реінвестувати їх, можна зробити таке припущення: *відношення величини реінвестованих прибутків до загальної величини вивезених інвестицій зменшується в періоди низьких темпів зростання і збільшується в періоди підвищення темпів зростання.*

Однак, крім циклічних коливань економічного зростання, на величину реінвестованих прибутків ТНК можуть впливати й інші фактори — вартість альтернативних джерел мобілізації фінансових ресурсів, рівень валютних курсів та ін. Зниження курсу валюти країни, що приймає, стримує трансфер прибутків (це призведе до зниження прибутку при перерахуванні на валюту країни базування), а подорожчання кредитних ресурсів може примусити філіали збільшити реінвестицію прибутків, а не використовувати місцеві позикові джерела фінансування.

Збитки капіталоутворенню країн, що приймають, можуть бути завдані і в результаті використання прихованих механізмів переведення прибутків. Найпоширенішим із них є використання *трансферних цін*. Трансферне ціноутворення, як правило, охоплює обмін проміжною продукцією, хоч може траплятися й у випадках продажу сировинних або готових виробів. Механізм переводу доходів у “податкові гавані” за допомогою таких внутрішніх цін ТНК досить докладно показано нами раніше. Для аналогічних цілей може бути використаний і обмін послугами, ліцензіями. Цінові умови таких транзакцій ще важче проконтролювати податковим органам країн, що приймають.

У результаті таких операцій прибуток ТНК вилучається з фонду нагромадження країни, що приймає, і акумулюється в країнах з низьким оподаткуванням, де він не використовується, а вже як кредит передається назад або в третю країну для однієї з філій. Юридично ця угода є позикою, а тому не сплачуються податки і вся сума і проценти на неї знову потім повертаються в податковій оазисі.

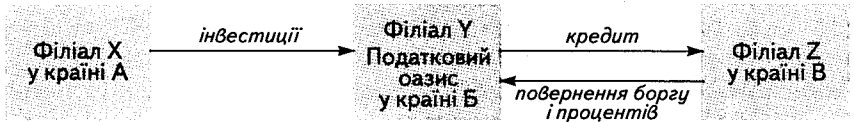


Рис. 14.4

Внутрікорпоративні кредити

В останні роки в механізмі внутріфінансового перерозподілу прибутку з'явилися нові елементи, які використовуються ТНК для приховання доходів.

Одним із них є *внутрікорпоративні кредити* (рис.14.4).

Філіал X у країні А має доходи, але тут встановлені високі податки; філіал Z в країні В потребує фінансування, але тут також високі податкові ставки. Переміщення ресурсів у цьому разі показано на рис.14.4. У результаті в країні А ТНК взагалі не сплачує ніяких податків, у країні В заробляються прибутки і їх “з’їдає” сплата високих процентів і боргу. В податковому оазисі— країні Б податки мінімальні (або немає зовсім). Прибутки звідси за інвестиціями філіалу X ніколи не переводяться в країну А.

Наприклад, розглянута вище схема є типовою моделлю руху фінансових ресурсів у ланцюжку між зарубіжними філіалами ТНК США, їх фінансовими центрами в Голландських Антилах і батьківськими компаніями у США. Офіційна статистика США показує, що батьківські компанії щорічно беруть на Голландських Антилах величезні кредити, фактично ж вони використовують таким чином прибутки своїх зарубіжних філій.

Особливо часто в останні роки ТНК почали використовувати безпроцентні внутріфінансові кредити. Такі угоди укладаються на 364 дні (на 1 день менше року, щоб їх видача і повернення вкладалися в один рік) і є нейтральними з погляду балансу (проценти не сплачуються). За допомогою таких операцій, незважаючи на всі обмеження, ТНК можуть переводити грошові кошти з однієї країни в іншу.

Різновидом таких операцій з переведення фінансових ресурсів із країни, що приймає, є також *транзакції своп*. Їх головна риса — спроба уникнути переміщення грошових коштів через кордони. Переміщення прибутку від філіалу до батьківської компанії тут відбувається через третю сторону (банк або іншу ТНК) і передбачає різні комбінації взаємних кредитів або взаємних закупок.

У всіх випадках формально активи філії не перетинають кордон країни, що приймає, хоч фактично фінансові ресурси можуть вилучатися з її фонду капіталоутворення. Рисунок 14.5 показує один із його різновидів — товарний своп (зустрічні закупки).

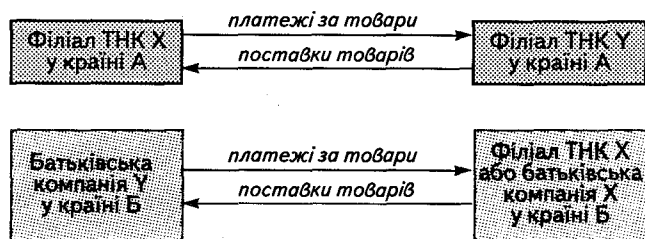


Рис. 14.5
Транзакції товарного свопу (зустрічні закупки)

І нарешті, ще один такий механізм передбачає переведення прибутку за допомогою спеціальних прийомів страхування. В податковому оазисі ТНК створює страхову компанію, в якій усього один клієнт — сама ж ТНК. Її майно страхується за дуже високими ставками. Страхування охоплює навіть те майно, яке звичайно ніколи не страхується. Доходи філії зменшуються внаслідок величезних платежів за страхування, які переводяться в країну з пільговим податковим кліматом і, накопичуючись там, можуть знову повертатися до філії, але вже у вигляді кредиту.

Нами показані лише деякі основні форми прихованого переведення прибутків ТНК із країн, що приймають. Вони, як і відкриті форми вивозу дивідендів, зменшують приріст фонду нагромадження.

НЕПРЯМИЙ ВПЛИВ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА КАПІТАЛОУТВОРЕННЯ

Крім прямого, безпосереднього вкладення капіталу ТНК у процес валових внутрішніх інвестицій країни, що приймає, приплив іноземних інвестицій може суттєво впливати на інвестиційні можливості національних компаній. Це називається *непрямим впливом іноземних інвестицій на капіталовкладення*.

Якщо іноземні інвестиції “виштовхують” інвестиції місцевих фірм, збільшення капіталовкладень філіалів транснаціональних фірм, наприклад, на 1 дол. фактично означатиме збільшення валових внутрішніх інвестицій менш ніж на 1 дол. Теоретично можливою є ситуація, коли внаслідок такого впливу ТНК кожний новий долар їхніх інвестицій навіть зменшує фонд нагромадження країни, що приймає. Витіснення може відбуватися на фінансових чи на товарних ринках.

Витіснення на фінансових ринках

Якщо іноземні філіали фінансують свої операції з місцевих джерел в умовах нестачі фінансових ресурсів, це може викликати підвищення процентних ставок, що ускладнить або унеможливить запозичення місцевих компаній.

Але якщо б замість цього ТНК фінансували б свої операції із закордонних джерел, загальні інвестиції країни, що приймає, могли б перевищити величину внутрішніх капіталовкладень, що не були зроблені внаслідок високих процентних ставок. Таким чином, ця величина потенційно відображає обсяг “витіснених” внутрішніх інвестицій.

Такого негативного впливу не буде, якщо філіали фінансуються тільки за рахунок припливу прямих інвестицій від батьківської фірми, тобто із джерел самої корпоративної системи. У цьому випадку приплив прямих іноземних інвестицій збільшуватиме позицію фінансових ресурсів у країні. Особливо наочно це спостерігається в країнах з дефіцитом внутрішніх фінансових ресурсів.

Фінансування операцій ТНК із місцевих джерел також суперечливо позначається на процесі капіталоутворення. Використання національних ресурсів іноземними підприємствами зменшує фінансову базу для розвитку місцевого підприємництва. Хоч використання цих активів у ТНК більш ефективно, тобто прибутковіше, ніж у місцевих, частина їх у подальшому репатріюється за кордон, тобто вилучається з національного відтворення. Деякі дослідники навіть вважають, що надання місцевих кредитів філіалам ТНК рівнозначне вивозу капіталу з країн, що приймають. Іноді залучення місцевого капіталу до фінансування проєктів ТНК є наслідком політики країн, що приймають інвестиції, зокрема їхніх акцентів на обов'язковій участі місцевих підприємців у спільних підприємствах. У деяких країнах встановлені обмеження на обсяг залучених ТНК ресурсів з місцевого ринку капіталу. Інвестиційна політика таких країн має на меті збільшення припливу нових іноземних інвестицій. Однак навіть у випадку нових капіталовкладень частина з них, яка спрямовується на придбання місцевих компаній, з макроекономічної точки зору не збільшує фонд нагромадження. В даному випадку лише здійснюється перехід власності з одних рук в інші. Разом з тим з погляду колишніх власників цих підприємств ситуація інша. Вони можуть використовувати вільні кошти для нових інвестицій, що збільшить фонд нагромадження.

Є також побічний негативний аспект масового припливу іноземного капіталу в країну, якщо цей приплив значно переважає обсяг фінансового ринку країни, що приймає. Це може викликати підвищення валютного курсу країни (оскільки зростає попит на національну валюту) та, внаслідок цього, зменшення конкурентоспроможності місцевих експортерів. Така ситуація згодом

може призвести до зменшення інвестиційних можливостей місцевих фірм, особливо в експортному секторі.

Витіснення на товарних ринках

Витіснення на товарних ринках відбувається внаслідок конкуренції іноземних та національних фірм у певній галузі. Якщо така конкуренція примушує місцеві фірми лишити інвестиційні проекти і “вийти” з певної галузі для наступних інвестицій в інший сектор економіки, ефекту “витіснення”, з точки зору всієї національної економіки, фактично не відбувається і валові внутрішні інвестиції не зменшуються. Це стосується також ситуації, коли національна компанія під впливом зростання конкуренції підвищує свою ефективність та прибутковість.

Разом з тим в інших випадках таке витіснення місцевих фірм з ринку, їх розорення, банкрутство може супроводжуватися депресивним впливом на капіталоутворення. Така ситуація можлива, якщо іноземна фірма домінує на ринку або внаслідок своїх конкурентних переваг володіє основними ресурсами (сировина, дефіцитна робоча сила і т. ін.). Однак емпіричні дослідження показують, що такі дії ТНК не є поширеними. Навпаки, факти свідчать про те, що іноземні компанії часто вступають у кооперацію з місцевими виробниками.

Важливого значення набуває непрямий вплив ТНК на збільшення капіталоутворення. ТНК устанавлюють інтенсивні прямі і зворотні зв'язки з місцевими підприємствами: купують напівфабрикати, сировину, готові вироби, укладають субпідрядні угоди. Цим самим вони дають імпульс для зростання місцевого виробництва, підвищення його ефективності. Японські ТНК в обробній промисловості НІК Азії за рахунок місцевих поставок задовольняли половину всіх своїх потреб у сировині і комплектуючих. У деяких галузях (харчова, хімічна, кольорова металургія, транспортне машинобудування) частка місцевих закупок була ще вищою: 60—80 %.

Крім цього значного імпульсу попиту, ТНК впливають на місцеві підприємства у зв'язку з дифузією (або передачею) технології, підготовкою персоналу, поширенням управлінських і ринкових знань. У деяких країнах (Сінгапур, Південна Корея, о. Тайвань) ТНК самі активно шукають партнерів для розвитку прямих і зворотних зв'язків; в інших (Індонезія, Малайзія) такі зв'язки розвиваються внаслідок державних розпоряджень і через слабкість національних підприємців лише тільки формуються. Однак у всіх випадках вони позитивно позначаються на національному капіталоутворенні й економічному зростанні країн, що приймають.

Прямі іноземні інвестиції у виробництво нових товарів і послуг (особливо якщо вони фінансуються із джерел поза межами країни, що приймає) будуть з більшою ймовірністю мати позитивний

непрямий вплив на національне капіталоутворення, ніж аналогічні інвестиції в галузі, де діють місцеві виробники. В першому випадку такий позитивний ефект зумовлений тим, що місцеві виробники можуть не мати знань, щоб освоїти самостійно виробництво таких нових товарів і послуг. І навпаки, якщо в галузі вже існують місцеві виробники, іноземні філіали можуть погіршити (навіть у майбутньому) їх інвестиційні можливості.

Здійснені дослідниками багатьох країн у 80–90-ті роки ХХ ст. статистичні тести на основі використання регресійно-кореляційного аналізу здебільшого підтверджують висновок про переважно позитивний або нейтральний вплив прямих інвестицій на внутрішнє капіталоутворення країн-реципієнтів. Однак серед результатів тестів були й такі, що показували негативний ефект ТНК на цей процес. Тому до висновків економічного моделювання цих зв'язків слід ставитися з певною обережністю і враховувати недосконалість методології статистичних розрахунків.

Підвищення частки нагромадження ВВП має, як відомо, свої межі. Тому важливим засобом досягнення високих і стійких темпів зростання є підвищення ефективності використання фонду нагромадження, зростання капіталовіддачі і продуктивності праці. Однак роль цих факторів у прирості виробництва в багатьох країнах поки що невелика. Тим важливіший може бути внесок ТНК у підвищення ефективності інвестиційного процесу. В останні роки серед дослідників діяльності ТНК починає переважати думка, що такий якісний аспект їхнього впливу на економічне зростання країн має навіть важливіше значення для останніх, ніж кількісний аспект присутності іноземних фірм, тобто величина іноземних інвестицій, які залучаються до процесу капіталоутворення.

Поставляючи інвестиційні товари, надаючи науково-технічні, управлінські послуги, ТНК позитивно впливають на процес перетворення грошового нагромадження на реальне й ефективність останнього. Виходячи з концепції еkleктичної парадигми та її практики операцій ТНК, вони долають “бар’єри входження” країни, що приймає, лише тому, що можуть організувати більш ефективне виробництво на основі специфічних фірмових активів і/або економії внаслідок інтерналізації ринкових зв’язків. Справді, іноземні підприємства значно більш технологічно- і капіталомісткі й продуктивніші праці (в середньому) тут вища, ніж у місцевих фірм. Тому їх присутність підвищує середню галузеву продуктивність праці країни, що приймає.

Якщо говорити узагальнено, то очевидно, що, інтегруючи економіку країни, що приймає, у світовий економічний простір, залучаючи її до глобальної конкуренції, ТНК тим самим сприяють формуванню ринкових механізмів підвищення ефективності економіки й допомагають країні швидше сприймати імпульси трансформації світових продуктивних сил та адаптуватися до вимог сучасної технологічної революції. Останнє особливо важливо для динамізації економічного зростання.

СПЕЦИФІКА ВПЛИВУ ТРАНСКОРДОННИХ УГОД ЗЛИТТЯ І ПОГЛИНАННЯ

Існують певні особливості впливу прямих іноземних інвестицій у вигляді транзакцій злиття і поглинання на процес залучення зовнішніх фінансових ресурсів та капіталоутворення країни, що приймає. Так само як і інвестиції в нові проекти, прямі іноземні інвестиції ТНК, що здійснюються шляхом угод злиття і поглинання, додають фінансові ресурси країні, що приймає, в момент входження транснаціональної корпорації на її ринок. Операції купівлі місцевих фірм фінансуються, як правило, із зовнішніх, а не місцевих джерел.

Але якщо приплив інвестицій ТНК у нові проекти створює нові підприємства або розширює виробничі потужності, угоди злиття і поглинання лише переміщують власність на місцеві активи в руки іноземних інвесторів. Колишні ж місцеві власники натомість своїх активів отримують готівку або інші інвестиційні ресурси (наприклад, акції компанії-покупця).

Вплив на обмінний курс

Вплив ТНК на обмінний курс місцевої валюти залежить від шляху входження транснаціональної корпорації в країну.

Угоди злиття і поглинання звичайно передбачають надходження фінансових ресурсів місцевим власникам проданої компанії негайно після укладання угоди. На відміну від цього операції ТНК щодо розвитку нових проектів (потужностей) можуть супроводжуватися їхніми внесками в зазначені підприємства в натуральній формі (машини, обладнання, технологія і т. п.). Приплив готівки при цьому може відбуватися поступово окремими траншами й охоплювати весь період інвестування.

Якщо вартість угоди злиття і поглинання досить значна, одночасний приплив цих фінансових ресурсів у країну може створювати додатковий тиск на місцеву валюту в бік підвищення її курсу. Цей тиск буде набагато більший, ніж у випадку прямих іноземних інвестицій у нові проекти. Наприклад, за значної участі іноземних фірм у приватизаційних процесах одночасний приплив великих валютних надходжень у країну вимагатиме від її уряду проведення інтервенцій через операції на відкритому ринку або стерилізаційних заходів для того, щоб нейтралізувати негативний ефект підвищення обмінного курсу місцевої валюти.

Значення встановлення “правильної” ціни угоди злиття і поглинання

Ще одна відмінність впливу двох способів здійснення прямих іноземних інвестицій на нагромадження країни полягає в тому, що у випадку транскордонних ЗіП обсяг надходження зовнішніх

фінансових ресурсів залежить від точності та справедливості визначення ціни активів компанії, що поглинається. Інколи це питання набуває значної гостроти та громадського резонансу. Якщо ТНК купує місцеву компанію за ціною, що нижча від її точної (справедливої) ціни, — країна, що приймає, втрачає частину своїх потенційно можливих надходжень. При прямих інвестиціях ТНК у нові проекти питання правильної оцінки вартості новостворених підприємств не є таким принциповим для країни, оскільки вона все одно отримує реальні нові ресурси, яких в іншому випадку не було б.

Справедлива ціна на компанію, що є об'єктом поглинання, залежить від багатьох факторів:

- **Рівень політичного ризику країни.** Політична та економічна стабільність країни, її інвестиційний “імідж”, загальне ставлення уряду країни до іноземних інвесторів та приватизації здатні впливати на ціну активів місцевих компаній, що купуються або поглинаються транснаціональними компаніями. Високий рівень політичного ризику країни значно знижуватиме ціну таких компаній. Ефективна та сильна юридична система захисту прав власності взагалі й іноземних інвесторів зокрема, чіткі позиції країни щодо “правил гри” в підприємництві та бізнесі, навпаки, сприяють зростанню цін на угоди злиття і поглинання, бо стимулюють конкуренцію між стратегічними покупцями.

- **Особливості організації приватизаційного процесу.** Йдеться передусім про здатність країни залучити до участі в приватизаційних конкурсах найбільш відомі, кредитоспроможні зарубіжні фірми. Наприклад, при приватизації телекомунікаційних компаній відбувається ретельний попередній відбір найбільших іноземних стратегічних інвесторів, що відповідають певним критеріям допуску до участі в приватизаційних аукціонах. Така практика дає змогу отримати найвищі пропозиції ціни купівлі акцій компаній, що приватизуються.

- **“Переговорна сила” країни/компанії.** Слабка “переговорна сила” країни відносно переговорних позицій ТНК може істотно впливати на зниження ціни компанії, що поглинається (продається). Переговорні позиції команди менеджерів та персоналу такої фірми теж можуть впливати на її ціну. Ця група може справляти тиск на уряд або акціонерів щодо вибору покупця та умов угоди.

- **Позиція та кваліфікація інвестиційних посередників.** Більшість угод про злиття і поглинання укладається за допомогою інвестиційних агентів (посередників), у ролі яких, як правило, виступають великі інвестиційні банки. Досвід, рівень кваліфікації, переговорна майстерність, неупередженість та незалежність — ці риси інвестиційних посередників можуть інколи значно впливати на ціну об'єкта поглинання.

- **Рівень розвитку ринку капіталів країни.** За умов нерозвинутості фондових ринків країни інколи дуже важко визначити правильну

ціну компанії, що продається. Часто це є причиною недооцінки вартості активів місцевих фірм.

✳ *Особливості фінансової ситуації в країні.* В періоди фінансових криз вартість місцевих фірм буде значно недооцінена. В цих умовах транскордонні злиття і поглинання є для компаній країни, що приймає, засобом подолання значних труднощів фінансування операцій, засобом розрахунку з кредиторами. Часом ТНК можуть купувати такі компанії дуже дешево, бо альтернативою для останніх є банкрутство.

Деякі проблеми, що породжуються угодами злиття і поглинання

✳ *Небажана реструктуризація.* Серед проблем, що можуть виникати внаслідок поглинання ТНК місцевої фірми, часто називають реструктуризацію та розподіл активів останньої. Поглинута компанія може бути поділена на окремі частини, з яких деякі будуть продані. Доходи від цього будуть переводитися з країни, що приймає, тобто вилучатися з національного фонду нагромадження. Негативний ефект таких дій ТНК також пов'язують із тим, що продаж активів компанії може супроводжуватися спекулятивними та фінансовими маніпуляціями, звільненням команди менеджерів, що знижує виробничі можливості місцевої компанії.

✳ *Більш швидкий трансфер прибутків.* Якщо прямі іноземні інвестиції в нові проекти потребують певного часу для створення підприємства, виведення його на проектні потужності та досягнення фази прибутковості, то інвестиції ТНК шляхом транскордонного злиття і поглинання спрямовані переважно в прибуткові компанії. Потенційно це відкриває можливість швидшого переведення прибутків з країни, що приймає. Цьому також може сприяти трансферне ціноутворення, хоча в перший період після укладання угоди злиття і поглинання ТНК досить обмежені в його застосуванні, оскільки податкові органи країни, що приймає, можуть мати у своєму розпорядженні довідкові (базові) ціни місцевої фірми до її поглинання.

Наступні інвестиції

Транскордонні ЗіП, як і прямі інвестиції в нові проекти, можуть викликати наступні інвестиції в модернізацію, розширення потужностей підприємства в країні, що приймає. В довгостроковій перспективі, таким чином, їх вплив на капіталоутворення країни може оцінюватися майже однаково. Ймовірність таких наступних інвестицій дещо більша в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, де місцеві компанії менш ефективні та конкурентоспроможні, ніж аналогічні фірми промислово розвинутих країн з ринковою економікою. Не можна

виключати ситуацію, коли поглинута компанія для підвищення її ефективності потребує не нових інвестицій, а реструктуризації й раціоналізації через скорочення неефективної діяльності, зменшення кількості зайнятих. У розвинутих країнах, що приймають, поглинання високоефективних компаній може взагалі не вимагати з боку іноземного інвестора ніякої модернізації та додаткових інвестицій у довгостроковій перспективі.

Практика приватизації країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, свідчить, що здійснення наступних інвестицій може висуватися урядами країн, що приймають, як важлива умова допуску ТНК до участі в аукціонах або конкурсах на купівлю місцевих компаній. За таке зобов'язання транснаціональні корпорації часто отримують деякі пільги, також певну знижку первісної ціни компанії. Але невиконання зобов'язання наступних інвестицій може викликати фінансові санкції урядів та ліквідацію згаданих вище привілеїв.

Політика урядів щодо збільшення позитивного впливу злиття і поглинання на капіталутворення

Уряди країн, що приймають, часто застосовують різні інструменти, щоб впливати на збільшення припливу довгострокового капіталу в країну. Серед них можна зазначити такі:

- ✓ податкові та інші стимули для ТНК, які збільшують потужності поглинутих місцевих фірм та продовжують здійснювати інвестиції в їх розвиток;
- ✓ вибір відповідних стратегічних фірм-інвесторів для участі в приватизаційних конкурсах за допомогою системи критеріїв та вимог;
- ✓ податкові та інші стимули для колишніх власників поглинутої транснаціональною фірмою місцевої компанії з метою заохотити їх реінвестувати отримані від угоди ЗіП кошти в нові виробничі проекти;
- ✓ повернення приватизованим фірмам частини коштів, що отримані в результаті купівлі ТНК їхніх акцій, для здійснення нових інвестицій;
- ✓ проведення справді конкурентних та прозорих конкурсів приватизації, щоб отримати найкращі ціни від ТНК-претендентів на купівлю місцевих фірм;
- ✓ впровадження системи заходів, що захищають інтереси акціонерів, які володіють меншою частиною акцій (гарантування надання їм інформації про можливість продажу компанії);
- ✓ запобігання розпорошуванню активів поглинутої компанії та переведенню її виробничої діяльності за кордон за допомогою

блокування рішень ТНК через механізм “золотої акції”, що перебуває в руках уряду;

- ✓ допомога місцевим фірмам у переговорному процесі, фінансова та консультативна допомога їм у виборі найкращих посередників для організації злиття і поглинання.

ВИСНОВКИ

Економічне зростання являє собою складний процес, який є результатом взаємодії різних факторів — економічних, політичних і соціальних.

Залучення ПІІ має певні переваги для країн порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів. ПІІ забезпечують найефективнішу комбінацію довгострокового фінансування, технології, навчання, управлінського й ринкового досвіду. ТНК дають країні, що приймає, інтегрований “пакет” видимих і невидимих активів. Цей “пакет” не тільки доповнює наявні внутрішні фактори виробництва, а й стимулює економічне зростання через передачу технології, навчання, взаємозв’язок із світовою економікою і доступ до зарубіжного ринку.

Вплив іноземного капіталу на формування грошового нагромадження можна простежити, враховуючи прямий і непрямий вплив ТНК на цей процес через заощадження населення, держави і безпосередньо самих фірм. Ще один аспект участі ТНК у процесі капіталоутворення — це їхня роль як фінансового посередника в забезпеченні припливу ресурсів у країну.

Разом з тим ТНК можуть здійснювати дезінвестиції капіталу. Дезінвестиції (репатріація капіталу) являють собою пряме вирахування ресурсів із фонду нагромадження. Закриття філій, переміщення виробництва ТНК в інші країни призводять до дестабілізації процесу відтворення країни, що приймає. Збитки капіталоутворенню країн, що приймають, можуть бути завдані і в результаті прихованих механізмів переведення прибутків. Найпоширенішим із них є використання трансферних цін.

Крім прямого, безпосереднього вкладення капіталу ТНК у процес валових внутрішніх інвестицій країни, що приймає, приплив іноземних інвестицій може суттєво впливати на інвестиційні можливості національних компаній. Це називається непрямим впливом іноземних інвестицій на капіталовкладення.

Є певні особливості впливу прямих іноземних інвестицій у вигляді транзакцій злиття і поглинання на процес залучення зовнішніх фінансових ресурсів та капіталоутворення країни, що приймає.

Основні терміни і поняття

<i>Економічне зростання</i>	<i>Дезінвестиції</i>
<i>Прямий вплив ПІІ</i>	<i>Репатріація капіталу</i>
<i>Побічний вплив ПІІ</i>	<i>Своп</i>
<i>Норма нагромадження</i>	<i>Небажана реструктуризація</i>

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику категорії “економічне зростання”.
2. Які переваги для країн—реципієнтів інвестицій має залучення прямих інвестицій порівняно з використанням зовнішніх ресурсів?

3. В чому полягає потенціал впливу ПІІ на процес відтворення?
4. Проаналізуйте кількісні параметри впливу ТНК на капіталоутворення.
5. Які існують джерела інвестицій філій ТНК?
6. У яких випадках ТНК здійснюють репатріацію капіталу?
7. Поясніть основні механізми прихованого переведення прибутків транснаціональних фірм.
8. У чому полягає непрямий вплив іноземних інвестицій на капіталоутворення?
9. Який вплив на капіталоутворення країни справляють транскордонні угоди злиття і поглинання?
10. Чому показник питомої ваги ПІІ у валових інвестиціях лише приблизно відображає вплив ТНК на процес капіталоутворення?
11. Поясніть роль ТНК як посередника в забезпеченні фінансових ресурсів.
12. Проаналізуйте статистичні дані таблиці 14.1 щодо репатріації прибутків ТНК у різних групах країн.
13. Чи підтверджують позитивний прямий і непрямий ефект ПІІ на капіталоутворення емпіричні економіко-математичні розрахунки?

ЛІТЕРАТУРА

- Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М., 1997.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 4.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 4.
- Світова економіка: Підручник / А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін.* К., 2000.
- Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С.* Фінанси зарубіжних корпорацій. К., 1993.
- Фабоцци Ф. Дж.* Управление инвестициями. М., 2000.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.unctad.org/wir/index.htm>

Надає інформацію щодо оглядів світових інвестицій.

<http://member.aol.com/idealmaker/home.htm>

Висвітлює різні аспекти злиття і поглинання.

<http://www.fdimagazine.com>

Надає різну інформацію про ПІІ.

<http://www.indiaonestop.com/fdilink.htm>

Надає інформацію щодо діяльності ТНК в Індії.

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

- Технологія як фактор економічного зростання
- Науково-технічний потенціал ТНК
- Прямі інвестиції й міжнародний рух технологій
- Основні канали передачі технологій
- Організаційні форми передачі технологій
- Класифікація країн щодо участі в технологічному обміні
- Фактори, що впливають на стратегію передачі технологій
- Прямий і непрямий вплив передачі технологій на економічне зростання
- Інноваційна стратегія ТНК
- Трансфер технологій у випадку поглинання місцевої фірми
- Передача технологій місцевим субконтракторам
- Переваги і недоліки для країни інтерналізованих та екстерналізованих трансферів технологій
- Капіталомісткість підприємств ТНК
- Державна політика і передача технологій

ТЕХНОЛОГІЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Технологічна революція стала одним із важливих факторів глобальної трансформації світової економіки. Під її впливом відбуваються корінні зміни в структурі сучасного виробництва, еволюція міжнародного поділу праці, формування нових моделей розвитку.

Останнє десятиріччя переконливо показало, що економічне зростання значною мірою залежить від здатності країни вчасно адаптуватися до технологічних зрушень, вловлювати інноваційні вигоди, освоювати нові ніші все більш техно- і наукомісткої продукції, яка створюється із застосуванням найновіших технологій. На думку багатьох дослідників (Дж. Кентвел, С. Лал, Л. Мителка), технологія перетворюється на вирішальний фактор міжнародної конкурентоспроможності та економічного зростання в умовах глобальної економіки.

Швидкі технологічні зміни та надзвичайно висока роль у цих змінах інформаційних технологій змінюють уявлення про масштаби й форми сучасної глобалізації.

Відбуваються також зміни в параметрах конкуренції. В більшості сучасних галузей конкурентоспроможність передбачає нову, більш динамічну інновацію продукції, гнучкі інноваційні відповіді на дії інших фірм, все більший акцент на створення технологічних та маркетингових партнерських мереж, а також інтегрованих міжнародних систем виробництва. Компанії — світові технологічні лідери значно змінюють свою стратегію НДДКР і активізують міжнародну диверсифікацію інноваційної діяльності.

Інновації продуктів можуть бути спрямовані на заохочення споживання. Своєю чергою, разом з підвищенням доходів попит споживачів дає подальший імпульс розвитку виробництва та інновації продуктів. Інновації виробничих процесів можуть значно зменшувати витрати виробництва. Деякі нові технології відкривають зовсім нові сфери діяльності. Як свідчить рис.15.1, у промислово розвинутих країнах з ринковою економікою в останні два десятиріччя високотехнологічне виробництво мало набагато більші темпи зростання, ніж промислове виробництво в цілому, а наукомісткий експорт збільшувався значно швидше, ніж загальний експорт.

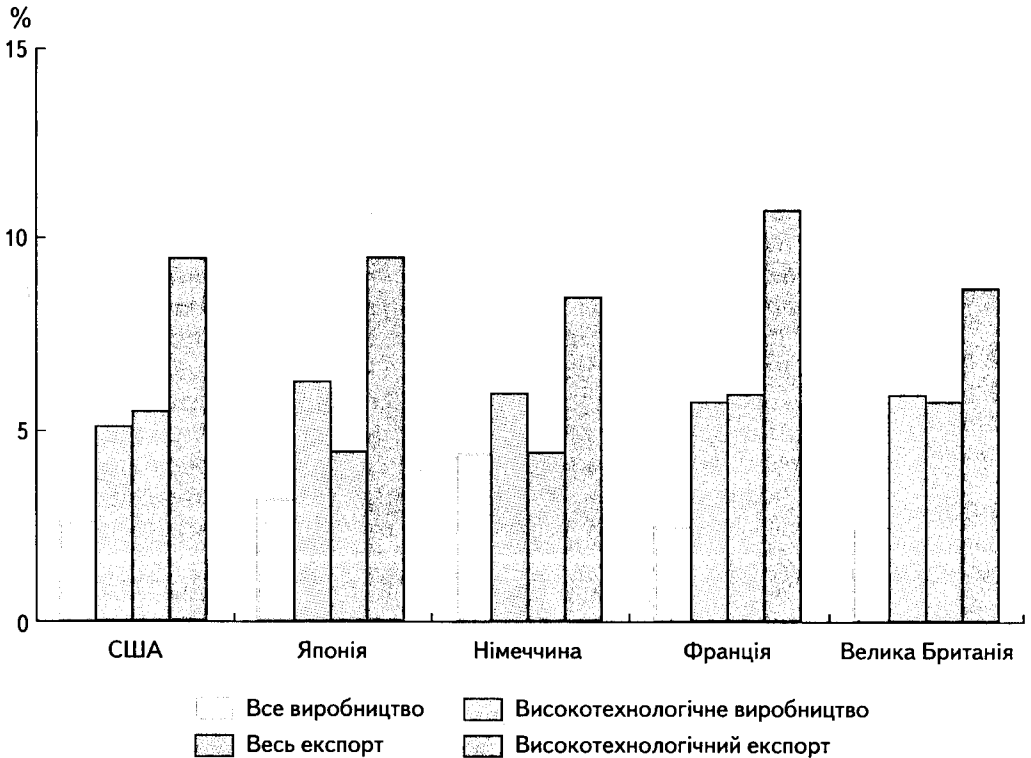


Рис. 15.1

Темпи зростання виробництва та експорту окремих країн, 1980–1995 рр.

Технологія як продукт має досить складне визначення. Цей продукт може набувати різних форм залежно від того, скільки інформації продавець надає (або покупець просить надати) та як він передає та навчає цієї інформації.

Продавець технології завжди знає про цей продукт більше, ніж покупець, який оперує в умовах інформаційної асиметрії. Навіть за повної інформації сторони можуть абсолютно по-різному оцінювати вартість технології. Це залежить від їхніх ринкових

позицій, очікувань та технологічних здатностей. Тому ціна технології є предметом торгів.

Аналізуючи значення технології для економічного зростання, слід урахувати, що це поняття охоплює як *машини, обладнання, різноманітні форми технологічного забезпечення*, які мають фізичне вираження, так і *сукупність технічних та управлінських знань для організації виробництва і збуту*. Частина цих знань втілена в людському капіталі (професійному досвіді людей), методах управління, формах організації і т. д. Цю частину технології називають “*м’якою технологією*” (soft technology).

Нова технологічна парадигма, що набуває поширення в останні роки, робить значний акцент на важливості м’якої технології та її значенні для конкурентоспроможності фірми. Чим більша частина технології підпадає під визначення “м’якої”, чим більший її обсяг втілений у знаннях персоналу, тим складніше стає вимірювати “виробництво” цієї технології й роль окремих фірм у цьому процесі. Традиційні виміри, такі як витрати на НДДКР або кількість зареєстрованих патентів, стають відносно менш репрезентативними показниками технологічних досягнень¹.

Багатогранність форм технології, складність їх кількісної оцінки зумовлюють чималі труднощі при виділенні чисто технологічних “імпульсів” серед інших факторів економічного зростання. Разом з тим очевидно, що технологія дедалі більше впливає і на всі інші фактори зростання економіки. Розвиток власного науково-технічного потенціалу або імпорту технології дає змогу істотно підвищити продуктивність факторів виробництва, наявних у країні. Під впливом технологічних зрушень змінюється структура експорту країни, зокрема зростає його наукомісткість, що в кінцевому підсумку генерує нові імпульси динамізації економічного розвитку.

В географічному плані поширення інновацій відбувається вкрай нерівномірно. 90 % витрат на наукові та дослідні роботи припадає всього на сім розвинутих країн з ринковою економікою, в тому числі на США — 40 %. На периферії світового господарства лише деякі країни досягли певних успіхів у формуванні свого науково-технічного потенціалу. В більшості країн, що розвиваються, інновації запроваджуються дуже слабо.

За оцінками, відставання цих країн від промислово розвинутих держав у науково-технічній галузі не скорочується, а навіть зростає. На країни, що розвиваються, припадає лише 4 % світових витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи світу, такі витрати не перевищують 0,3 % ВВП цих країн, проти 2,5 % у промислово розвинутих країнах. Хоч на периферії зосеред-

¹ Методологія статистики НДДКР у різних країнах та навіть фірмах може суттєво різнитися, що значно ускладнює кількісні оцінки цієї діяльності. Нарешті, патенти належать до технології та інновацій тільки тоді, коли вони застосовуються у виробництві.

жено 3/4 населення усієї планети, тут налічується лише 10,6 % загальносвітової чисельності інженерно-технічних працівників.

З одного боку, економічне зростання країн, що розвиваються, стримується слабким використанням інновацій, з іншого — глибока соціально-економічна відсталість у край утруднює науково-технічний розвиток цих країн. Не завершивши, а в деяких випадках навіть не розпочавши промислову революцію, країни периферії не створили об'єктивних передумов для широкомасштабного впровадження сучасних досягнень науки і техніки.

Експерти ООН умовно класифікували країни, що розвиваються, за рівнем використання нової технології. До *першої групи* вони віднесли декілька країн Південно-Східної Азії — Південну Корею, Сінгапур, Гонконг, Тайвань і меншою мірою Малайзію, Філіппіни, Таїланд, Індонезію. Усі вони є районом активних операцій ТНК і вже почали прилучатися до нових технологій в інформатиці, мікроелектроніці, телекомунікаціях. Наприклад, азійські НІК першої хвилі стали найбільшими серед країн, що розвиваються, експортерами електроніки. В Південній Кореї й Таїланді починає розвиватися біотехнологія.

Другу групу складають великі країни з місткими ринками — Аргентина, Бразилія, Індія, Мексика, Пакистан. Тут формується національний науково-технічний потенціал, здійснюються НДДКР в електроніці, біотехнології, енергетиці, сільському господарстві.

Третя група — країни, що розвиваються, з середнім рівнем розвитку, а також нафтодобувні країни. Хоч масштаби і рівень використання тут нової технології різні, всі вони починають здійснювати первинні НДДКР і втілювати окремі нові технології в деякі галузі промисловості.

Нарешті, *четверта група* охоплює країни, де нові технології не розробляються і не втілюються або така діяльність має невеликі масштаби. Сюди належать найменш розвинуті країни, а також інші держави, які характеризуються найбільшою науково-технічною відсталістю. Таким чином, за винятком півтора десятка країн, вплив нових технологічних зрушень виявляється на периферії ще дуже слабо.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТНК

Більшість країн світу розглядають ТНК як одне з найважливіших джерел технології. Сучасні ТНК справді мають дуже великий науково-технічний потенціал, контролюють виробництво і поширення основної маси науково-технічних знань.

Переважна частина інноваційної діяльності (якщо її вимірювати витратами НДДКР) майже в усіх промислово розвинутих країнах сконцентрована в невеликій групі компаній. У США, наприклад, тільки 50 компаній здійснюють майже половину нау-

ково-дослідних робіт усього промислового сектора економіки. У Швейцарії на три найбільші фірми припадає близько 4/5 національних НДДКР.

Витрати на НДДКР у 20 найбільших ТНК США сягли наприкінці 90-х років 48 млрд дол. Показово, що в найбільших ТНК США та Японії питома вага витрат НДДКР у загальних продажах становила близько 5 %, а в ТНК ФРН — понад 6 %. Науково-технічний потенціал ТНК характеризує і те, що 50 ТНК-гігантів володіють 1/4 усіх патентів, виданих корпораціям в останні 20 років.

Природно, що великі фірми мають переваги в проведенні ризикованих та масштабних науково-дослідних робіт. Але вони змушені амортизувати зростаючу вартість цих НДДКР на дедалі більшій кількості ринків через акціонерні та контрактні форми інвестицій. Економіка масштабів у науково-дослідних роботах, необхідність пошуку джерел їх фінансування та використання їх результатів у глобальних масштабах зумовлюють подальше поглиблення транснаціоналізації світової економіки.

Однією з нових рис сучасних ТНК стала інтернаціоналізація науково-дослідницької діяльності в межах їх глобальних комплексів. Якщо раніше НДДКР концентрувалися практично повністю в країнах базування батьківських компаній, то з другої половини 80-х років ХХ ст. перехід ТНК до стратегії створення інтегрованих систем міжнародного виробництва спричинився до підвищення ролі зарубіжних лабораторій та дослідницьких центрів у зростанні науково-технічного потенціалу ТНК.

Активізація науково-дослідної діяльності поза межами материнських компаній пов'язана із зростанням обсягу міжнародного виробництва. Збільшення обсягів випуску продукції на іноземних філіалах, перехід останніх від відносно простих технологічних процесів до виробництва наукомісткої продукції стимулюють розвиток за кордоном науково-технічної діяльності. Разом з тим інтернаціоналізація НДДКР є відповіддю ТНК на зміни в самій природі інноваційного процесу. Це свідчить про нову стратегію транснаціоналізації — інтеграцію технологічних переваг та переваг розміщення філіалів ТНК у кожній країні, що приймає.

Таблиця 15.1 містить деякі дані про рівень науково-технічного потенціалу транснаціональних фірм США та їхніх зарубіжних філіалів в обробній промисловості. Хоча материнські фірми мають вищі показники, ніж філіали, різниця між підрозділами ТНК у промислово розвинутих країнах менш виразна порівняно з філіалами в країнах, що розвиваються.

Серед факторів, які зумовлюють інтернаціоналізацію НДДКР, слід виділити прагнення ТНК використовувати зарубіжні науково-дослідницькі кадри та інші переваги розміщення (наявність людського капіталу) в країнах, що приймають, скорочення життєвого циклу продуктів та швидке старіння технологій, зростання ролі

Деякі показники науково-технічного розвитку транснаціональних фірм США в обробній промисловості, 1990-ті роки

<i>Рівень кваліфікації*</i>	
Батьківські фірми	38,9
Філіали	25,2
Розвинуті країни	33,3
Країни, що розвиваються	9,5
<i>Активи на одного зайнятого, тис. дол.</i>	
Батьківські фірми	186
Філіали	114
Розвинуті країни	147
Країни, що розвиваються	52
<i>Витрати на НДДКР, у % до продажу</i>	
Батьківські фірми	3,33
Філіали	1,12
Розвинуті країни	1,27
Країни, що розвиваються	0,3
<i>Питома вага зайнятих у науковому секторі</i>	
Батьківські фірми	5,46
Філіали	2,42

* Приблизно вимірюється щорічною компенсацією (тис. дол. на одного зайнятого).

Джерело: *Marcusen J. R. Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Cambridge, Mass., 2002. P. 16.

ефекту економії від масштабів (останнє особливо важливо в умовах значних стартових витрат на розробку технології).

Статистика свідчить, що європейські міжнародні фірми активніше розвивають зарубіжний потенціал науково-дослідних робіт. Однією з причин цього є значні витрати на наукові розробки їхніх філіалів, що розташовані у США. Японські ТНК, навпаки, мають найменш “глобалізовану” структуру інноваційної діяльності. Проміжні позиції між цими двома групами ТНК займають американські компанії. У ТНК США нині понад 10 % НДДКР здійснюється за кордоном, у найбільших фірм Швеції — 23 %. За останнє десятиліття провідні західноєвропейські концерни — AKZO Nobel, Nestle, Philips, SKF, Electrolux AB, Royal Dutch/Shell та ін. перенесли за кордон близько 30—50 % своїх науково-дослідницьких потужностей (за обсягом витрат).

Хоч інтернаціоналізація НДДКР потенційно дає новий шанс країнам збільшувати свої інноваційні можливості, пошук ними власної ніші в галузі науково-дослідницької діяльності — складний і тривалий процес. Більшість країн світу досі виступають на світовому ринку науково-технічних знань лише як імпортери, причому 4/5 поставок технології в ці держави здійснюється каналами ТНК.

Платежі країн транснаціональним корпораціям за передачу технології швидко зростають. За оцінками, загальні платежі за технологію тільки країн, що розвиваються, становлять 2 млрд дол. на рік і збільшуються щорічно на 10—12 %.

ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ Й МІЖНАРОДНИЙ РУХ ТЕХНОЛОГІЇ

Міжнародний рух технології може розглядатися і як звичайна міжнародна торгівля специфічним товаром — технологією, і як міжнародна мобільність одного з найважливіших факторів виробництва. Поняття *міжнародного технологічного обміну* може трактуватися в широкому розумінні як проникнення в країну будь-яких науково-технічних знань та виробничого досвіду. У вузькому розумінні — це передача науково-технічних знань та досвіду, що стосуються конкретних технологічних процесів.

Передача технології відбувається як комерційним, так і некомерційним шляхом.

Некомерційні форми трансферу технології пов'язані з проведенням конференцій, симпозіумів, виставок, міграцією спеціалістів, науковими публікаціями тощо.

Передача технології, що стосується конкретних технологічних процесів, як правило, відбувається *на комерційних засадах*.

Діяльність транснаціональних корпорацій опосередковує всі основні комерційні канали надходження технології в країни, що приймають. Свідченням значного взаємозв'язку міжнародного руху технології (якщо вимірювати цей рух платежами роялті) та міжнародного руху прямих інвестицій є відносний збіг динаміки цих процесів за досить тривалий період часу (рис. 15.2).

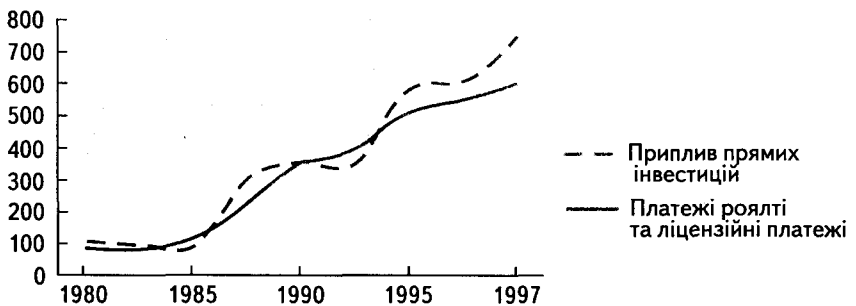


Рис. 15.2

Зростання технологічних платежів і припливу прямих інвестицій у 1980—1997 рр. (1980 — 100 %)

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999. P. 14.

Але в різних групах країн ситуація відрізняється. В 90-х роках минулого сторіччя в промислово розвинутих країнах з ринковою економікою темп зростання платежів за технологію перевищував темп зростання прямих інвестицій. Це свідчить про те, що інтенсивність технологічного обміну між цими країнами була дуже високою. В країнах, що розвиваються, технологічні платежі іноземних філіалів теж зростали, але з нижчим темпом, ніж приплив

сюди прямих інвестицій. Складність технології в цих країнах не зростала таким же темпом, як у промислово розвинутих країнах.

У країнах Центральної та Східної Європи темп припливу прямих інвестицій у 90-ті роки ХХ ст. був набагато вищим за динаміку технологічних платежів. Справа в тім, що розширення тут міжнародного виробництва транснаціональних фірм в цей час вимагало передусім надходження фінансових ресурсів, знань з організації виробництва, управлінської практики, а не технології нових продуктів та технологічних процесів.

ОСНОВНІ КАНАЛИ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

Для характеристики руху технології в економічній літературі вживається термін “передача”. Стосовно до внутріфірмових операцій використання його іноді може бути правомірним, хоч і тут, як правило, отримання науково-технічних знань філією оформляється у вигляді контрактів на їх продаж із зазначенням фіксованих розмірів платежів. Коли суб’єктом відносин щодо придбання технології є незалежні компанії (наприклад, національні підприємства країн з перехідною економікою) або навіть спільні фірми, під передачею технології слід розуміти її продаж.

Звичайно ТНК упроваджують найновіші технічні досягнення спочатку на підприємствах в країні базування. Потім, у міру насичення місцевого ринку, інновації поширюються на філії в інших промислово розвинутих країнах. Одержувачами науково-технічних знань ТНК дедалі частіше стають і країни, що розвиваються, хоч об’єктом передачі тут сьогодні є здебільшого “зріла”, тобто вже апробована, технологія виробництва стандартизованих виробів.

Серед основних каналів надходження науково-технічних знань і технології в країни, що приймають, можна виділити такі:

- *імпорт капітальних товарів (машини, обладнання і т. д.);*
- *прямі інвестиції (філії, відділення та інші підконтрольні підприємства ТНК);*
- *асоціація з ТНК у формі спільних підприємств;*
- *контрактні (неакціонерні) форми операцій, включаючи купівлю патентів і ліцензій, угоди про науково-технічну допомогу (співробітництво), підрядні контракти (“під ключ”, “продукт у руки”, “ринок у руки” і т. д.);*
- *науково-технічні публікації (періодика, спеціальні дослідження);*
- *стратегічні альянси, до яких поступово підключаються в останні роки і фірми НІК.*

Для ТНК передача технології являє собою звичайну комерційну угоду, яка дає змогу проникнути на нові ринки, отримати додаткові прибутки на НДДКР, підтримати процес інновації. Для країн — імпортерів технології цей процес є засобом збільшення інноваційного потенціалу і викликає чималі соціальні наслідки.

Технологія може передаватися внутрішніми каналами ТНК (тобто від одних підконтрольних підприємств іншим) і зовнішніми каналами — тобто незалежним фірмам. Передача технології внутрішніми каналами ще має назву “*інтерналізовані трансфери технології*”, а передача технології незалежним фірмам — “*екстерналізовані трансфери технології*”.

Загальновідомо, що 4/5 випадків укладання ліцензійних угод ТНК є внутрікорпораційними. Дані щодо платежів та надходжень за передачу технології дають приблизне уявлення про співвідношення руху технології всередині мереж транснаціональних фірм та поза ними. Ці дані показують, що компанії США, Німеччини та Японії від 70 % до 90 % усіх надходжень за трансфер технології отримують на внутрікорпораційній основі. Характерно, що цей показник з часом зростає. Це зумовлюється зростанням питомої ваги технологічно інтенсивної діяльності в загальних операціях ТНК, збільшенням значення технологічних активів у діяльності зарубіжних філіалів, розширенням НДДКР поза межами країн базування транснаціональної фірми.

Еклектична теорія пояснює цей феномен, виходячи з категорій переваг власності та переваг інтерналізації. Специфічні фірмові активи, які зумовлюють переваги власності, виражені в технології, знаннях, виробничих секретах і т. д. Зрозуміло, що ТНК прагнуть зберегти над ними повний контроль і не допустити дифузії до фірм-конкурентів. Внутріфірмова передача технології дає змогу утримувати такий контроль, тому найновіша технологія передається переважно цими каналами.

Транзакційні витрати під час продажу технології пов'язані зі сплатою податків, юридичним захистом, витратами, які викликані валютним регулюванням, а також обмеженнями на репатріацію прибутку. Перевага інтерналізації полягає якраз у тому, що при внутріфірмовій передачі технології транзакційні витрати мінімальні. У випадку, коли одержувачем технології є спільна фірма, а надто незалежна компанія, ці витрати будуть більшими.

Однак у деяких випадках навіть нова технологія може екстерналізуватися. Така ситуація пояснюється швидким старінням технологічних секретів і появою інжинірингових фірм-конкурентів, які, маючи потенціал напрацьованих майбутніх технологій, намагаються компенсувати свої витрати на НДДКР і вигідно продати технологію, доки вона не втратила новизни.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

Серед основних організаційно-правових форм передачі технології слід відзначити такі:

- *Ліцензійні угоди* (licensing agreement) — контракти, за якими власник технології надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію.

- *Інжинірингові угоди (engineering)* — контракти на надання інженерно-технологічних послуг, пов'язаних з купівлею, монтажем, використанням машин та обладнання.
- *Угоди про науково-технічну допомогу та виробничу кооперацію (subcontracting agreement).*
- *Управлінські контракти (management agreement).*
- *Контракти на підготовку кадрів.*
- *Інші види контрактних операцій.*

Ліцензійні угоди залежно від предмета угоди підрозділяються на патентні і безпатентні.

Предметом патентних ліцензійних угод між підрозділами транснаціональної корпорації, а також між ТНК і незалежними фірмами є запатентовані винаходи, промислові зразки і товарні знаки. Патенти, а також зареєстровані промислові зразки та товарні знаки ще називають промисловою власністю.

Патентна ліцензійна угода (patent agreement) — це угода, укладена з метою суб'єктом господарства, який має право згідно з законом, передавати свої права на її використання іншому суб'єкту.

Запатентовані винаходи передбачають охорону прав винахідника за допомогою *патенту (patent)* — документа, що засвідчує державне визнання технічного рішення винаходом.

Промисловий зразок (industrial design) — це нове художньо-конструкторське рішення виробу, що визначає його зовнішній вигляд. Воно визначає монополію на форму виробу і закріплюється, як і винаходи, державним свідоцтвом — патентом.

Товарний знак (trade mark) — це зареєстроване в компетентних державних органах позначення, що відрізняє товари одних виробників від аналогічних товарів інших виробників.

Безпатентні ліцензійні угоди охоплюють процес передачі науку та деяких непатентних науково-технічних досягнень.

Ноу-хау (know-how) — це технічний досвід та секрети виробництва, містить інформацію економічного, технологічного, фінансового характеру, використання якої забезпечує певні переваги. Найчастіше ноу-хау охоплює: предмети — зразки виробів, незапатентовані промислові зразки, машини, прилади тощо; технічну документацію — розрахунки, креслення, незапатентовані винаходи; інструкції — пояснення, що стосуються технології виробництва, практичні поради, виробничі навички і т. ін.

Компанія, що за ліцензійною угодою передає технологію іншій фірмі, називається *ліцензіар*. Фірма—отримувач технології називається *ліцензіат*.

Транснаціональна корпорація при передачі технології як своїм підконтрольним фірмам, так і незалежним компаніям отримує від них платежі за право користування цією технологією.

Якщо технологія рухається в межах транснаціональної виробничої мережі, розмір платежів легко узгоджується батьківською фірмою з філіалами, або між останніми.

Як показано в розділі 12, трансфери ліцензійних платежів є важливою частиною внутріфірмових фінансових транзакцій ТНК і політика в цій сфері визначається загальною стратегією управління фінансовими потоками корпорації. Трансферні механізми ціноутворення інколи можуть суттєво впливати на обсяг платежів за технологію — штучно завищувати або занижувати їх.

При трансфері технології незалежним фірмам виникає досить складна проблема визначення ціни ліцензії. Ліцензіар намагається отримати якомога більшу ціну, а ліцензіат, навпаки, прагне знизити витрати на отримання технологічних знань.

Розрахункова (орієнтовна) ціна на ліцензію формується з урахуванням таких факторів:

- ✓ витрати на створення технології;
- ✓ транзакційні витрати на передачу технології;
- ✓ аналогові ціни у фірм-конкурентів;
- ✓ можливі витрати в ліцензіата на самостійну розробку технології;
- ✓ можливий прибуток ліцензіата від використання технології;
- ✓ втрачена вигода в ліцензіара у зв'язку з відмовою самостійно використовувати технологічні рішення.

На практиці, базуючись на зазначених факторах, ціна ліцензії становить компроміс між прагненням продавця і покупця.

Ліцензійні платежі

Транснаціональні фірми практикують кілька основних типів ліцензійних платежів: роялті, паушальні платежі, комбіновані платежі, участь у прибутках, участь у власності.

Роялті (royalty) — це періодичні відрахування від доходу покупця протягом дії ліцензійної угоди.

Такі відрахування можуть бути щорічними, щоквартальними, щомісячними і встановлюються у вигляді фіксованих ставок (звичайно 3—5 %) до вартості продажів продукції, що виробляється за ліцензією, або до ціни реалізації одиниці продукції. Абсолютний розмір роялті залежить, таким чином, від ефективності використання технології ліцензіатом. Розмір фіксованих ставок може змінюватися під час дії угоди залежно від світової кон'юнктури, змін обсягів виробництва.

Ціна ліцензії при періодичних платежах визначається таким чином:

$$\text{Ціна ліцензії} = \sum_{i=1}^T V_i P_i R_i,$$

де V_i — обсяг випуску продукції в i -му році;
 P_i — ціна одиниці продукції в i -му році;

R_i — розмір роялті в i -му році;

T — строк дії ліцензійної угоди (без урахування періоду освоєння ліцензії).

Паушальні платежі — це зафіксовані в угоді одноразові суми винагороди за користування технологією.

Такі платежі не пов'язані з ефективністю використання ліцензіатом технологічних рішень та визначаються заздалегідь на підставі експертних оцінок.

На практиці паушальний платіж розраховується на базі прогнозованого прибутку і являє собою середню величину платежів роялті, які ліцензіар очікує отримати за весь період дії ліцензійної угоди. Оскільки у цьому випадку ліцензіар не несе ризиків, пов'язаних з неефективним використанням технології, а також інших ризиків, то розмір паушальних платежів звичайно буде меншим, ніж загальна сума платежів роялті.

Транснаціональні корпорації схильні використовувати паушальні платежі у випадках, коли вони потребують швидкої компенсації своїх витрат на створення технології або коли досить важко перевірити фактичні прибутки ліцензіата, обсяги його продажів. Ліцензіат, своєю чергою, також може вибирати паушальні платежі, якщо він не бажає розкривати перед іноземною компанією інформацію про ефективність використання технологічних рішень.

Комбіновані платежі — це платежі, коли паушальний платіж виплачується ще до комерційного використання ліцензії, а потім ліцензіат сплачує ще періодичні відрахування.

Ця форма платежів використовується, коли транснаціональна фірма потребує швидкого повернення частини своїх витрат на наукові розробки.

Участь у прибутках — це відрахування ліцензіару частини прибутків, які фірма—реципієнт технології має від використання набутих від нього технічних знань.

Залежно від виду ліцензійної угоди розмір цього платежу сягає від 10 до 30 % прибутків.

Участь у капіталі — це паушальний платіж у вигляді передачі акцій ліцензіата.

Цю форму застосовують у випадках, коли ТНК намагається встановити контроль над іноземними компаніями, що використовують її технологію. В практиці реалізації таких ліцензійних угод до 20 % акціонерного капіталу ліцензіата може переходити під контроль батьківської компанії або філіалу транснаціональної фірми. Зрозуміло, що така форма оплати технології застосовується в основному при екстерналізації технологічного трансферу, тобто передачі її незалежним компаніям. Ліцензіат може бути також заінтересований у сплаті за отримання патентів та інших науково-технічних знань акціями, а не готівкою, особливо в разі нестачі останньої.

Більшість (за деякими оцінками до 90 %) ліцензійних угод транснаціональних фірм передбачає паушальні платежі ліцензіату.

КЛАСИФІКАЦІЯ КРАЇН ЩОДО УЧАСТІ В ТЕХНОЛОГІЧНОМУ ОБМІНІ

Залежно від ролі країни у світовому обміні технологічними знаннями можна виокремити кілька груп країн:

- *Промислово розвинуті країни, які виступають головним чином як експортери технологій (ліцензій).* До таких країн можна віднести тільки США, оскільки для цієї країни характерне домінування експорту ліцензій.
- *Промислово розвинуті країни, в яких експорт технологій переважає імпорту технологій.* В 90-х роках ХХ ст. у цю групу входили Велика Британія та Швейцарія. Хоча обидві країни належать до великих імпортерів ліцензій, їх загальне сальдо торгівлі технологією є постійно позитивним.
- *Промислово розвинуті країни, в яких імпорту технологій децю переважає експорт технологій.* До таких країн можна віднести Японію, Німеччину та інші промислово розвинуті країни з ринковою економікою. Хоча компанії цих країн є світовими лідерами в деяких технологічних нішах, вони разом з тим активно купують зарубіжні технології в ТНК інших країн або намагаються входити в стратегічні альянси з відомими виробниками технологій. Наприклад, одним із важливих факторів швидкого економічного розвитку Японії після Другої світової війни був широкомасштабний імпорту зарубіжних патентів і ліцензій та їх ефективне використання.
- *Країни з перехідною економікою, для яких притаманне переважання імпорту ліцензій.* Деякі з країн, що входять у цю групу, мають потужний науково-технологічний потенціал (Росія, Україна) та здійснюють також експорт технологій, інші, наприклад Таджикистан, Узбекистан, виступають на світовому ринку в основному як імпортери технічних знань.
- *Країни, що розвиваються, з імпортно-експортним характером технологічного обміну.* Деякі нові індустріальні країни Азії та Латинської Америки (Південна Корея, Сінгапур, Бразилія, Мексика та ін.) не тільки активно імпортують патенти та ліцензії, а й почали в останні 10—15 років самі експортувати технологічні знання. Основним ринком збуту технологій є інші країни, що розвиваються.
- *Країни, що розвиваються, які є лише імпортерами технологій.* У цю групу входить значна кількість країн Азії, Африки, Латинської Америки, що здійснюють індустріалізацію і отримують при цьому супутні патенти, ліцензії.
- *Найменш розвинуті країни, які дуже слабо залучені до міжнародного обміну технологією.* Ці країни або зовсім не імпортують ліцензії, або роблять це дуже рідко. Вони не мають власного науково-технічного потенціалу і не можуть навіть адаптувати зарубіжну технологію.

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТРАТЕГІЮ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЇ

Вибір тих чи інших форм і каналів передачі технології залежить від низки факторів, які досить умовно зображено на рис. 15.3. Одним із важливих факторів є характерні риси й ознаки самої технології (складність, новизна, тип і т. д.). Чим новіша і складніша технологія, чим більші її цінність та унікальність, тим імовірніше те, що рух технології буде обмежуватися внутріфірмовими межами.

Процес передачі науково-технічних знань визначається також потенціалом ТНК та її досвідом у здійсненні міжнародних транзакцій, зокрема в галузі технології. Наприклад, широка товарна диверсифікація ТНК може супроводжуватися їх більшою готовністю екстерналізувати передачу другорядної технології. Водночас помічено, що великі фірми послідовніше реалізують курс на внутріфірмову передачу технології. Особливо це стосується відомих престижних фабричних марок. Середні та дрібні фірми більш гнучкі й, у зв'язку з нестачею фінансових ресурсів для міжнародних інвестиційних операцій, часто погоджуються укласти ліцензійні угоди з місцевими компаніями країн, що розвиваються.

Потенціал національної фірми визначає її *“переговорну силу”* у взаємовідносинах з ТНК—постачальницею технології. Значні фінансові можливості, нагромаджений технологічний досвід, а надто обізнаність покупця з альтернативними пропозиціями на ринку технології можуть значно полегшити для нього можливість придбання цього особливого товару на контрактних умовах. Водночас значні платежі за ліцензії та патенти змушують місцеві фірми, які не мають таких фінансових можливостей, іти на створення спільних із ТНК компаній і віддавати акціонерний контроль у них іноземним фірмам.

Зміцнення *“переговорної сили”* місцевих фірм країн—реципієнтів інвестицій може розглядатися ТНК як загроза їхнім конкурентним позиціям на світових ринках і викликати відповідну реакцію — інтерналізацію їх найновіших науково-технічних досягнень або висування досить жорстких умов використання зовнішніх каналів (високі ціни, численні застереження).

У зв'язку з цим істотну роль відіграє ще один фактор — *політика країни, що приймає, стосовно іноземних інвестицій у цілому та регулювання передачі технології зокрема*. Багато країн активно підтримують свої місцеві фірми в їх переговорних відносинах із ТНК щодо придбання технології. Деякі країни регулюють процес внутріфірмового руху технології й платежів роялті або контролюють ліцензійні угоди ТНК із місцевими фірмами з точки зору новизни технології та умов її надання.

Більшість дослідників вважають, що внутріфірмова передача технології — набагато ефективніша форма залучення країн до науково-технічного потенціалу ТНК. Вона передбачає комплексне надання країні, що приймає, усього набору ресурсів (капітал,

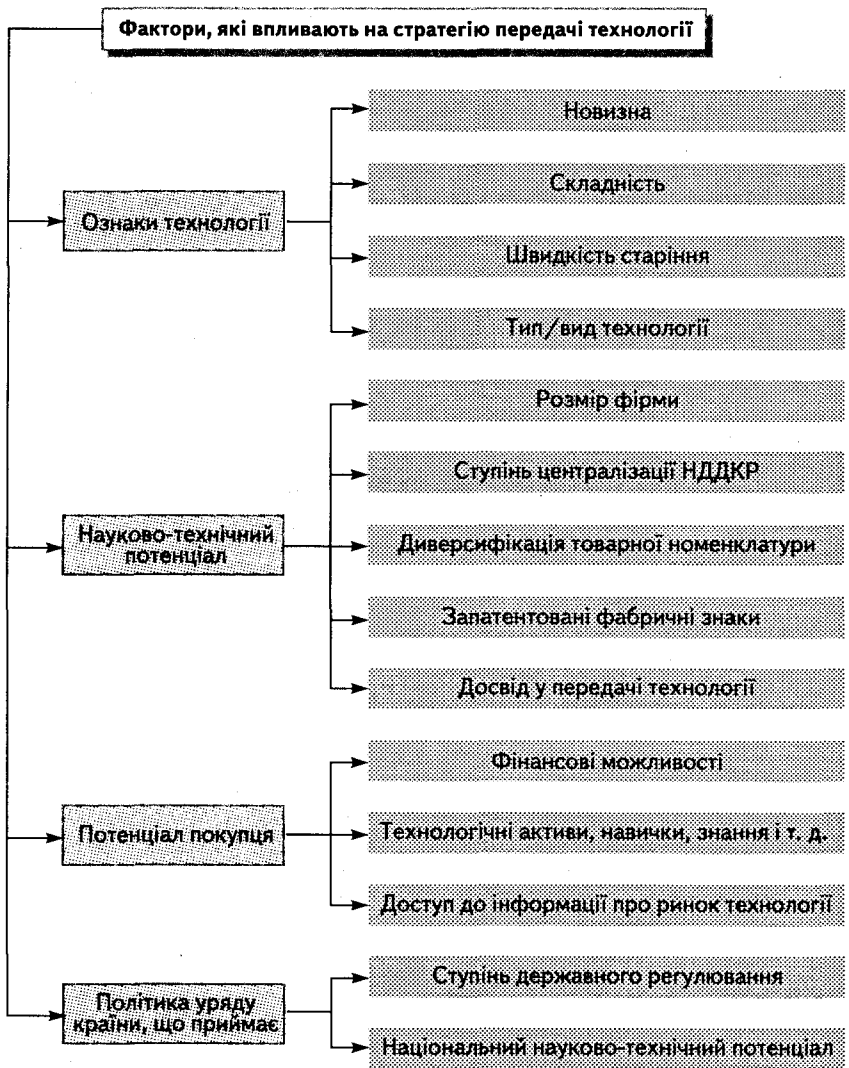


Рис. 15.3

технологія, знання і ноу-хау, управлінський досвід, експортні можливості), необхідних для динамізації економічного зростання. Це особливо важливо, якщо країна має слаборозвинутий національний технологічний потенціал.

Разом з тим очевидно, що протиставляти внутрішній і зовнішній канали передачі технології не можна. Вони мають доповнювати один одного, сприяючи формуванню науково-технічного потенціалу країни. Досвід Південної Кореї, якій одній з небагатьох серед країн, що розвиваються, вдалося “розпакувати” процес передачі технології, показав, що обидва канали отримання сучасної технології в різноманітних сполученнях на різних етапах

розвитку країни можуть успішно використовуватися для прискорення економічного зростання.

Як уже підкреслювалося, одним з традиційних джерел отримання технології ТНК є імпорт капітальних товарів. За останні 20 років світовий імпорт засобів виробництва значно збільшився. Однак тенденції в окремих регіонах були різними. Наприклад, обсяг та темпи зростання імпорту засобів виробництва в Африку були досить незначними. Зовсім інша тенденція спостерігалась у країнах АТР. У зазначений період ввезення технології в ці країни у вигляді машин та устаткування значно збільшилося і досягло 2/3 загального показника для всіх країн, що розвиваються. Варте уваги, що відзначені тенденції досить точно збігаються з тенденціями економічного зростання регіонів, що свідчить, принаймні непрямо, про значний взаємовплив припливу капітальних товарів і динаміки відтворювального процесу периферії.

Ще більш відчутний вплив на економічне зростання справляє передача технології через прямі інвестиції, тобто впровадження інновацій на підконтрольних підприємствах ТНК у зарубіжних країнах. Технологія і науково-технічні знання є основою конкурентних переваг ТНК, які дають їм змогу подолати “бар’єри входження” у країну, що приймає, та організувати тут виробничі операції. Нарощуючи ці переваги, іноземні фірми інтерналізують рух нової технології та прагнуть зберегти над нею контроль. Таким чином, нерідко створення філій і відділень ТНК є важливою умовою припливу в країну нових технологічних знань.

За оцінками експертів ООН, роль прямих капіталовкладень як каналу одержання нових технологій після деякого спаду в 70-ті роки останніми десятиріччями зросла. Це викликано низкою причин: різким підвищенням з кінця 80-х років обсягу вивозу прямих інвестицій, відносним підвищенням значення повністю контрольованих підприємств ТНК, загостренням фінансових проблем у країнах, що розвиваються, та у країнах з перехідною економікою, зокрема браком коштів для купівлі науково-технічних знань. На відміну від інших каналів, передача технології через інвестиції ТНК вирішує проблему ефективності використання іноземних технологій.

ПРЯМИЙ І НЕПРЯМИЙ ВПЛИВ ПЕРЕДАЧІ ТЕХНОЛОГІЇ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Вигоди передачі технології визначити досить непросто. В корпоративному плані вигоди безпосереднього реципієнта технології полягають у можливості підвищити продуктивність, випускати нові продукти та зменшити витрати. В довгостроковому плані його вигоди залежать від того, скільки знань та інформації він отримав від технології і наскільки він здатен поглиблювати та

розвивати власні інноваційні здатності. Для економіки країни — реципієнта технології вигоди також пов'язані з поширенням технології серед місцевих фірм та інституцій. Короткостроковий та довгостроковий ефекти розрізняються так само, як вигоди конкретної фірми та спеціальні вигоди всієї країни.

Трансфер технології може справляти прямий ефект (для зростання філії, яка отримала технологію) і непрямий ефект (для навколишнього середовища). Прямий ефект передачі технології на підприємствах ТНК для економічного зростання країни, що приймає, своєю чергою, є багатоаспектним. У світовій економічній літературі оцінка “економічної віддачі” передачі технології пов'язується передовсім з роллю інновацій у підвищенні продуктивності факторів виробництва.

Економіко-математичні розрахунки при цьому базуються на моделюванні двох функцій — виробничої функції Кобба—Дугласа та вартісної функції. У межах кожної моделі можуть використовуватись різні підходи (оцінка еластичності виробництва і НДДКР, віддача НДДКР і т. д.) з урахуванням або без урахування “зовнішнього середовища”. На жаль, на макроекономічному рівні такі розрахунки стикаються з серйозними труднощами у зв'язку з відсутністю в національній статистиці країн, що приймають, дезагрегованих даних про використання факторів виробництва і доданої вартості окремо на філіях ТНК та в місцевих підприємств по кожній галузі економіки. Разом з тим на рівні окремих галузей або груп підприємств розрахунки переконливо показують значно більшу ефективність використання факторів виробництва (капітал, праця) підприємствами ТНК порівняно з місцевими компаніями.

Безпосереднім внеском у розвиток науково-технічного потенціалу і прискорення економічного зростання країн, що приймають, є НДДКР філій ТНК. Переважна частина НДДКР іноземних фірм здійснюється в промислово розвинутих країнах. Але в останнє десятиліття іноземні фірми також витрачають кошти на такі цілі в країнах з перехідною економікою та в деяких країнах, що розвиваються. Наприклад, значно активізувалася науководослідницька діяльність на філіях ТНК у Польщі, Угорщині, Чехії, в країнах Південно-Східної Азії та Далекого Сходу, а також у деяких латиноамериканських країнах. Хоча частка витрат на НДДКР у загальній вартості продажів на підприємствах транснаціональних корпорацій у цих країнах набагато нижча, ніж у розвинутих країнах (0,5 % проти 1,31 %), у деяких з них вона значно перевищує середній рівень. Так, у Гонконзі та Сінгапурі цей показник становить 1,5 %.

Концентрація НДДКР філій ТНК у найбільш розвинутих країнах пояснюється перевагами розміщення цих країн — наявністю підготовлених науково-технічних кадрів, інформаційної інфраструктури, системи пільг для наукомістких підприємств. За своїм характером науководослідницька діяльність на філіях

ТНК у країнах з перехідною економікою, а також у країнах, що розвиваються, в основному полягає в адаптації імпортованих технологій до місцевих умов. Наприклад, специфіка країн, що розвиваються (кліматичні, соціально-демографічні особливості або особливості споживчого попиту), часто вимагає спеціального пристосування ноу-хау або технічних нововведень до їхніх умов.

Інноваційна діяльність ТНК, особливо якщо вони конкурують із національними компаніями, які також здійснюють НДДКР, може двояко впливати на останніх. З одного боку, більш розвинутий науково-технічний потенціал іноземної фірми може справити депресивний вплив на здійснення НДДКР місцевими фірмами. Однак, з іншого боку, умови конкурентної боротьби змушують місцеві фірми робити кроки в галузі інновацій та вести власні наукові дослідження з метою зміцнення своїх позицій на ринку. Останнє, звичайно, під силу лише великим національним фірмам і вимагає державної підтримки.

Є ще один дуже важливий аспект прямого впливу науково-технічної діяльності ТНК на економічне зростання — значне збільшення внаслідок їх функціонування наукомісткого експорту країни, що приймає. Експорт високотехнологічної продукції, як показує досвід азіяських НІК першої хвилі, може стати додатковим фактором прискорення зростання. Сучасна економічна теорія пояснює це тим, що країна при цьому використовує динамічні порівняльні переваги, а не статичні — ті, які традиційно базуються на дешевій робочій силі чи наявності сировини.

Дані про обсяг експорту наукомісткої продукції підтверджують висновок про те, що цей показник найбільш високий для швидкозростаючих нових індустріальних економік Азії, і навпаки, дуже незначний для найбільш відсталих африканських країн, яким властиві низькі темпи зростання. Основний обсяг такого експорту пов'язаний з діяльністю транснаціональних корпорацій.

Беручи до уваги експорт спільних підприємств і національних фірм, пов'язаних з ТНК коопераційними зв'язками, внесок іноземних фірм у зміну структури експорту країни може оцінюватися ще вище.

Підприємства ТНК з високою та середньою наукомісткістю не тільки дають більш високі валютні доходи від експорту їхньої продукції, вони справляють важливий вплив на місцеві фірми як через продаж їм технологічно складних виробів, так і шляхом передачі їм нових методів управління і організації виробництва, ринкових та технологічних знань.

Непрямий вплив передачі технології, тобто вплив ТНК на “навоколишнє середовище”, полягає в тому, що науково-технічними досягненнями їхніх філіалів побічно можуть скористатися і національні фірми. Нові й поліпшені товари, які виробляються на філіях ТНК—реципієнтах технології можуть бути продані споживачам за

зниженими (завдяки інноваціям) цінами. Емпіричні дослідження показують, що чим вищий середній технологічний рівень галузі (підприємств ТНК), де початково впроваджуються інновації, та чим ближче до неї (за місцем у технологічному ланцюжку) знаходиться інше підприємство, — тим більший зовнішній ефект.

Організаційні та управлінські інновації є важливим аспектом технологічного розвитку для прискорення зростання. Залучення місцевих підприємств до таких інновацій ТНК відбувається шляхом дифузії виробничого досвіду та секретів, міграції робочої сили, особливо вищого персоналу, копіювання національними фірмами моделей ринкового поведіння і управлінських структур філій ТНК.

Досить суттєвим є вплив непрямих механізмів передачі технології ТНК і у випадку їх субпідрядних відносин з місцевими компаніями (особливо при закупках у них або поставках їм комплектуючих та напівфабрикатів). У цьому разі ТНК часто надають своїм субпідрядникам технічну допомогу з метою підвищення якості продукції, вдосконалення управління. Іноді їм передаються технології, ноу-хау для організації виробництва (складання) нових виробів, у яких заінтересовані ТНК. Особливо суттєва допомога надається в підготовці кадрів (більшість субпідрядних контрактів передбачає таке сприяння з боку іноземних фірм).

Разом з тим досвід показує, що ТНК можуть і ускладнити науково-технічний розвиток країни. Витіснення місцевих фірм з ринку, анклавність деяких типів іноземних підприємств (особливо у “вільних зонах”) можуть обмежити дифузії знань від ТНК до національних фірм. Відплив кваліфікованих кадрів на підприємства ТНК у промислово розвинуті країни, а також висока плата роялті і жорсткі застереження при передачі технології викликають справедливе незадоволення країн, що розвиваються. Ці аспекти діяльності ТНК також не можна ігнорувати, незважаючи на загальний стимулюючий вплив іноземного капіталу на інновації місцевих фірм та економічне зростання країни, що приймає.

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ТНК

Вибір філіалу—отримувача технології ТНК залежить від двох факторів: корпоративної стратегії та можливостей філіалу.

- **Корпоративна стратегія** визначає роль кожного філіалу в транснаціональній виробничій мережі. Вона відображає баланс між витратами розміщення та ризиками, обсягом ринку та очікуванням зростання, поведінкою конкурентів. Така стратегія може передбачати отримання філіалом так званого “продуктового мандата”. Це означає, що даний філіал несе “глобальну” відповідальність за розробку, виробництво, маркетинг продукту. В даному випадку корпоративна стратегія передбачає

максимальний трансфер технології до філіалу. Протилежна ситуація існує, коли філіал лише адаптує продукт батьківської фірми до місцевого ринку.

■ **Можливості філіалу.** При трансфері технології ТНК може вибирати тип технології, рівень її складності. Головний критерій при цьому — здатність філіалу ефективно застосовувати інновації. Чим вищий рівень технологічних можливостей філіалу та сильніше його конкурентне оточення, тим вища “якість” першого технологічного трансферу до нього від батьківської фірми.

Інноваційна стратегія іноземних підприємств у окремих країнах суттєво різняться. Неоднаковими є також можливості філіалів здійснювати технологічні розробки та їх взаємодія з місцевими фірмами і науковими установами.

Таблиця 15.1

Типи інноваційної діяльності іноземних філіалів

Науково-технологічний потенціал філіалу	Взаємодія з місцевими науковими установами та місцевими фірмами	Напрямок руху технології (батьківська фірма — філіал)	Тип НДДКР та інноваційної діяльності філіалу
Повний обсяг технологічних функцій	Висока	Двосторонній: від батьківської фірми до філіалу та навпаки	Довгострокові перспективні (стратегічні) наукові дослідження
Неповний обсяг технологічних функцій	Середня	Двосторонній: від батьківської фірми до філіалу та навпаки	Середньострокові дослідження і прикладні розробки продуктів та процесів
Лише окремі технологічні функції	Низька	Від батьківської фірми до філіалу	Короткострокові інновації та адаптація наявних технологій
Лише окремі технологічні функції в обмеженому обсягу	З науковими установами низька, з місцевими фірмами-постачальниками — висока	Від батьківської фірми до філіалу	Використання нового технологічного обладнання, технологічна та інженерна підтримка виробництва
Незначні інноваційні можливості	Майже відсутня	Від батьківської фірми до філіалу	Короткострокове технологічне навчання місцевих працівників

Таблиця 15.1 характеризує типи інноваційної діяльності філіалу залежно від зазначених факторів.

- Довгострокові стратегічні (базові) дослідження, як правило, здійснюються філіалами транснаціональних фірм у промислово розвинутих країнах. Іноземні підприємства тут обслуговують значний регіональний ринок, витрачають досить великі кошти на НДДКР і виконують повний обсяг технологічних,

управлінських, маркетингових послуг на основі глибокої інтеграції з батьківською компанією. Підприємства ТНК у таких країнах мають активні взаємозв'язки з місцевими науково-дослідними інституціями, університетами. Як результат, вони володіють майже паритетними, порівняно з батьківською фірмою, можливостями інноваційної діяльності. Рух технології в цьому випадку є двостороннім. Наприклад, розробки філіалу можуть впроваджуватися в батьківській фірмі і навпаки. Між головною компанією і таким філіалом здійснюється інтенсивна технологічна кооперація і вільний рух інформації.

- Філіали транснаціональних фірм у деяких нових індустріальних країнах здійснюють середньострокові наукові дослідження та прикладні розробки. Хоча їхній науково-технічний потенціал не передбачає виконання повного діапазону досліджень, він забезпечує помітне місце таких підприємств у інноваційній активності всієї ТНК. Як і в першому випадку, тут відбувається двосторонній рух технології між батьківською фірмою та філіалом, хоча складність технології нижча. Звичайно такі іноземні підприємства орієнтуються на великі місцеві та регіональні ринки і мають сталі зв'язки з місцевими дослідницькими інститутами. Незважаючи на те, що значний обсяг інженерних, управлінських, маркетингових функцій виконується в країні, що приймає, ключові функції щодо інноваційної стратегії визначаються у цьому разі головною компанією.
- Наступна модель інноваційної діяльності характерна для іноземних підприємств, що розташовані у вільних економічних зонах експортної орієнтації. Переважно це складальні підприємства, що мають низьку взаємодію з місцевими компаніями та науковими інституціями. Вони отримують напівфабрикати від інших підрозділів транснаціональної мережі. Звідси ж рекрутуються і кадри, особливо головні спеціалісти. Такі іноземні філіали зазвичай можуть виконувати лише окремі технологічні функції, наприклад короткочасні інновації, адаптації наявних технологій, поліпшення окремих елементів технологічного процесу. Базові технології вони отримують від батьківської фірми, головним чином це капітальні товари (машини, обладнання) та знання технології складання, управління контролем якості і т. п.
- Більш низький тип інноваційної діяльності іноземних підприємств спостерігається в країнах, де запроваджено протекціоністський захист великої промисловості. Наслідком такої політики звичайно є технологічна стагнація місцевих підприємств. Іноземний філіал у такій країні має міцні зв'язки з місцевими постачальниками, оскільки це необхідно для виконання урядових вимог про "місцевий вміст продукції". Технологічні функції іноземного підприємства ще більш обмежені,

навіть порівняно з попереднім випадком експортно зорієнтованого філіалу. Від батьківської фірми до філіалу буде надходити стандартна, “зріла” технологія, що вже не використовується транснаціональною фірмою в інших підрозділах її мережі. Ця більш стара технологія призначена для випуску продукції на місцевий ринок, оскільки в умовах протекціонізму філіал не має потреби орієнтуватися на світові стандарти якості та зниження собівартості продукції. Зв’язки такого іноземного підприємства з місцевими дослідницькими науковими установами досить обмежені. Його інноваційна діяльність зосереджена лише на ефективному використанні отриманого від батьківської фірми технологічного обладнання, інженерній підтримці виробництва та незначній адаптації продукції до місцевих потреб.

- У найбільш відсталих країнах філіали іноземних фірм здійснюють невелике виробництво для місцевих потреб. Обсяг ринку тут обмежений низькою купівельною спроможністю населення. Взаємодія з місцевими фірмами та дослідницькими установами майже відсутня (останні дуже слабкі або навіть не існують). Технологічний трансфер до філіалу буде дуже невеликий. На практиці він обмежується короткотерміновим навчанням місцевих працівників, необхідним для засвоєння основних навичок роботи на технологічному обладнанні. Інноваційні можливості самого іноземного філіалу є також незначними. Вони дають змогу лише підтримувати контроль якості та догляд за обладнанням. Корпораційна стратегія не передбачає на такому філіалі навіть адаптацію продукції до місцевих потреб.

Інколи кілька іноземних філіалів однієї транснаціональної фірми, що розташовані в одній зарубіжній країні, мають різну інноваційну стратегію. Це зумовлено дією специфічних факторів.

Дослідники С. Гхошал, К. Бартлет (США) проаналізували відносно значення деяких з них: *а) величина вільних ресурсів філіалу; б) автономія філіалу в прийнятті рішень; в) інтеграція філіалу в загальнокорпораційну стратегію; г) інтенсивність міжнародної комунікації (зв’язки спеціалістів філіалів та батьківських компаній)*. При цьому інноваційний процес вони розглядали на трьох взаємопов’язаних рівнях: 1) створення нової технології; 2) адаптація інновацій, отриманих від батьківської фірми; 3) передача технології в країну базування батьківської фірми або іншим філіалам.

На думку цих дослідників, філіали, які мають достатньо вільних ресурсів, більш схильні створювати інновації та передавати їх іншим ланкам ТНК, але водночас більш консервативні в адаптації технології батьківської фірми. Обмеження оперативної автономії філіалів позбавляє їх права розробляти нові продукти і, відповідно, орієнтує на централізовану ієрархічну модель НДДКР.

Такі підприємства іноземних фірм не будуть активні у створенні нових технологій, однак вони більш ефективно і швидко втілюють інновації, розроблені головною компанією. Більша інтеграція філіалів ТНК у загальнокорпоративну стратегію, а також висока інтенсивність внутріфірмових та міжфірмових комунікацій (спілкування спеціалістів) сприятиме розвитку інноваційного процесу на всіх трьох рівнях.

С. Гхошал і К. Бартлет використовували різні методи економіко-статистичного аналізу для перевірки наведених теоретичних припущень. Результати кореляційного аналізу показали, що інтеграція філіалів та інтенсивність комунікацій мають статистично значний позитивний зв'язок з інноваційним процесом. Менш певні результати були отримані стосовно факторів вільних ресурсів та місцевої автономії. Регресійний аналіз виявив, що всі чотири фактори охоплюють більше половини змінних, які впливають на створення нових технологій, хоч і не можуть пояснити процес адаптації технології батьківських фірм на філіалах.

Передача технології філіалам ТНК у країнах, що розвиваються, та інноваційна діяльність останніх супроводжується підвищенням кваліфікації місцевих працівників, здобуванням ними нових знань, тобто ведуть до нагромадження дефіцитного на периферії людського капіталу.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ У ВИПАДКУ ПОГЛИНАННЯ МІСЦЕВОЇ ФІРМИ

Якщо транснаціональна компанія здійснює інвестиції в країні, що приймає, шляхом поглинання місцевої фірми й орієнтується на стратегічні (довгострокові), а не фінансово-спекулятивні (короткострокові) цілі, вона заінтересована в якомога ефективнішому функціонуванні її нової підконтрольної ланки. З цього погляду тактика ТНК щодо передачі технології в даному випадку не буде принципово відрізнятися від передачі технології, що супроводжує ПІІ в нові проекти.

Разом з тим передача технології при угодах злиття і поглинання може мати певну специфіку. Філіали транснаціональних фірм, засновані через поглинання місцевих фірм країни, що приймають, часто володіють відносно більш старою технологією в момент укладання угоди злиття і поглинання. А втім, ця технологія може бути краще адаптована до потреб країни, що приймає, більш знайома для спеціалістів цієї країни, що дасть змогу ефективно її використовувати і заощадить кошти та час батьківської компанії порівняно з пристосуванням зарубіжної компанії до місцевих умов. Але якщо технологічний рівень поглинутої компанії значно нижчий, ніж у інших підрозділів ТНК, остання впроваджуватиме тут технологічні, менеджерські, маркетингові інновації.

В країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, транскордонні угоди злиття і поглинання, які здійснюють транснаціональні фірми, як правило, передбачають суттєвий обсяг передачі технології місцевим поглинутим компаніям. У промислово розвинутих країнах з ринковою економікою технологічний розрив між учасниками транскордонних угод злиття і поглинання набагато менший (а може навіть не існувати). Тому вплив компанії-покупця на технологічний потенціал компанії—об'єкта поглинання в цих країнах буде дещо нижчий, ніж у країнах з перехідною економікою або країнах, що розвиваються.

Численні емпіричні дослідження передачі технології при транскордонних злиттях і поглинаннях свідчать про позитивну кореляцію цього процесу з такими факторами:

- ✓ рівень розвитку країни, що приймає;
- ✓ ступінь відкритості економіки країни, що приймає;
- ✓ потенціал знань та технології країни, що приймає;
- ✓ заінтересованість та мотивації компанії-інвестора в існуванні підконтрольної фірми в країні, що приймає;
- ✓ експортна орієнтація поглинутої компанії.

Зазвичай частина угод про злиття і поглинання виявляється невдалою. За цих умов трансфер технології від ТНК до країни, що приймає, досить обмежений, якщо взагалі здійснюється.

Слід зазначити, що трансфер технології у випадку поглинання, на відміну від ситуації при інвестиціях у нові проекти, спрямований на місцеві компанії безпосереднім чином. Нові інвестиційні проекти ТНК свій аналогічний вплив на фірми країни, що приймає, справляють побічно, опосередковано. Переваги філіялу транснаціональної фірми в технології іноді можуть бути причиною витіснення місцевих фірм-конкурентів з ринку. Угоди ТНК про злиття і поглинання з місцевими фірмами, навпаки, сприяють зміцненню ринкових позицій останніх, у тому числі й завдяки підвищенню їхнього технологічного потенціалу.

Розглянуті випадки стосуються ситуації, коли за науково-технічним рівнем компанія—об'єкт поглинання поступається ТНК, що купує цю фірму. Але інколи головним мотивом транснаціональної фірми здійснити злиття і поглинання є намагання отримати доступ до передової технології відносно невеликої фірми. В такій ситуації поглинута фірма сама постачатиме нову технологію іншим закордонним філіалам ТНК.

Вважається, що іноземні філіали ТНК, які утворилися внаслідок поглинання місцевих фірм, більше сприяють побічному поширенню нових знань, досвіду серед інших компаній країни, що приймає, ніж іноземні філіали, що створені на базі прямих інвестицій у нові проекти. Це відбувається за рахунок більш тісних зв'язків (прямих і зворотних) між поглинутою компанією і місцевими постачальниками та споживачами. Після реалізації угод про злиття і поглинання транснаціональна корпорація намагається, як

правило, зберегти і навіть посилити такі зв'язки, тим самим одночасно підвищуючи ефект дифузії технології. Таким чином, у коротко- і середньостроковій перспективі транзакції злиття і поглинання забезпечують відносно більш швидкий та обширний ефект трансферу технологічних знань до національних підприємств країни. Інколи такі особливості передачі технології до іноземних філіалів, що утворені через поглинання, зберігаються навіть у довгостроковій перспективі.

Що стосується інших аспектів процесу поширення технологічних знань серед місцевих конкурентів ТНК у країні, що приймає (руху наукових та інженерних кадрів, конкурентного тиску, демонстраційного ефекту і т. ін.), то різниця між способом здійснення прямих іноземних інвестицій відчутно не впливає на ці канали технологічної дифузії.

Політика транснаціональної фірми щодо НДДКР, що виконуються у фірмі—об'єкті угод злиття і поглинання, також впливає на науково-технічний потенціал країни. Після злиття або поглинання такі місцеві науково-дослідні роботи можуть бути збільшені, зменшені, припинені або переміщені в інші підрозділи ТНК.

З точки зору транснаціональної корпорації НДДКР поглинутої компанії можуть бути ефективними або неефективними.

◆ *Неефективні місцеві НДДКР*

Неефективні науково-дослідні роботи (наприклад, адаптація технології до малосерійного виробництва на протекціоністських, захищених ринках) найімовірніше будуть зменшені або навіть припинені новим власником місцевої фірми. В сучасних умовах поглиблення лібералізації економіки такі НДДКР уже втрачають своє колишнє значення. Але ці дії ТНК перешкоджають зростанню науково-технологічного потенціалу країни, особливо якщо остання намагається створити або зберегти динамічні конкурентні переваги. З погляду країн, що приймають (особливо країн, що розвиваються, або країн з перехідною економікою), зазначені НДДКР доцільні та виправдані як шлях поступового підвищення їхнього науково-технічного рівня. Уряд такої країни вважав би за краще продовження НДДКР місцевої поглинутої фірми та перетворення їх на прибуткові, ефективні за допомогою іноземного інвестора.

◆ *Ефективні місцеві НДДКР*

Якщо відбувається поглинання місцевої компанії з ефективними науковими розробками, ТНК, як правило, не перешкоджає їх продовженню. Часто такі специфічні активи місцевої фірми і є головним мотивом її купівлі. Оскільки витрати на науковий, інженерний персонал у багатьох країнах, що розвиваються, та

країнах з перехідною економікою значно менші, ніж у розвинутих країнах з ринковою економікою, це може створювати додаткові стимули для продовження і навіть посилення НДДКР у філіалах, що розташовані в цих групах країн. Поступово ці ланки наукових досліджень перетворюються на інтегровану частину науково-дослідницьких робіт усієї транснаціональної мережі. Між ними відбувається інтенсивний внутріфірмовий обмін знаннями, персоналом, іншою інформацією. Країна, що приймає, виграватиме при такому сценарії, навіть якщо дослідницькі підрозділи місцевої поглинутої компанії будуть дещо змінювати свою спеціалізацію відповідно до загальнокорпоративних потреб. Неминуча побічна дифузія технології згодом охопить і інші національні фірми.

В іншому, екстремальному, варіанті ТНК можуть зменшити, припинити або перенести із країни, що приймає, навіть ефективні НДДКР. Це може зумовлюватися глобальною стратегією оптимізації інноваційної діяльності (уникнення дублювання наукових розробок, нової спеціалізації поглинутої компанії і т. ін.). При цьому країна, що приймає, втратить частину свого науково-технічного потенціалу, що може викликати конфлікт між її урядом та транснаціональною фірмою.

Транскордонні угоди злиття і поглинання переважно поліпшують технологічний потенціал транснаціональної корпорації. Особливо це відчутно, коли партнерами по транзакції виступають компанії промислово розвинутих країн, які мають продуктову, технологічну або організаційну взаємодоповнюваність. У цьому разі ефект синергії приводить до зростання віддачі на одного дослідника як у компанії-покупця, так і в поглинутої компанії. Якщо між фірмами існує дуже слабка взаємодоповнюваність, НДДКР дублюються або мотивом угоди злиття і поглинання є фінансово-спекулятивні причини, зазначені вигоди від координації наукових розробок будуть відсутні.

Суперечності між країною, що приймає, і ТНК можуть виникати і тоді, коли остання поглинає національного лідера в певній галузі наукових досліджень. Уряди більшості розвинутих країн намагаються запобігти такій ситуації, оскільки побоюються, що іноземні інвестори переведуть інноваційну діяльність разом з дослідницьким персоналом за кордон. Втрата таких передових технологічних позицій може мати негативні наслідки для розвитку стратегічно важливих, оборонних галузей країни та значно зменшить ефект дифузії інновацій на суміжні сектори національної економіки.

Нарешті, можлива ситуація з реверсійним рухом технології. На перших етапах після поглинання місцевої фірми вона в основному отримує науково-технічні знання від мережі ТНК. Згодом напрям руху технології змінюється на зворотний — від філіалу, утвореного через угоду злиття і поглинання, до мережі підприємств транснаціональної фірми.

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЇ МІСЦЕВИМ СУБКОНТРАКТОРАМ

Місцеві компанії країн, що приймають, можуть бути постачальниками продукції та субконтракторами іноземних філіалів. За таких обставин філіали ТНК можуть здійснювати передачу їм певної технології, що дає змогу забезпечити технічні стандарти виробництва національними компаніями проміжних продуктів, напівфабрикатів для задоволення виробничих потреб філіалів ТНК.

Обсяг передачі технології зростає, якщо філіал буде довгострокові відносини з місцевим постачальником, він також збільшується у разі технічної взаємодоповнюваності між сторонами таких субконтрактних угод. Серед інших факторів, що впливають на цей процес, — розмір філіалу та його експортна орієнтація.

Особливо важливе значення при прийнятті філіалом рішення здійснити трансфер технології місцевим субпідрядникам має рівень розвитку останніх, наявність мінімальної бази знань та навичок, щоб засвоїти нову технологію. Філіали транснаціональних фірм диференціюють свої технологічні відносини з різними постачальниками. Головна увага при цьому приділяється обмеженій кількості фірм, що забезпечують надходження найбільш складних і стратегічно важливих матеріалів та деталей, виробництво яких вимагає тісної взаємодії між покупцем та продавцем. Таким постачальникам і надаються великі замовлення на комплектуючі з високою доданою вартістю, їм же спрямовується велика технічна допомога та ноу-хау.

Можна виділити кілька сфер трансферу технології від іноземних філіалів до місцевих постачальників.

✳ **Трансфер технології продукції** (product technology) відбувається в таких формах:

• *Надання пов'язаного з продукцією ноу-хау.* Така форма використовується досить рідко і стосується в основному небагатьох “привілейованих” постачальників, яким ТНК дозволяє використовувати деякі її ліцензії, ноу-хау.

• *Трансфер конструкторських рішень продукту та технічних специфікацій.* Це — одна з основних форм передачі технології продукції. Детальні технічні специфікації або конструкторська документація передаються місцевій компанії з метою дати їй можливість організувати виробництво необхідних філіалові проміжних частин та деталей. Значно поширилася така форма, наприклад, в електротехнічній та електронній промисловості. В деяких випадках філіали навіть можуть змінювати конструктивні елементи напівфабрикатів спеціально, щоб пристосувати свої потреби до виробничих можливостей місцевих фірм. Іноземні підприємства також заздалегідь надають технічну інформацію про зміни в їхніх продуктах. Хоча такі специфікації на майбутню продукцію, що планується випускати на філіалі, є попередньою інформацією і виходять із штаб-

квартир ТНК, останні дають дозвіл на підключення місцевих субпідрядників країни, що приймає, до адаптації цього продукту до місцевих умов та потреб ринку цієї країни.

- *Технічні консультації постачальникові, щоб допомогти йому освоїти нову технологію.* Філіали дають поради місцевим фірмам щодо характеристик та параметрів продукції. Це дає змогу швидше досягти бажаних стандартів якості та технологічного рівня.
 - *Відгуки філіалів про недоліки продукції, що їм постачається, їхні рекомендації щодо поліпшення властивостей проміжних продуктів.* Такі звіти філіалів містять рекомендації з діагностики продукції. Вони є важливою частиною спеціальних програм (або стратегій) розвитку постачання, що існують у багатьох ТНК.
 - *Співпраця в здійсненні НДДКР.* Ця форма трансферу технології застосовується, коли партнером—постачальником філіалу ТНК є фірма з певним необхідним рівнем науково-технічного потенціалу. В деяких випадках до такої співпраці залучаються також некомерційні інституції — університети та дослідницькі центри.
- *Передача технології виробничих процесів (process technology)* може здійснюватися в таких формах:
- *Поставка машин та обладнання постачальникам.* Іноземні філіали досить часто постачають своїм субконтракторам машини, обладнання для виробництва напівфабрикатів, деталей або для тестування обладнання, що вже існує у місцевої фірми, з метою поліпшення контролю якості.
 - *Технічна допомога в плануванні виробництва, управлінні якістю, тестуванні технологічних процесів.* Філіали ТНК можуть сприяти поліпшенню виробничих процесів у фірми-постачальника, допомагати їй впроваджувати нові методи контролю якості, тестування технології. Інколи вони дають поради постачальникові, яку технологію/обладнання треба купувати для виконання субконтрактних угод.
 - *Консультації в процесі відвідування виробництва постачальника.* Персонал іноземних філіалів практикує періодичні відвідування виробничих приміщень постачальника для надання порад щодо розміщення виробництва, монтажу обладнання, виробничого планування, контролю якості. Такі візити можуть бути щотижневими, щомісячними або відбуваються в разі виникнення будь-яких проблем у місцевого субпідрядника. Інколи ТНК можуть навіть відряджати своїх інженерів на короткочасну роботу до фірм-постачальників.
 - *Створення “клубів співпраці” для взаємодії з постачальниками (або між ними) з технічних питань.* Такі неформальні зібрання спрямовують свою діяльність на поліпшення контролю якості,

організують презентації, дискусії з окремих питань технологічних процесів, аналізу зменшення витрат виробництва, семінари з питань управління, перепідготовки фахівців.

- *Допомога працівникам іноземних фірм у створенні власних компаній, що будуть постачальниками філіалу.* Деякі місцеві менеджери або інженери, що працюють на іноземному підприємстві, згодом відкривають власний бізнес. ТНК заохочує їх підтримувати зв'язки з філіалом і спеціалізувати свої фірми на постачанні певних видів продукції. Розрахунок робиться на те, що, пропрацювавши довгий час на іноземному підприємстві, власник такої фірми має добре уявлення про вимоги до постачання, технічні стандарти проміжних продуктів. Філіали укладають із такими місцевими компаніями довгострокові контракти, що гарантують закупки продукції, а також надають ноу-хау, обладнання, технічну допомогу, щоб почати роботу.

■ *Передача ноу-хау в галузі управління та організації виробництва.* Основними формами передачі знань у цій сфері є такі:

- *Допомога в управлінні товарно-матеріальними запасами та використанні системи “just in time” (“точно в часі”).* Передача технології в цій галузі відбувається тоді, коли дуже важливе значення мають часові параметри, графік постачання напівфабрикатів, матеріалів. Така ситуація, наприклад, притаманна складальним філіалам ТНК в автомобільній промисловості.
- *Допомога у втіленні систем організації та гарантування контролю продукції.* Деякі іноземні філіали беруть активну участь у розробці та втіленні систем організації контролю продукції, хоча така форма передачі технології є специфічною рисою лише окремих галузей.
- *Впровадження нової практики менеджменту.* Інколи трапляються випадки надання іноземними підприємствами допомоги місцевим субпідрядникам у розвитку управління мережею (network management) фінансів, техніки закупівель або маркетингу. Це справляє позитивний вплив на становище цих фірм.

Слід зазначити, що здійснення всіх згаданих вище форм передачі технології є тривалим процесом і може навіть передувати реальним поставкам матеріалів або напівфабрикатів з місцевого підприємства до підрозділу ТНК.

Передача технології часто передбачає і її подальшу технічну адаптацію. Витрати на таку передачу можуть сягати значної величини (20—60 % загальних витрат проекту). Ці витрати збільшуються із зростанням “технологічної дистанції”, тобто відмін у технологічній спеціалізації, корпоративних традиціях, рівні знань і т. п. “Технологічна дистанція” різниться навіть серед схожих країн, що також викликає відміни у витратах на трансфери. Ці витрати особливо великі, коли країни мають дуже різні технологічний потенціал і технологічні можливості.

ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ ДЛЯ КРАЇНИ ІНТЕРНАЛІЗОВАНИХ ТА ЕКСТЕРНАЛІЗОВАНИХ ТРАНСФЕРІВ ТЕХНОЛОГІЇ

Країна, що приймає, може мати певні *вигоди*, коли технологія надається їй на основі внутрікорпоративних трансферів:

- ✓ На додаток до технологій іноземні філіали отримують від батьківської фірми фінансові ресурси.
- ✓ Велика кількість технологій може надходити в країну, що приймає, лише в інтерналізованих формах. В іншому випадку транснаціональні фірми просто відмовляються їх надавати.
- ✓ Нова сучасна технологія частіше передається внутрішніми каналами транснаціональних фірм, ніж до незалежних компаній.
- ✓ Інтерналізовані трансфери дають можливість швидше і дешевше отримати технологію, ніж за екстерналізованих форм.
- ✓ Внутрікорпоративні трансфери технології, як правило, не супроводжуються обмеженою діловою практикою (Restrictive Business Practices), що є типовою при укладанні ТНК контрактів на надання технології незалежним фірмам.
- ✓ У випадку швидкого старіння технології інтерналізовані трансфери дають можливість знову отримати вдосконалені технологічні процеси. Незалежним компаніям значно важче і дорожче проводити таку технологічну модернізацію.
- ✓ Внутрікорпоративні канали дають філіалові змогу отримати повний набір технологічних, організаційних, управлінських знань.
- ✓ Інтерналізовані трансфери можуть передбачати також отримання філіалом відомих торговельних, фабричних марок, що полегшує комерціалізацію нової технології.

Недоліки для країни інтерналізованих трансферів технології полягають у такому:

- ✓ Технологія перебуває під контролем іноземної фірми.
- ✓ В довгостроковій перспективі іноземний філіал може здійснювати менші інновації щодо адаптації, поліпшення технології, ніж місцева фірма, що придбала технологію на контрактних засадах.
- ✓ Інтерналізовані трансфери відображають стратегію всієї транснаціональної фірми та її власну оцінку відносно того, що потрібно впроваджувати в країні, що приймає. Ця оцінка може не збігатися з оцінками уряду країни або місцевих бізнесменів.
- ✓ Платежі за внутрікорпоративну передачу технології інколи можуть штучно завищуватися, що дає змогу транснаціональ-

ній фірмі використовувати їх як замаскований механізм перерозподілу фінансових ресурсів та обходити обмеження країни, що приймає, на перекази філіалами за кордон валютних коштів. Це також може знижувати прибутки філіалів, що відповідно зменшить податкові надходження від їхньої діяльності.

Дані про екстерналізовані форми передачі технології внаслідок різних методик підрахунку і відсутності повної інформації не дають можливості кількісно оцінити їхній загальний позитивний вплив на економічне зростання.

Нагадаємо, що крім патентно-ліцензійних угод або угод про науково-технічне співробітництво місцеві компанії можуть використовувати інші екстерналізовані форми отримання технології, пов'язані з різноманітними типами контрактних операцій ТНК. Кожна з таких форм передбачає свій механізм передачі технології, який, своєю чергою, має також певні переваги та недоліки для отримувача знань (табл. 15.2).

Контрактні форми діяльності транснаціональних фірм були достатньо розглянуті в частині II цього підручника. Зазначимо лише, що серед підрядних угод великим потенціалом щодо передачі технології характеризуються контракти будівництва "під ключ". Вони передбачають постачання комплектного обладнання, а отже, безпосередню передачу ліцензій і ноу-хау.

При субконтрактних угодах ТНК також звичайно передає ноу-хау, промислові зразки, товарні знаки, допомагає здійснювати модернізацію обладнання субконтрактора, а надалі встановлює жорсткий технологічний контроль за виробництвом. Ці питання були детально розглянуті в попередньому розділі.

Управлінські та френчайзингові угоди часто також містять положення про передачу технології. Наприклад, "бізнес-формат френчайзинг" передбачає надання дилерові ноу-хау щодо продажів та обслуговування клієнтів.

Значний обсяг технічних знань, досвіду може передаватися і в межах інжинірингових угод, особливо при контрактах "повний інжиніринг".

Порівняно із зазначеними формами контрактних угод видобування транснаціональними фірмами сировини за угодами "продакшн-шеринг" або "сервіс-контрактів" характеризується відносно меншим масштабом технологічного трансферу. Але і в цьому випадку країна, що приймає, отримує технологічний досвід, певні ноу-хау, має можливість підвищувати кваліфікацію кадрів національних добувних підприємств.

Ставлення країн, що приймають, до контрактних форм передачі технології певною мірою еволюціонувало. Так, у 70-ті роки і в першій половині 80-х років ХХ ст. цей канал надходження науково-технічних знань розглядався країнами як пріоритетний для економічного зростання. Відповідно зросли витрати (та їхня питома вага у ВВП) цих країн за вказаними статтями.

Таблиця 15.2

**Переваги та недоліки для країн, що приймають,
окремих механізмів передачі технології ТНК**

Механізм передачі технології	Головна мета	Переваги для отримувача	Недоліки для отримувача	Вплив на передачу технології країні, що приймає
Ліцензійні угоди	Передача невидимих активів та майнових прав	Швидке отримання технології на ринку	Високі витрати та обмежений вплив на розвиток власних наукових робіт. Наявність положень обмеженої ділової практики	Технологічний трансфер може зайняти багато часу. Він залежить від відповідних місцевих можливостей та довіри між ліцензіаром та ліцензіатом
Френчайзинг	Передача ліцензії на всю систему бізнесу	Безпечний та швидкий шлях організації бізнесу під відомою торговельною маркою	Висока ціна	Френчайзинг дуже поширений у виробництві продуктів споживання. Він менш поширений у виробництві капітальних товарів, де потрібні значні інвестиції
Субконтрактинг	Покупка компонентів або виробництво продукту	Набуття знань у сфері організації виробництва, вибору обладнання, планування, підготовки кадрів та контролю якості	Сильна залежність від іноземного партнера	Може допомогти розвинути місцевий потенціал окремих галузей. Однак передача технології обмежена конкретною сферою угоди. Успіх передачі технології залежить від відносин між учасниками угоди
Контракти "під ключ"	Швидка передача повного набору обладнання та машин	Швидке набуття фізичного капіталу	Передача лише обладнання та знань виробництва. Дуже висока ціна та подальша тривала залежність від первісного постачальника	Акцент лише на навчання в процесі виробництва та освоєння виробничих потужностей

Останніми роками переважає більш збалансована оцінка ролі контрактних механізмів у отриманні технології, яка враховує той факт, що об'єктом таких угод є здебільшого зрілі технології виробництва стандартизованих виробів, тоді як нові результати НДДКР інтерналізуються.

Новий етап технологічної революції (особливо досягнення зв'язку, інформатики) підсилює переваги інтерналізації і робить таку політику дедалі важливішою при формуванні інтегральних систем міжнародного виробництва. Відсутність достатніх фінансових засобів у країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою змушує багатьох з них зменшити імпорт технології на суто контрактній основі й робити ставку на іноземні прямі інвестиції.

Ще одним слабким місцем передачі технології через контрактні механізми є дискретність цього процесу. Якщо внутріфірмовий трансфер технології звичайно припускає постійне оновлення технічної бази філії, то екстерналізовані форми передачі змушують місцеві фірми через певний час знову шукати нову технологію (нового продавця).

У цілому слід зазначити, що вплив контрактних форм передачі технології на економічне зростання залежатиме від того, наскільки ефективно місцеві фірми—отримувачі технології зможуть освоїти інновації та вийти з новою продукцією на місцевий і світовий ринки. Велике значення має також вміння країни, що приймає, користатися з конкуренції між ТНК і добитися вигідних умов передачі технології (строки, платежі, відсутність жорстких обмежень збуту продукції і т. д.). Останнє особливо важливо з огляду на різке підвищення кількості стратегічних альянсів, які об'єднують найбільших виробників технології. Зростання таких стратегічних союзів може зменшити конкуренцію на міжнародному ринку технологій і погіршити умови отримання їх країнами.

КАПІТАЛОМІСТКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТНК

Ще однією важливою проблемою є адаптація західної технології до специфічних умов країн, що розвиваються. Особливо гостру дискусію в економічній літературі викликає капіталомісткість підприємств ТНК, які критикуються за впровадження технологій, використання яких не створює достатньої кількості робочих місць і не сприяє зменшенню безробіття в цих країнах. Справді, філії іноземних фірм більш капіталомісткі, ніж місцеві компанії. Численні емпіричні дослідження показали високу капіталомісткість підприємств ТНК.

Англійський вчений Н. Катрак обґрунтував, що в умовах олігополії, якщо враховувати зміни ринкової структури і конкуренцію, при входженні в країну, що приймає, більш ніж однієї ТНК капіталомісткість їх філій має вирівнятися. Р. Дженкінс (Велика Британія) розвинув ці положення, аналізуючи конкуренцію філій ТНК і місцевих підприємств. Він дійшов висновку, що в тих країнах, де ТНК і місцеві фірми конкурують на одному й тому самому сегменті ринку, вони будуть характеризуватися однаковим ступенем капіталомісткості. Приклади багатьох країн показали, що зі

вступом у країну більш капіталомістких ТНК їхні місцеві конкуренти починали підвищувати рівень своєї технічної оснащеності.

Рівень капіталомісткості підприємств пов'язаний з рівнем конкуренції між підприємствами. Ряд досліджень показав, що чим більша конкуренція місцевих фірм, тим більше ТНК змушені пристосовувати свою технологічну модель до структури факторів виробництва країни, що приймає. І навпаки, захист від конкуренції спонукає іноземну фірму використовувати свою “домашню” технологію без будь-яких модифікацій.

Одну з таких ситуацій можна зобразити графічно (рис. 15.4). Припустимо, що стара технологія — більш працемістка. Тоді M_1C_1 буде означати граничні витрати філіалу, який використовує старішу (більш працемістку) технологію, а лінія M_2C_2 — це граничні витрати філіалу за нової (більш капіталомісткої) технології. Відрізок ME показує граничні доходи, коли філіал очікує, що конкуренти не будуть відповідати на підвищення ним випуску продукції. MJ — граничні доходи, коли філіал очікує, що конкуренти розширять свій випуск. Таким чином, чим більше очікується відповідне зростання виробництва, тим нижчою буде лінія MJ відносно лінії ME .

Якщо філіал ТНК очікує, що конкуренти не реагуватимуть на зростання його виробництва, то ринкова рівновага буде M_1E_1 у випадку використання працемісткої технології і M_2E_2 у випадку використання капіталомістких процесів. Відповідний операційний прибуток (перевищення доходів над змінними витратами) — M_1E_1M і M_2E_2M (за різних типів технології). Таким чином, простір $M_1E_1E_2M_2$ показує ступінь перевищення операційного прибутку за варіанта капіталомісткої технології порівняно з працемістким варіантом.

Якщо ТНК очікує, що конкуренти з її вступом на ринок збільшать своє виробництво, то рівновага визначатиметься M_1J_1 і M_2J_2 відповідно для працемісткої й капіталомісткої техніки. Операційний прибуток знову-таки буде більшим у випадку використання капіталомістких процесів, хоч тепер різниця становитиме тільки $M_1J_1J_2M_2$.

Якщо враховувати постійні витрати на нову машину і вартість металу старої машини, яка повністю себе амортизувала, і вирахувати їх із операційного прибутку, отримаємо загальний прибуток. Нехай ρ означає міру, якою постійні витрати на нову машину перевищують вартість металу старої, тоді $\rho > 0$.

За відсутності ринкової конкуренції загальний прибуток може бути більший у випадку з капіталомісткою технологією, тобто:

$$M_1E_1E_2M_2 > \rho. \quad (15.1)$$

Якщо конкуренти збільшать і свій випуск, то загальний прибуток за цієї ж технології буде нижчий:

$$M_1J_1J_2M_2 < \rho. \quad (15.2)$$

Чим агресивнішою буде відповідь конкурентів і нижче нахилена лінія MJ (а отже, меншою буде сфера $M_1J_1J_2M_2$), тим більша ймовірність виконання нерівності (15.2). А це означає, що філіал ТНК у країні, що приймає, буде змушений обрати більш працевістку модель технології. За відсутності конкуренції ТНК застосуватиме капіталомісткі процеси.

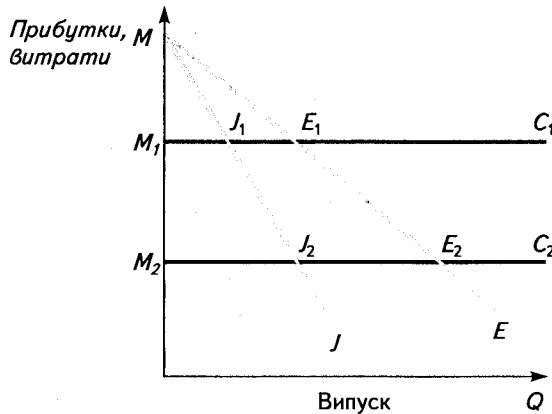


рис. 15.1

Зазначена теоретична модель певною мірою пояснює відмінність результатів емпіричних досліджень капіталомісткості філіалів ТНК. На матеріалах одних і тих самих країн і галузей дослідники отримували протилежні результати за різні відрізки часу. Очевидно, це якраз і відображало зміни капіталомісткості філіалів у відповідь на конкурентні імпульси місцевих фірм або інших ТНК.

Показово, що в азієських НІК (Південній Кореї, Сінгапурі) в міру посилення конкуренції фіксувалося вирівнювання капіталомісткості фірм, у тому числі й за рахунок застосування більш працевістких процесів у філіалів ТНК. Разом з тим необхідно визнати, що загальною провідною тенденцією НІК першого ешелону нині є підвищення середньої галузевої капіталомісткості. На це також спрямована науково-технічна політика більшості азієських НІК, особливо тих, які стимулюють зростання наукомістких секторів економіки. В цих державах інтенсивно створюються науково-технічні парки, де концентруються високотехнологічні підприємства ТНК і місцевих фірм.

Останніми роками деякі країни—отримувачі технології стикаються з дедалі більшою настороженістю ТНК, які побоюються “ефекту бумеранга” і часто відмовляються передавати місцевим фірмам цих країн найновішу технологію. Така політика промислово розвинутих країн і ТНК, яка дістала назву “технологічний неопротекціонізм”, вже обмежила можливості певних країн—реципієнтів технології придбати надсучасну технологію в галузі аерокосмічної промисловості, біотехнології й інформатики. ТНК

розглядають фірми таких країн як небезпечних конкурентів, які загрожують їхнім позиціям на світовому ринку.

Якщо ця тенденція розвиватиметься і конкуренція між ТНК не послабить або не нейтралізує її, країнам—імпортерам технології буде дедалі важче здійснювати структурну перебудову економіки, нарощувати свій промисловий експорт. Погіршення експортних можливостей може бути особливо болісне для НІК Азії, якщо врахувати, що цей фактор, зокрема експортна діяльність ТНК, відіграє суттєву роль в економічному розвитку цих країн.

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА І ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЇ

Державна політика країн, що приймають, може впливати на активізацію передачі технології іноземними підприємствами місцевим фірмам. У багатьох країнах діють спеціальні програми, спрямовані на розвиток технологічної співпраці ТНК із національними компаніями.

Найпоширенішими є такі напрями державної політики в цій сфері:

- Залучення нових ТНК у науково-технологічні галузі.
- Надання стимулів наявним іноземним фірмам розвивати складні технології, підвищувати рівень НДДКР.
- Розвиток індустріальних парків з високорозвинутою інфраструктурою, щоб залучити високотехнологічних інвесторів.
- Залучення ТНК до переробки природних ресурсів на основі сучасних технологічних процесів.
- Зміна конкурентного середовища та наявної структури стимулів з метою сприяти використанню технологій світового класу.
- Поліпшення бази для навчання, підготовки кадрів.
- Збір та поширення інформації про технічний, науковий, освітній потенціал країни, що приймає.
- Стимулювання технологічних альянсів, контрактних зв'язків між ТНК та місцевими фірмами, науковими інституціями, університетами.

Стан розвитку законодавства щодо охорони авторських прав та інтелектуальної власності справляє суттєвий вплив як на надходження ПП, так і на обсяг, форми передачі технології. Слід зазначити, що транснаціональні фірми дуже неохоче йдуть на розвиток науково-технічної співпраці з місцевими компаніями або науковими закладами в умовах невизначеності питань захисту прав інтелектуальної власності в країні, що приймає.

Деякі країни вимагають від філіалів ТНК здійснювати впровадження нової технології та встановлюють стимули, в тому числі

податкові, якщо іноземні компанії передають технологію, знання місцевим субпідрядникам, постачальникам. Наприклад, у 60—80-ті роки ХХ ст. таку політику щодо ТНК проводила Південна Корея, в 90-ті роки минулого сторіччя — Китай (особливо в автомобільній промисловості при організації виробництва компонентів на місцевих підприємствах для потреб ТНК). Інколи уряди окремих галузей, до яких залучають іноземні філіали ТНК як партнерів місцевих фірм у технологічній модернізації останніх. Такі програми успішно функціонують, наприклад, у Сінгапурі, Таїланді. Уряд надає організаційну, фінансову допомогу в технічному розвитку національних компаній, а персонал філіалів ТНК виступає як експерти та консультанти таких програм.

Нарешті, ще однією з форм урядової підтримки трансферу технології є стимулювання спільних НДДКР іноземних та місцевих фірм. Подібні стимули можуть також пропонуватися місцевим університетам, науковим центрам, щоб сприяти їх науковій кооперації з ТНК та національними компаніями. Такі заходи, зокрема, застосовувалися в Угорщині, Бразилії, Індії й передбачали бюджетні асигнування на спільні наукові розробки.

Ілюстративний приклад для обговорення

Емпіричні розрахунки економічної віддачі технологічного потенціалу підприємств ТНК у Таїланді

Розрахунки, проведені за матеріалами обробної промисловості Таїланду, показали, що додана вартість на одного зайнятого на підприємствах ТНК була значно вищою, ніж у місцевих фірм. Аналогічна ситуація склалася в більшості галузей обробної промисловості. В електротехнічному та транспортному машинобудуванні розрив у цих показниках був величезним — у 5—15 разів.

Продуктивність капіталу була також більшою в іноземних фірм. Відношення доданої вартості до капіталу в ТНК становило 0,98, а в місцевих фірм 0,8. Якщо врахувати, що до числа місцевих фірм були включені найбільші фірми, які інвестували капітал у “заохочувальні” проекти, то перевага ТНК в ефективності використання факторів виробництва стане ще більш очевидною.

Продуктивність праці (відношення доданої вартості до кількості зайнятих — V/E) може бути показана через капіталоозброєність (K/E) і продуктивність капіталу (V/K):

$$\frac{V}{E} = \frac{K}{E} \cdot \frac{V}{K},$$

де V — додана вартість;
 K — капітал;
 E — кількість зайнятих.

Тоді для іноземних фірм (f) та місцевих фірм (d) матимемо:

$$\frac{V_f}{E_f} = \frac{K_f}{E_f} \cdot \frac{V_f}{K_f}; \quad \frac{V_d}{E_d} = \frac{K_d}{E_d} \cdot \frac{V_d}{K_d}.$$

Співвідношення між індикаторами ефективності використання факторів виробництва цих груп фірм становитиме:

$$(V_f/E_f) / (V_d/E_d) = ((K_f/E_f) / (K_d/E_d)) \cdot ((V_f/K_f) / (V_d/K_d)).$$

Розрахунки співвідношення таких індикаторів у обробній промисловості Таїланду дали такі результати:

$$\text{Продуктивність праці} = (Vf/Ef) / (Vd/Ed) = 1,551;$$

$$\text{Капіталомісткість} = (Kf/Ef) / (Kd/Ed) = 1,259;$$

$$\text{Продуктивність капіталу} = (Vf/Kf) / (Vd/Kd) = 1,239.$$

Одним із головних факторів, який визначив більшу продуктивність факторів виробництва у ТНК, було використання ними більш сучасної, ніж у місцевих фірм, технології, ноу-хау.

Американські дослідники Е. Рамстеттер та С. Тамбунлертхаї, щоб перевірити це, розрахували на основі вже згаданих даних по Таїланду виробничу функцію Кобба—Дугласа в такій функціональній формі:

$$L_n(V_i) = A_i + B_i L_n(K_i) + C_i L_n(E_i),$$

де V_i — додана вартість i -ї групи фірм;

K_i — основний капітал i -ї групи фірм;

E_i — зайняті на i -й групі фірм;

A_i, B_i, C_i — параметри виробничої функції, зокрема:

A_i — технологічний коефіцієнт i -ї групи фірм;

B_i — коефіцієнт еластичності відношення капітал/випуск для i -ї групи фірм;

C_i — коефіцієнт еластичності відношення випуск/праця для i -ї групи фірм.

Коефіцієнт еластичності випуск/праця в іноземних фірм був нижчий, ніж у місцевих, коефіцієнт еластичності капітал/випуск майже однаковий, а ось технологічний коефіцієнт був у 1,4 раза більший. Звідси правомірний висновок про вирішальний внесок цього фактора в ефективність функціонування філій ТНК. Аналогічні результати були отримані і щодо деяких інших НІК Азії (Південна Корея, Тайвань), а також низки латиноамериканських країн.

ВИСНОВКИ

Інформаційна революція та інновації є важливими факторами, що зумовлюють глобальну трансформацію світової економіки. Поняття “технологія” охоплює як машини, обладнання, різноманітні форми технологічного забезпечення, які мають фізичне вираження, так і сукупність технічних та управлінських знань для організації виробництва і збуту.

ТНК є одним із головних джерел технології для країн. Вони мають великий науково-технічний потенціал, контролюють виробництво і поширення переважної частини науково-технічних знань. Міжнародний рух технології може розглядатися і як звичайна міжнародна торгівля специфічним товаром — технологією, і як міжнародна мобільність одного з найважливіших факторів виробництва.

Серед основних каналів надходження науково-технічних знань і технології в країни, що приймають, можна виокремити такі: а) імпорт капітальних товарів, б) прямі інвестиції (філії, відділення та інші підконтрольні підприємства ТНК); в) асоціація з ТНК у формі спільних підприємств; г) контрактні (неакціонерні) форми операцій; д) стратегічні альянси з ТНК.

Технологія може передаватися внутрішніми каналами ТНК (тобто від одних підконтрольних підприємств іншим) і зовнішніми каналами — тобто незалежним фірмам. Передачу технології внутрішніми каналами ще називають “інтерналізованими трансферами технології”, а передачу технології незалежним фірмам — “екстерналізованими трансферами технології”. ТНК може передавати технологію до різних філіалів. Вибір залежить від двох факторів: корпоративної стратегії та можливостей філіалу.

Основними організаційно-правовими формами передачі технології є такі:

- ліцензійні угоди — контракти, за якими власник технології надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію;
- інжинірингові угоди — контракти на надання інженерно-технологічних послуг, пов'язаних з купівлею, монтажем, використанням машин та обладнання;
- угоди про науково-технічну допомогу та виробничу кооперацію;
- управлінські контракти та контракти на підготовку кадрів.

Транснаціональні фірми практикують кілька основних типів ліцензійних платежів: роялті, паушальні платежі, комбіновані платежі, участь у прибутках, участь у власності.

Основні терміни і поняття

<i>НДДКР</i>	<i>Паушальні платежі</i>
<i>Передача технології</i>	<i>Інтерналізований трансфер технології</i>
<i>Патент</i>	<i>Екстерналізований трансфер технології</i>
<i>Промисловий зразок</i>	<i>Капіталомісткість</i>
<i>Ноу-хау</i>	
<i>Роялті</i>	
<i>Ціна ліцензії</i>	

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику різних форм технологій та обґрунтуйте роль технологічного фактора в економічному розвитку.
2. Проаналізуйте класифікацію країн щодо рівня використання технологій.
3. Зберіть статистичні дані, що свідчать про науково-технічний потенціал ТНК.
4. Які канали передачі технології опосередковують ТНК?
5. Що таке інтерналізовані та екстерналізовані трансфери технологій?
6. Які існують організаційні форми передачі технологій?
7. Як визначається ціна ліцензії?
8. Дайте характеристику основних форм платежів за технологію.
9. Які фактори впливають на стратегію передачі технологій?
10. Проаналізуйте прямий і непрямий вплив передачі технології на економічне зростання.
11. Назвіть основні фактори, що визначають інноваційну стратегію ТНК.
12. Поясніть специфіку різних моделей інноваційної діяльності ТНК.
13. Чи відбувається трансфер технології у випадку поглинання ТНК місцевої фірми?
14. Які позиції займають різні країни щодо участі в технологічному обміні?
15. В яких формах відбувається трансфер технології від іноземних філіалів до їхніх місцевих постачальників?
16. Які вигоди та недоліки для країни інтерналізованих та екстерналізованих трансферів технології?

ЛІТЕРАТУРА

- Киреев А. П.* Международная экономика: Учеб. пособие: В 2 ч. Ч.1: Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. М., 2000. Глава 11.
- Майер Дж. М., Раух Дж. Е., Філіпенко А.* Основні проблеми економіки розвитку. К., 2003. Розділ IV.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ, 4.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 4.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 22.
- Світова економіка: Підручник / А.С.Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін.* К., 2000. Розділ 2, §10.
- Innovation Policy in a Global Economy / Ed. D. Archibugi, J. Howels, J. Michie.* Cambridge, 1999.
- Saad M.* Development through Technology Transfer. Bristol, 2000. Chapter 1—3.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.economist.com>

WEB-сайт журналу The Economist.

http://www.buyusa.gov/hungary/en/ccg_fdi_stats.html

Надає інформацію щодо ПІІ в Угорщині.

http://www.kwrintl.com/fdiseminar/pres_mat.html

Надає інформацію щодо діяльності японських ТНК.

<http://www.toyota.com>

Офіційний WEB-сайт компанії Toyota.

- Розвиток людських ресурсів і економічне зростання
- Стратегія ТНК та зайнятість
- Прямий та побічний вплив ТНК на зайнятість
- Вплив ТНК на структуру споживання
- Іноземні інвестиції і професійна підготовка працівників
- Роль ТНК у передачі управлінських знань
- Іноземний капітал і підприємницька культура

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ І ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

Серед факторів зростання особливу і дедалі вагомішу роль відіграє ступінь розвитку людських ресурсів. Останнім часом у більшості розвинутих країн світу утверджується нова філософія розвитку економіки, яка надає людському факторові вирішального значення в підвищенні конкурентоспроможності країни в цілому та корпорації зокрема.

Взаємовплив міри розвитку людських ресурсів і економічної динаміки країни виявляється як через взаємозв'язок “людського потенціалу” і виробництва матеріальних благ та послуг, так і через зв'язок між рівнем добробуту людей і споживанням. Якість людських ресурсів, яка відображена в здоров'ї, харчуванні, освіті, професійній майстерності, підприємницьких та управлінських здібностях, рівні інтелектуалізації виступає, таким чином, найважливішим детермінантом економічного зростання.

Інвестиції в поліпшення якості людських ресурсів, тобто в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, мають значний економічний ефект і являють собою інвестиції в людський капітал. Збільшення людського капіталу викликає зростання продуктивності праці та інших факторів виробництва.

Розвиток людських ресурсів, підвищення їхньої якості є не тільки інструментом для динамізації економічного зростання. Він виступає і як кінцева мета суспільного прогресу, бо пов'язаний з підвищенням якості життя людей, розширенням їх фізичних та інтелектуальних здібностей.

Отже, розвиток людських ресурсів може розглядатися і як причина, і як наслідок економічного зростання.

Капіталовкладення в людський капітал ведуть до зростання суспільної продуктивності праці і прямо чи опосередковано позначаються на зростанні національного продукту. Взаємозв'язок між економічним зростанням і нагромадженням людського капіталу може бути зображений через показники інтелектуаловіддачі виробництва:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta Y}{I_r} \cdot \frac{I_r}{Y},$$

де Y — результат виробництва (національний дохід, ВВП і т. д.);
 ΔY — підвищення виробництва в i -му році;
 $\frac{\Delta Y}{Y}$ — темп економічного зростання;
 Ir — інвестиції в людський капітал;
 $\frac{\Delta Y}{Ir}$ — інтелектуаловіддача виробництва;
 $\frac{Ir}{Y}$ — норма нагромадження людського капіталу, або частка соціальних інвестицій у національному доході (ВВП).

Показник інтелектуаловіддачі відображає, таким чином, або відношення приросту результату виробництва (ΔY) до вкладених у i -му році інвестицій у людський капітал (у цьому випадку маємо прирістний показник інтелектуаловіддачі $I_{np} = \frac{\Delta Y_i}{I_{ri}}$), або відношення всього результату виробництва (Y) до загального потенціалу людського капіталу, нагромадженого в країні (r), тоді маємо $I_{заг} = \frac{Y}{r}$.

Є кілька способів оцінки зв'язку людського капіталу й економічного зростання. Найчастіше в емпіричних дослідженнях при міжгалузевих та міжфірмових зіставленнях, а також при міждержавних дослідженнях застосовується кореляційний аналіз. В останні роки з цією метою використовуються складні економіко-математичні моделі, які дають змогу не тільки констатувати сам факт тісного зв'язку, а й виявляти міру економічної ефективності та причинно-наслідкові зв'язки.

Зменшення безробіття, забезпечення більшої зайнятості та підвищення якості робочої сили є критично важливими компонентами розвитку всіх країн. Ці завдання актуальні навіть для високорозвинутих промислових країн, не кажучи вже про країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою.

Так, кількість трудових ресурсів у країнах, що розвиваються, досягла наприкінці ХХ ст. 2,3 млрд осіб та збільшується щорічно на 2 %. Повне безробіття в урбанізованих зонах Латинської Америки сягає 15 %, Африки — 20 %. Незважаючи на те, що переважна частина трудових ресурсів знаходиться в країнах периферії, за потенціалом людського капіталу ці країни значно поступаються промислово розвинутих країнам. Більшість країн, що розвиваються, перебувають на початкових стадіях промислового розвитку і роблять лише перші кроки щодо створення людського капіталу.

Розрив між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, за рівнем людського капіталу зберігається, а з ряду напрямів навіть зростає. Якщо в країнах, що розвиваються, на 1000 осіб припадає 9 учених та техніків, то в розвинутих країнах з ринковою економікою — 81. У країнах, що розвиваються, налічується

понад 900 млн неграмотних, 1,5 млрд осіб не отримують елементарної медичної допомоги.

Разом з тим слід відзначити, що ряд периферійних країн докладає значних зусиль щодо розвитку людських ресурсів: підвищення рівня грамотності робочої сили, її професійної підготовки, поліпшення медичного обслуговування. Одним з найважливіших результатів соціального прогресу деяких з них стало зменшення частки населення, яке живе нижче рівня бідності.

Особливо суттєві зміни у цьому відношенні відбулися в азійських НІК. За останнє десятиріччя в цих країнах відзначається різке зростання споживання продовольства, бурхливий розвиток медицини, освіти, комунальних послуг. У багатьох НІК Азії відносно зменшилась і нерівність у розподілі доходів. Експерти ООН використовують для вимірювання нерівності в розподілі доходів так званий *індикатор GINI*. Індикатор GINI коливається від 0 до 1; 0 = активи належать усім; 1 = активи належать одній особі. Чим більше індикатор GINI наближається до 1, тим більшою є нерівність у країні. За цим показником азійські НІК досягли певних успіхів (порівняно з іншими країнами, що розвиваються) у вирівнюванні доходів населення. На початку 90-х років жодна з них (крім Філіппін) не входила за рейтингом GINI до числа країн з високою нерівністю в доходах.

Останніми роками в економічній літературі здійснюються спроби розрахувати загальні показники формування людського капіталу для окремих країн і регіонів. Одним з них є так званий *“індекс людського розвитку”* (Human development index), що розраховується ООН та охоплює три головні компоненти — *тривалість життя, рівень знань і грамотності та рівень доходів (купівельної спроможності)*. При цьому рівень знань (E) розраховується на основі показника грамотності дорослого населення і середньої тривалості навчання:

$$E = a_1 \cdot \text{грамотність} + a_2 \cdot \text{роки навчання},$$

де $a_1 = 2/3$; $a_2 = 1/3$.

Величина індексу коливається від 0 до 100. Країни, що мають цей показник, менший 50, належать до групи країн із низьким рівнем розвитку людського капіталу. Величина індексу від 50 до 80 характеризує середній рівень “людського розвитку”. Про високий рівень розвитку цього фактора свідчить індекс, що перевищує 80 пунктів. Таблиця 16.1 містить індекси деяких країн.

В умовах глобалізації світової економіки все більша частка світової робочої сили залучається до діяльності, що конкурує або пов’язана (через міжнародну торгівлю або міжнародне виробництво) з економічною діяльністю в інших країнах. Це означає, що національні ринки робочої сили стають дедалі взаємозалежнішими. За цих умов для підтримання або збільшення зайнятості та якості робочої сили в певній країні необхідно, щоб її ринок робочої сили

Таблиця 16.1

Індекс людського розвитку окремих країн

Країна	Індекс	Темп зростання населення, %
Японія	98	0,4
США	98	0,9
Німеччина	96	0,6
Малайзія	79	2,5
Бразилія	73	1,8
Індонезія	52	1,8
Індія	31	2,1
Нігерія	25	2,9
Бангладеш	19	2,2

відповідав вимогам динамічних змін у розвитку та зростанні не тільки цієї країни, а й світового економічного середовища.

Водночас поглиблення глобалізації на основі зростання міжнародного виробництва відкриває нові можливості для транснаціональних фірм створювати додаткові робочі місця і підвищувати якість робочої сили в країнах, що приймають їхні інвестиції. Вплив ТНК на ці процеси відрізняється залежно від типу та мотивів прямих інвестицій, специфіки галузі, стратегії компаній. Він також значною мірою залежить від політики країни, що приймає, щодо розвитку людських ресурсів.

Незважаючи на певну складність комплексної оцінки впливу ТНК на розвиток людських ресурсів, можна відзначити найважливіші аспекти цього впливу:

- ✓ *масштаби зайнятості;*
- ✓ *обсяг і структура споживання, а також рівень медичних послуг;*
- ✓ *загальна освіта;*
- ✓ *професійне навчання;*
- ✓ *підготовка наукових кадрів;*
- ✓ *формування управлінських здібностей.*

СТРАТЕГІЯ ТНК ТА ЗАЙНЯТИСТЬ

Масове безробіття є значною проблемою для багатьох країн. Особливої гостроти вона сягає в країнах, що розвиваються, та в країнах з перехідною економікою. Але навіть у промислово

розвинутих країнах із ринковою економікою проблема безробіття останнім часом викликає стурбованість урядів та громадськості.

Зменшення безробіття стає одним із найважливіших завдань, які вирішує переважна частина країн світу. Багато з них покладаються при цьому на приплив іноземного капіталу, обґрунтовують розширення операцій ТНК необхідністю збільшення кількості робочих місць.

Створення транснаціональними корпораціями робочих місць залежить від багатьох чинників. Галузева належність компанії, капітало-, праце-, наукоінтенсивний тип виробництва їх філіалів, розмір самої фірми — ці та інші фактори суттєво впливають на обсяг та структуру зайнятих на підприємствах ТНК.

Принципова відмінність ТНК від суто національних фірм полягає в тому, що вони розподіляють виробничу діяльність та, відповідно, зайнятість у межах своєї міжнародної мережі підприємств. Такий розподіл залежить як від переваг розміщення, що надає кожна країна, так і від стратегії транснаціональної фірми.

Деякі компанії при здійсненні прямих іноземних інвестицій орієнтуються на певні види трудових ресурсів. Ресурсно зорієнтовані прямі інвестиції та інвестиції, що викликані мотивом підвищення ефективності, переважно здійснюються з метою доступу до дешевої робочої сили для працемісткого виробництва або освічених та висококваліфікованих кадрів. Для прямих інвестицій, що орієнтовані на освоєння зарубіжних ринків, названі фактори не є головними детермінантами.

Можна визначити певні особливості внутріфірмового розподілу зайнятих між країною базування ТНК і країною, де розміщений філіал компанії.

Стратегія “самостійних” філіалів передбачає відтворення ланцюга створення вартості батьківської фірми на іноземному філіалі. Такі зарубіжні підрозділи ТНК виконують самостійно весь діапазон завдань для освоєння місцевого ринку чи ринків сусідніх країн. У межах цієї стратегії більшість зайнятих, які необхідні для організації виробництва філіалів, буде зосереджено на самих філіалах, а не в країні базування ТНК. Якщо такі прямі інвестиції заміщують експорт країни базування ТНК, вони супроводжуватимуться скороченням тут зайнятості на підприємствах батьківської компанії.

Таке “переміщення” зайнятості може не відбуватися, якщо прямі інвестиції викликані мотивом подолати високі тарифні бар’єри та інші обмеження для експорту країни базування ТНК. Воно також не відбувається, коли прямі інвестиції є єдиним можливим засобом обслуговування зарубіжних ринків, що характерно для деяких видів послуг, які за своєю природою вимагають близькості компанії та споживача її послуг.

У цілому ПІІ, що здійснюються за стратегії самостійності філіалів, породжують більшу зайнятість порівняно з інвестиціями, які супроводжують реалізацію інших стратегій ТНК. Рівень зайня-

тості при цьому буде відносно стабільним, оскільки обсяг таких інвестицій визначається розміром ринку, а не вартістю робочої сили, що може змінюватися.

Виняток можуть становити протекціоністські ринки, де така стабільність зайнятості залежить від продовження захисту місцевого ринку і, в разі його лібералізації, рівень виробництва та зайнятості на філіалах іноземних фірм може зменшуватися. Якщо іноземні філіали випускають продукцію, що замінює імпорт, у країнах з протекціоністським режимом рівень кваліфікації зайнятих буде підвищуватися повільніше, ніж у країнах з більш відкритою економікою.

За *стратегією простої інтеграції* ТНК розміщує на зарубіжних філіалах деякі елементи ланцюга створення вартості. При цьому філіали виконують певні функції постачання батьківської фірми окремих продуктів, напівфабрикатів. Структура зайнятості іноземних філіалів не буде відтворювати модель батьківської фірми. Обсяг і рівень кваліфікації робочої сили філіалів залежатиме від природи переваг розміщення країни. Працемісткі експортні підприємства ТНК орієнтуються на дешеву низькокваліфіковану робочу силу. При цьому висококваліфіковані робітники концентруються на філіалах такої компанії в промислово розвинутих країнах або в “домашній” країні.

Як правило, ТНК, що спеціалізуються в працемісткому експортному виробництві, характеризуються відносно більшою питомою вагою зайнятих на зарубіжних філіалах у загальнокорпоративних показниках зайнятості порівняно з іншими типами транснаціональних фірм. Однак стабільність зайнятих на таких зарубіжних філіалах значно нижча, ніж у випадку стратегії самостійних філіалів. Підвищення вартості робочої сили приводить до зменшення експортного працемісткого виробництва та передислокації його в інші райони. В такій ситуації найбільш оптимістичним сценарієм для країни—реципієнта інвестицій може бути зміна орієнтації філіалу з виробництва працемістких виробів з низькою доданою вартістю на виробництво експортної продукції, що вимагає кваліфікованої праці.

Стратегія комплексної інтеграції передбачає, що кожний філіал спеціалізується на продуктах, процесах або функціях, взаємопов'язаних з усіма іншими ланками міжнародної мережі підприємств ТНК. Така стратегія забезпечує високу ефективність функціонування всієї корпорації. Але водночас це приводить до відносно меншої потреби в робочій силі порівняно з аналогічними обсягами виробництва за стратегії самостійних філіалів чи стратегії простої інтеграції.

За комплексної інтеграції зайнятість на різних підприємствах залежить від ролі, яку штаб-квартира ТНК відводить кожному структурному підрозділові компанії. Що стосується рівня кваліфікації працівників, така стратегія передбачає значно більшу конвергенцію стандартів “якості” зайнятих, ніж попередні дві стратегії

ТНК. Принаймні країна базування ТНК уже не є єдиним місцем розташування підприємств, які спеціалізуються на економічній діяльності, що потребує висококваліфікованої робочої сили.

ПРЯМІ ТА ПОСІДНИЙ ВПЛИВ ТНК НА ЗАЙНЯТІСТЬ

Прямі інвестиції в організацію нових підприємств та в придбання наявних фірм справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості в країні. Такі виробничо-інвестиційні операції ТНК можуть сприяти збільшенню зайнятості, хоч у відносних масштабах на підприємства іноземних фірм припадає невелика частина всіх робочих місць у країнах—реципієнтах інвестицій. За оцінками ЮНКТАД, наприкінці ХХ ст. на зарубіжних філіалах ТНК працювало приблизно 36 млн осіб (табл. 16.2)

Таблиця 16.2

Зайнятість на підприємствах ТНК, млн чол.

	Всього*	На філіалах у промислово розвинутих країнах	На філіалах у країнах, що розвиваються
1985	65	15	7
1995	78	15	15
1998	86	17	19

* Включаючи батьківські компанії та зарубіжні філіали.

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. UN. New York; Geneva, 1999. P. 265.

Кількість нових робочих місць залежить як від обсягу інвестицій, так і від працевітності виробничого процесу. Як ми вже підкресливали, працевітність місцевих фірм у середньому вища, ніж у філіалів ТНК, тому при однакових інвестиціях вони роблять більший внесок у підвищення зайнятості. Разом з тим більш капіталомістка технологія ТНК, очевидно, більше сприяє нагромадженню людського капіталу, хоч і забезпечує відносно менший приріст робочих місць.

Крім прямого ефекту, операції ТНК можуть справляти і значний непрямий вплив на зростання зайнятості (через прямі і зворотні зв'язки з субпідрядниками, контрактні операції). За оцінками, такий непрямий ефект може в кілька разів перевищувати кількість робочих місць безпосередньо у філіалі ТНК, який має коопераційні або інші зв'язки з місцевими фірмами.

Зростання зайнятості може досягатися і внаслідок мультиплікативного ефекту від реінвестицій прибутків як філіалів ТНК, так і їх місцевих субпідрядників. У ряді випадків демонстраційний ефект підприємств ТНК може викликати додаткові

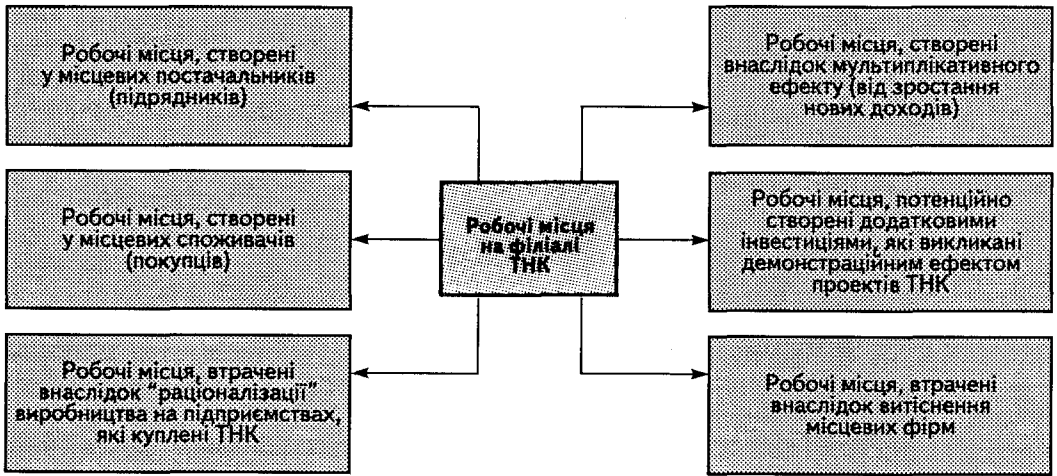


Рис. 16.1
Вплив ТНК на зростання зайнятості

інвестиції їхніх місцевих конкурентів, а отже, і потенційно збільшувати кількість робочих місць (рис. 16.1).

Разом з тим, на наш погляд, вплив ТНК на зайнятість не обмежується вищесказаним, іноді він буває досить суперечливим, неоднозначним. Наприклад, анклавний характер деяких типів ТНК (особливо “експортних платформ” у вільних зонах) веде до того, що непрямий вплив їхніх операцій на зайнятість місцевих фірм виявляється незначним. Іноземні компанії можуть загострювати проблему зайнятості країни, що приймає, при дезінвестиціях, перенесенні виробництва в інші країни, збанкрутуванні конкурентів або захопленні їх ринкового сектора. Придбаючи місцеві фірми, іноземні компанії здійснюють раціоналізацію виробництва, яка супроводжується зменшенням кількості робочих місць і впровадженням більш капіталомісткої техніки.



Рис. 16.2
Пріріст зайнятості й робочої сили в НІК Азії

Досвід НІК Азії, які у 80—90-ті роки минулого сторіччя були районами активних операцій ТНК, показує в цілому позитивний

вплив ТНК на збільшення зайнятості. Тут спостерігалися найнижче у світі безробіття і найвищий приріст кількості робочих місць. До речі, вказана група країн була єдиною серед країн, що розвиваються, де приріст зайнятості перевищує приріст робочої сили (рис. 16.2). Така ж тенденція прогнозується і на найближче десятиріччя.

Транскордонні ЗІП та зайнятість

Якщо іноземні інвестиції ТНК у нові проекти мають безпосередній позитивний вплив на зростання зайнятості, то механізм впливу прямих інвестицій, що здійснюються через злиття і поглинання, дещо складніший.

При купівлі місцевої компанії транснаціональна фірма може утримувати зайнятість на попередньому рівні, збільшувати її або зменшувати. Останнє відбувається у випадку раціоналізації, усунення дублювання виробництва, підвищення ефективності, зменшення надлишкових виробничих потужностей. Короткостроковий первісний вплив угоди злиття і поглинання на кількість зайнятих на місцевій компанії здебільшого полягає у її зниженні. Але в довгостроковому плані успішні філіали, що утворені внаслідок транскордонних поглинань, можуть суттєво нарощувати кількість працівників.

Різні мотиви транскордонних злиттів і поглинань також неоднаково впливають на рівень зайнятості на філіалах ТНК.

- *Угоди злиття і поглинання, що викликані прагненням ТНК прийти на нові ринки*, справляють нейтральний або позитивний ефект на зайнятість місцевої фірми в коротко- і середньостроковій перспективі. Якщо місцевий ринок динамічно зростає або ринкові позиції філіалу значно поліпшуються, кількість працюючих на ньому буде збільшуватися або зберігатися.
- *Угоди злиття і поглинання, що викликані прагненням ТНК отримати доступ до стратегічних активів*, здебільшого теж не призводять до зменшення зайнятості в поглинутій компанії. Дуже часто ці стратегічні активи базуються на знаннях, досвіді персоналу. Тому зрозумілим є бажання транснаціональних фірм принаймні зберегти цей людський капітал. Іноді такі транскордонні злиття і поглинання викликають виробничу синергію, внаслідок якої зростають операції філіалу, а отже, і зайнятість.
- *Транзакції злиття і поглинання, що орієнтовані на досягнення більшої ефективності*, можуть мати суперечливий вплив на зайнятість. Це залежить від технологічного рівня місцевої фірми, маркетингової стратегії ТНК та інших факторів. Зменшення зайнятості відбувається на тих поглинутих фірмах, що мають низький інноваційний потенціал, недостатньо досконалий менеджмент та надлишкові виробничі потужності.

- *Угоди злиття і поглинання, які викликані короткостроковими фінансовими мотивами транснаціональних фірм, часто мають негативний вплив на зайнятість у поглинутій компанії. Це пов'язано з прагненням ТНК провести або імітувати реструктуризацію місцевої фірми перед її подальшим продажем новому власникові. Інформація про звільнення працівників, як правило, розцінюється потенційними інвесторами як свідчення такої реструктуризації. Зазначений тип транскордонних угод злиття і поглинання часто супроводжується розпродажем активів поглинутої компанії, поділом та руйнуванням виробничого процесу. Це теж веде до зменшення кількості працівників на місцевій фірмі.*

Особливо часто скорочення зайнятості спостерігається при купівлі ТНК місцевої компанії в процесі приватизації. Післяприватизаційна реструктуризація націлена на підвищення ефективності компанії, в тому числі й за рахунок зменшення кількості працівників. А втім, деяким державним компаніям у випадку відсутності приватизації та інвестицій іноземного інвестора загрозувало б банкрутство і, таким чином, масове звільнення всіх працівників. На тлі цього сценарію дії ТНК можна розцінити як збереження зайнятості, хоча і в менших, ніж до приватизації, обсягах.

Що стосується побічного впливу на зайнятість інших місцевих фірм, то угоди про злиття і поглинання надають національним підприємствам більше шансів зберегти або збільшити зайнятість через субпідрядні зв'язки з поглинутою фірмою. Філіали ТНК, створені внаслідок прямих іноземних інвестицій у нові проекти, будуть орієнтуватися (принаймні на перших стадіях свого функціонування) на джерела постачання із транснаціональної мережі. Адаже їм потрібно набагато більше часу, щоб розвинути довгострокові субпідрядні зв'язки з місцевими підприємствами та інтегруватися в національну економіку країни, що приймає. Але разом з тим не можна виключати ситуації, коли поглинута місцева фірма також відмовиться від традиційних місцевих постачальників і віддасть перевагу постачанню від інших закордонних підприємств ТНК. Це може бути викликано або стратегічним курсом транснаціональної компанії на збільшення ефективності за рахунок інтерналізації операцій, або новими вимогами до якості, технічних стандартів напівфабрикатів та компонентів. У будь-якому випадку країна, що приймає, відчуватиме значний негативний вплив на зайнятість.

На насичених ринках країни, що приймає, підприємства ТНК, організовані на базі нових прямих іноземних інвестицій, будуть конкурувати з місцевими фірмами, що приведе до зменшення виробництва та зайнятості на останніх. На відміну від цього підконтрольні підприємства транснаціональних фірм, утворені на базі поглинутих місцевих фірм, не створюють додаткові потужності, тобто не виштовхують інші місцеві фірми з ринку.

Якщо внутрішній ринок динамічно зростає або якщо філії ТНК мають експортну орієнтацію (тобто виробництво не обмежене обсягом внутрішнього ринку), обидві форми прямих іноземних інвестицій мають схожий позитивний вплив на зайнятість і сприяють збільшенню кількості робочих місць.

У зв'язку із суперечливим впливом транскордонних угод про злиття і поглинання на зайнятість уряди багатьох країн, зокрема країн, що розвиваються, або країн з перехідною економікою, намагаються окремо обумовлювати це питання при участі ТНК у приватизації. Інколи умовою допуску іноземного інвестора до приватизаційного конкурсу є його зобов'язання не знижувати кількість працівників після купівлі місцевої фірми. Деякі документи міжнародних організацій (наприклад, Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств, Тристороння декларація МОП з багатонаціональних підприємств та соціальної політики¹) націлюють уряди на захист прав працівників та роблять акцент на необхідності консультацій між ТНК та профспілками відносно збереження рівня зайнятості на поглинутих місцевих фірмах.

Іноземні інвестиції та умови зайнятості

Рівень заробітної плати, тривалість робочого періоду, права робітників, у тому числі право об'єднуватися в професійні спілки, та інші риси контрактного статусу працівників складають особливості умов зайнятості на підприємствах ТНК, тобто *“якість зайнятості”*.

Як свідчать емпіричні дослідження, якість зайнятості на філіалах транснаціональних фірм переважно вища, ніж у національному секторі економіки. Особливо це стосується прямих іноземних інвестицій у нові проекти. Іноземні філіали, утворені через транскордонні поглинання місцевих фірм, деякий час можуть орієнтуватися на попередні норми індустриальних відносин, що існували в місцевому підприємстві, навіть якщо вони набагато нижчі за внутрікорпоративні стандарти якості зайнятості в транснаціональній мережі. Але згодом такі відмінності можуть зменшуватися. Це відбувається у міру впровадження на місцевому підконтрольному підприємстві нових форм менеджменту та корпоративної культури ТНК.

Залежно від орієнтації транснаціональної фірми та умов країни, що приймає, можуть спостерігатися різні ситуації щодо умов зайнятості в іноземних філіалах. З одного боку, в пошуку нових ринків або доступу до нових особливих фірмових активів ТНК намагаються підвищувати якість виробництва та кваліфікацію працівників.

¹ OECD Guidelines for Multinational Enterprises. OECD, 2000; ILO. Tripartite Declaration on Multinational Enterprises and Social Policy (UNCTAD. International Investments Instruments: A Compendium, 1996).

Останнє передбачає зростання їх заробітної плати, впровадження нових заходів техніки безпеки, соціальних виплат. З іншого боку, купівля іноземним інвестором місцевої фірми може вести до втрати працівниками деяких пільг та соціальних виплат. Це характерно для ситуацій, коли ТНК проводить післяприватизаційну реструктуризацію або поглинає фірму, що перебуває у скрутному фінансовому становищі.

У промислово розвинутих країнах з ринковою економікою існування на філіалах транснаціональних фірм профспілок та укладання колективного договору, що гарантує права робітників, є звичайним явищем. Водночас ТНК інколи досить неохоче погоджуються на формування профспілок на їхніх філіалах у країнах, що розвиваються. Деякі уряди цих країн, своєю чергою, навіть забороняють утворення тред-юніонів на іноземних підприємствах.

Ще одним аспектом впливу ТНК на проблему зайнятості є можливість переведення ТНК кваліфікованих кадрів із країни, що приймає, на філіали в інші країни. Цей ефект є небажаним для країни, що приймає, бо знижує потенціал її людського капіталу й означає втрату коштів, витрачених на підготовку фахівців. Водночас передача технології, досвіду, знань по каналах ТНК у країну, що приймає, може знизити або нейтралізувати зазначений негативний ефект міграції спеціалістів.

ВПЛИВ ТНК НА СТРУКТУРУ СПОЖИВАННЯ

Транснаціональні корпорації можуть справляти відчутний вплив на структуру споживання країн, де розташовані їхні філіали. В промислово розвинутих країнах з ринковою економікою, які характеризуються приблизно однаковими моделями споживання, такий ефект операцій ТНК відносно менш відчутний у зв'язку з невеликою різницею між іноземними та місцевими підприємствами в рівні заробітної плати, кваліфікації працівників, інтенсивності праці.

Набагато більш відчутний такий вплив транснаціональних фірм у країнах з перехідною економікою, а також у країнах, що розвиваються. Аналізуючи вплив ТНК на обсяг і структуру споживання в цих країнах, слід зазначити, що заробітна плата працівників на їхніх філіалах, як правило, вища, ніж у місцевих фірм. Це пов'язано з низкою факторів. Інтенсивність праці на філіалах ТНК перевищує аналогічний показник на національних підприємствах. За цих умов підвищення заробітної плати необхідне для відтворення робочої сили. Слід зважити й на те, що за рахунок більш високої заробітної плати ТНК прагнуть залучити кваліфіковану робочу силу, зменшити плинність кадрів, нейтралізувати профспілковий рух.

Наприклад, у Болгарії, країнах Балтії, Південній Кореї в більшості з обстежених галузей зарплата на філіалах ТНК істотно

перевищувала середньонаціональний рівень. У Малайзії така різниця була особливо великою в інженерно-технічного персоналу та менеджерів. При цьому зростання заробітної плати на іноземних підприємствах відбувалося також більшою мірою, ніж на місцевих підприємствах.

Зростання заробітної плати відбивається на величині й структурі споживання. Збільшення обсягу спожитих продуктів харчування, послуг, товарів тривалого користування справляє суттєвий вплив на розвиток людських ресурсів та сприяє зростанню продуктивності праці.

Вплив ТНК на структуру споживання країн, що розвиваються, оцінюється у світовій економічній літературі неоднозначно. Деякі дослідники вважають, що *демонстраційний ефект* діяльності ТНК може мати негативні наслідки для розвитку людських ресурсів. Справді, в деяких випадках нав'язування західних стандартів споживання (алкоголь, тютюнові вироби, дитяче харчування і т. д.), яке супроводжується інтенсивною рекламою, може мати негативний соціальний ефект і тому викликає стурбованість громадськості цих країн. Стимулювання ТНК попиту місцевих заможних верств на предмети розкоші також не робить відчутного внеску до прискорення зростання економіки і має скоріше протилежний ефект.

Разом з тим очевидно, що загальний вплив ТНК на еволюцію структури споживання і розвиток людських ресурсів має позитивний характер.

Унаслідок соціально-економічної та технічної відсталості країн, що розвиваються, в більшості випадків не місцеві фірми, а ТНК виступають головними "законодавцями" нових потреб, основними центрами, звідки поширюються імпульси перебудови структури споживання.

Глобалізація світової економіки супроводжується не тільки прискоренням процесу зміни й оновлення потреб, а й зменшенням їхніх національних відмінностей, формуванням світових стандартів споживання, або так званих "*глобальних моделей споживання*". Основним агентом такої інтернаціоналізації споживання є ТНК, які впроваджують свої нові вироби одночасно на ринках багатьох країн світу.

Демонстраційний ефект, що викликають ТНК, у багатьох випадках являє собою своєрідну імітацію, наслідування стандартів споживання розвинутих країн з ринковою економікою. Він супроводжується і суттєвою еволюцією в системі цінностей та стереотипів поведінки частини населення. Цей процес передусім зачіпає заможні верстви суспільства, він уже явно відчувається в урбанізованих центрах багатьох країн, що розвиваються, особливо НІК. У непрякій, віддзеркаленій формі демонстраційний ефект дедалі більше впливає на споживання і психологію мешканців віддалених сільських районів та малозабезпечені верстви міста і села.

Незважаючи на суперечливість демонстраційного ефекту, цей процес не може розглядатися як регресивне явище. Упровадження ТНК сучасних моделей споживання означає не тільки прилучення все більшої частини населення периферії до більш якісних товарів, поліпшення їх життєвого рівня, а й розширення світогляду людей, розвиток особистості, становлення суспільної свідомості. Воно непрямо сприяє виходові суспільства із стану соціально-економічної стагнації, породжує нові ціннісні орієнтири та стимули до поліпшення життя. Нові стереотипи поведінки справляють, своєю чергою, значний вплив на якість підготовки робочої сили, престиж знань і кваліфікації та створюють нове економічне і соціальне середовище для нагромадження людського капіталу.

Тісно пов'язаний з цим і такий аспект діяльності ТНК, як їхній вплив на розвиток медичних послуг і в цілому на здоров'я населення. Інвестиції в охорону здоров'я сприяють підвищенню продуктивності праці і прискоренню економічного зростання. Прямий ефект полягає у збільшенні періоду праці внаслідок зменшення періоду тимчасової непрацездатності і, в цілому, у збільшенні тривалості активного трудового життя. Непрямий ефект пов'язаний з економією часу на лікування і догляд за дітьми та родичами, поліпшенням якості фізіологічних і психологічних кондицій індивідуума, що дає змогу ще активніше засвоювати нові знання та підвищувати кваліфікацію.

У більшості країн, що приймають, ТНК домінують у виробництві та реалізації медичної техніки і ліків. Хоч високі ціни на цю продукцію часто роблять багато ефективних медичних препаратів недоступними для найбідніших верств населення, виробам ТНК належить значне місце в структурі споживаних ліків.

Розвиткові людських ресурсів сприяє і НДДКР філіалів у галузі медицини. Крім підвищення наукового потенціалу країн—реципієнтів інвестицій, це допомагає вирішувати їх медичні проблеми. Фармацевтичні ТНК докладають зусиль до перепідготовки і підвищення кваліфікації місцевих лікарів. Багато іноземних фірм у цих країнах безпосередньо надають медичні послуги населенню. Така діяльність ТНК справляє великий вплив і на місцеві фірми, що сприяє підвищенню якості надаваних ними послуг.

Таким чином, інвестиції ТНК у розвиток медичних послуг, підвищення кваліфікації лікарів, НДДКР у цій галузі підвищують потенціал людського капіталу країн, де розташовані їх підприємства.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ І ПРОФЕСІЙНА ПІДГОТОВКА ПРАЦІВНИКІВ

Важливе значення в розвитку людських ресурсів мають освіта і професійна підготовка робітників. Зв'язок між інвестиціями в освіту і динамікою економічного зростання підтверджується

численними дослідженнями. Наприклад, за оцінками, що базуються на даних 58 країн, підвищення загальної освіти за один рік може привести до зростання ВВП на 3 %.

Інвестиції в освіту забезпечують підвищення продуктивності факторів виробництва. Більш високий рівень грамотності дає змогу працівникам засвоювати передову технологію, активніше виявляти творчу ініціативу. Хоч звичайно ТНК не чинять прямого впливу на функціонування системи середньої освіти, іноді вони змушені організувати або фінансувати курси початкової освіти для персоналу, який працює у них.

Входження ТНК на ринок країни, що приймає, породжує з їх боку попит на робітників із високим рівнем загальноосвітньої підготовки. Однак програми національної освіти в деяких країнах поки що слабо орієнтовані на потреби сучасного виробництва. Тому ТНК іноді фінансують заходи, пов'язані з удосконаленням загальноосвітньої підготовки.

Ще більш відчутний вплив на ефективність виробництва ТНК справляє професійне навчання. Інвестиції іноземних фірм у підготовку кадрів забезпечують більш прибуткове функціонування їхніх підприємств за рахунок підвищення продуктивності праці. Разом з тим більш кваліфіковані працівники отримують і підвищену заробітну плату. Дуже часто професійна підготовка (перепідготовка) є частиною угоди про передачу технології ТНК і здійснюється або на філіалі в країні, що приймає, або навіть за кордоном, наприклад, у країні базування ТНК.

Так, більшість японських середніх і малих фірм, які мають філіали в країнах, що розвиваються, періодично організовували стажування місцевих працівників у Японії. Японські компанії, які діють у Сінгапурі, звичайно виряджали групи робітників у Японію на кілька місяців для навчання на станках ЧПУ, а також засвоєння японських промислових стандартів. У Малайзії на підприємствах електронних ТНК усі нові робітники навчаються за спеціальною програмою близько тижня, після чого проходять тестування. З усіма, хто успішно здав тести, укладаються постійні контракти, і вони продовжують навчання за конкретними спеціальностями до трьох місяців. Більшість ТНК—виробників електроніки мали навіть спеціальні відділи навчання і професійної підготовки зі штатом викладачів.

Звичайно професійна підготовка на підприємствах ТНК охоплює некваліфікованих або напівкваліфікованих робітників. Але іноді вона передбачає перепідготовку або підвищення кваліфікації інженерно-технічного й управлінського персоналу, кваліфікованих робітників. Такі інвестиції іноземних фірм особливо важливі для збільшення людського капіталу країн—реципієнтів інвестицій.

Кадрова політика ТНК в останнє десятиріччя зазнала істотних змін: замість іноземних спеціалістів у більшості випадків посади займають громадяни країни, що приймає. Дуже часто це є вимогою

країн, що залучають прями інвестиції. Та залучення місцевих спеціалістів вигідне і для іноземних фірм, оскільки їх заробітна плата (порівняно з рівнем оплати іноземних спеціалістів аналогічної кваліфікації) може бути нижчою.

Вплив ТНК на розвиток людських ресурсів, особливо висококваліфікованих кадрів, має цільовий характер, тобто визначається специфічними потребами виробництва самих ТНК. Це може породжувати гострі проблеми. Наприклад, у випадку дезінвестиції або скорочення виробництва в іноземних фірм підготовлений для них персонал може не знайти адекватну працю в національному секторі економіки й емігрувати за кордон. Така тенденція, як і вплив кадрів каналами ТНК, серйозно ускладнює формування потенціалу людського капіталу. Масштаби “вивозу кадрів” із країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, за останнє десятиріччя значно зросли, що є одним із факторів, який стримує їх економічний розвиток.

РОЛЬ ТНК У ПЕРЕДАЧІ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗНАНЬ

Інвестиції в освіту, професійне навчання та охорону здоров'я являють собою основу створюваного людського капіталу нації. Однак особливо важливий внесок ТНК у розвиток людських ресурсів пов'язаний з передачею ними в країни технічних і управлінських знань.

Експерти ООН виділяють три головні форми передачі управлінських знань: *шляхом формального навчання* (школи менеджменту та бізнесу, які готують дипломованих спеціалістів), *неформального навчання* (в процесі роботи без проходження спеціальних програм навчання) і *шляхом повсякденного нагромадження досвіду* (формування підприємницької й управлінської культури, системи цінностей та поведінки і т. д.).

У багатьох країнах світу існує великий дефіцит кваліфікованих кадрів, що є одним з факторів, який стримує економічне зростання цих країн, а також певною мірою ускладнює функціонування підприємств ТНК. Тому підготовка управлінських кадрів дедалі частіше розглядається іноземними фірмами як необхідний крок до підвищення ефективності їхнього виробництва.

У рамках *формального навчання* значну роль у вирішенні цієї проблеми відіграють комерційні школи менеджменту та бізнесу. Багато з них мають широку міжнародну мережу філіалів і орієнтуються на отримання прибутку, тому можуть розглядатися як транснаціональні корпорації у сфері послуг. Промислові й банківські ТНК, як правило, також фінансують роботу шкіл бізнесу і є спонсорами їхніх програм з перепідготовки кадрів. Тією мірою, якою північноамериканські школи бізнесу мають зв'язки з іншими країнами, вони переносять туди частково стратегію і

філософію ТНК, які фінансують їх, і сприяють науково-дослідницькому та навчальному процесу. Незважаючи на безперечно велике значення для країн, що приймають, такої форми підготовки кадрів, вадою її може бути недостатнє врахування місцевих традиційних цінностей та особливостей культурно-психологічного середовища. Західні теорії й моделі управління інколи імплантуються в тканину економічного життя країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, без достатнього коригування і врахування місцевої специфіки.

ТНК також безпосередньо фінансують навчання кадрів вищої кваліфікації. Деякі з них мають перспективні плани і програми навчання в університетах і школах менеджменту свого персоналу (Unilever, Aluswiss), інші здійснюють такі програми навчання власними зусиллями, інтерналізуючи цей процес з метою збереження контролю над виробничими секретами, ноу-хау та іншими специфічними фірмовими активами. Наприклад, міжнародний інститут Philips має спеціальні програми і стипендії для громадян зарубіжних країн. ТНК інколи створюють навчальні центри з менеджменту для підготовки дипломованих спеціалістів із числа місцевого персоналу. Ще активніше аналогічні програми навчання менеджменту здійснюють ТНБ, у тому числі й у своїх регіональних центрах підготовки кадрів.

Неформальне навчання — один із найбільш активних каналів передачі управлінських знань транснаціональними корпораціями. Це відбувається як шляхом навчання персоналу філіалів на короткострокових курсах і в процесі виробничої діяльності, так і шляхом непрямого впливу ТНК на місцеві фірми (в межах спільних підприємств, стратегічних альянсів, контрактних угод).

Порівняно з місцевими фірмами іноземні компанії звичайно витрачають значно більше коштів для навчання спеціалістів. У деяких країнах таке перевищення становить більш ніж 2 рази. Особливо значними масштабами характеризується процес підготовки управлінських кадрів у нових галузях, а також у деяких галузях сфери послуг. Наприклад, у готельному або ресторанному бізнесі загальним правилом є навчання всіх керівних кадрів філіалів ТНК незалежно від їхньої попередньої підготовки. Практика показує широкий діапазон форм навчання кадрів (курси, семінари, гуртки), які можуть охоплювати навіть працівників, не зайнятих на філіалах. Згідно зі “стратегією адаптації” переважну кількість філіалів ТНК (особливо американських) сьогодні очолюють громадяни країни, що приймає.

Залучення місцевих фірм до управлінських знань ТНК може відбуватися і внаслідок плинності кадрів на іноземних підприємствах. Така плинність кадрів коливається залежно від галузі й економічного становища країни, однак у цілому внутрішня міграція персоналу з підприємств ТНК у національний сектор підвищує загальний рівень компетентності зайнятих тут управлінських кадрів.

Слід зазначити, що напрямок міграції може бути і зворотним, і тоді, природно, ефект буде протилежним.

Ще одним важливим каналом розвитку людських ресурсів у національному секторі економіки є контрактні механізми. Багато видів контрактних угод передбачають у загальному “пакеті” і підготовку кадрів, у тому числі й управлінських. Це стосується насамперед управлінських контрактів, угод про науково-технічне співробітництво, субпідрядних будівельних контрактів і т. д. Наприклад, коопераційні контракти (co-production arrangement) часто передбачають навчання керівних кадрів і працівників місцевих фірм — постачальників, субпідрядників з метою підвищення якості продукції, їх більшої оперативності й ефективності.

Вплив філіалів ТНК на розвиток людських ресурсів місцевих постачальників збільшується в міру реалізації субконтрактних відносин. Факти також свідчать, що передача управлінських знань та навчання кадрів у обробній промисловості відбуваються значно активніше, ніж у сфері послуг.

Часто місцеві фірми-субпідрядники стикаються з фінансовими, організаційними проблемами у сфері розвитку людського капіталу. Підприємства ТНК можуть допомагати цим компаніям тестувати їх людські ресурси і впроваджувати ефективні програми підвищення кваліфікації. Існують кілька механізмів такого впливу філіалів транснаціональних фірм:

- Тренувальні програми на філіалах для персоналу фірм-постачальників. Оскільки такі тренінгові програми потребують значних фінансових витрат, вони пропонуються лише тим субпідрядникам, від яких залежить ефективність роботи іноземного підприємства. Учасниками таких програм є також спеціальні інститути, державні агентства, галузеві асоціації підтримки бізнесу і т. п.
- Пропозиції взяти участь у внутрікорпоративних програмах підготовки кадрів на філіалах або в материнській компанії ТНК.
- Командирування експертів з навчання персоналу для організації цього процесу безпосередньо на місцевих підприємствах-постачальниках.
- Сприяння спільному навчанню персоналу фірм-субпідрядників за допомогою асоціацій, клубів, семінарів, конференцій.

Масштаби та тривалість дії зазначених механізмів підвищення рівня місцевих людських ресурсів залежать від багатьох факторів, зокрема як характеристик усієї ТНК та її філіалу, так і місцевої фірми (ресурсна база, потужності, культура бізнесу і т. п.). Стратегії транснаціональної фірми, мотивам і цілям її діяльності в країні, що приймає, належить при цьому вирішальне значення.

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ І ПІДПРИЄМНИЦЬКА КУЛЬТУРА

Операції ТНК зазнають впливу специфіки культурного середовища кожної країни і, своєю чергою, впливають на формування певних культурних цінностей. Аналіз ключових елементів культури країн, що приймають, допомагає зрозуміти тенденції припливу прямих інвестицій транснаціональних фірм тієї або іншої країни базування та особливості поведінки менеджерів компанії в країні, що приймає інвестиції. Серед основних елементів, що формують культурно-соціологічне середовище операцій міжнародного бізнесу, слід зазначити мову, релігію, цінності та поведінку, звичаї та манери, матеріальні елементи, освіту, соціальні інституції.

■ **Мова.** Важливе значення для операцій філіалів транснаціональних фірм у країні має мовна близькість. Вона дає змогу краще та швидше налагодити внутрікорпоративні зв'язки менеджменту та встановити контакти з іншими інституціями.

■ **Релігія.** Оскільки релігія суттєво впливає на стиль життя, цінності та поведінку людей, вона чималою мірою позначається на політиці та бізнесі. Інколи саме релігійні переконання зумовлюють особливості рішень менеджерів місцевих підприємств ТНК та їхніх клієнтів або субпідрядників.

■ **Цінності, мотивації поведінки та ставлення.** Цінності визначають основні переконання людей, що є добре, а що погане, що в житті важливе, а що другорядне. Ставлення людей виявляється в їхній особливій поведінці щодо певного об'єкта. Цінності та ставлення суттєво впливають на структуру споживання, а тому мають прямий вплив на маркетингові стратегії транснаціональних фірм. Наприклад, за негативного ставлення до іноземних товарів ТНК мають адаптувати їх виробництво до місцевих умов. Водночас стереотипи ставлення споживачів до товарів окремої країни або фірми як до високоякісних або модних виробів створюють додатковий попит на продукцію таких транснаціональних корпорацій.

■ **Звичаї.** Звичаї — це загальноприйнята або встановлена практика. Вони можуть суттєво різнитися навіть у країнах, що межують одна з одною. Знання місцевих звичаїв допомагає пізнати суттєві елементи місцевої бізнес-етики. В багатьох випадках урахування місцевих звичаїв є важливим елементом маркетингових стратегій зарубіжних ТНК. Незнання особливостей місцевих звичаїв може призвести до невдачі рекламних кампаній та політики фірм щодо освоєння нових ринків збуту.

■ **Матеріальна культура.** Матеріальна культура складається з об'єктів, вироблених людьми. Уявлення про цей елемент культури дають основна економічна інфраструктура (транспорт, зв'язок і т. д.), соціальна інфраструктура (система освіти, охорони здоров'я, житлового господарства), а також фінансова інфраструктура (банківська система та страхові, фінансові інституції країни).

Важливість цих елементів культури вже була показана раніше при розгляді переваг розміщення як важливого детермінанта операцій транснаціональних фірм.

■ **Освіта.** Освіта має багатоплановий вплив на культуру. Вищий рівень освіти, як правило, супроводжується більш високим рівнем продуктивності праці та технологічного розвитку. Потенціал людського капіталу країни є одним із критично важливих параметрів, що визначає міжнародну конкурентоспроможність країни, а отже, безпосередньо впливає на ефективність операцій ТНК та їхню стратегію бізнесу.

Рівень розвитку освіти виступає важливим чинником розміщення виробництва ТНК, особливо наукомістких, сучасних типів виробництва.

Залежно від різних факторів (історичних, географічних, релігійних та ін.) підприємницька культура різних країн має свою специфіку. Ця специфіка, своєю чергою, впливає на економічний розвиток країни та її привабливість для іноземних інвестицій. Господарська культура може значно динамізувати економічні процеси. ТНК, наприклад, значно охочіше інвестують капітали в країни з високим рівнем господарської культури. На думку багатьох відомих дослідників (П. Баклі, Дж. Клег, М. Кесон), цей фактор нині дедалі більше визначає напрями потоків прямих інвестицій, тобто виступає як перевага розміщення країни, що приймає.

Водночас самі іноземні підприємства все більшою мірою впливають на загальний “фон” підприємницької культури в країні, що приймає. Як носії сучасної організаційної культури і ділової етики, ТНК передають прямим або непрямим способом корпоративні цінності й моделі поведінки місцевим підприємцям, а отже, впливають на *стереотипи способу життя, норми і зразки соціальної взаємодії господарських суб’єктів, цінності й зразки підприємницької поведінки, ціннісно-мотиваційне ставлення до праці, багатства, накопичення, рівень і структуру потреб, моделі споживання.*

Таким чином, одним із важливих аспектів проблеми впливу транснаціональних корпорацій на нагромадження людського капіталу й економічне зростання є їхня роль у формуванні господарської або підприємницької культури в країнах, що приймають.

Оскільки підприємницька культура ТНК відображає соціально-культурні цінності “домашньої” країни, її взаємодія з цінностями господарської культури країни—реципієнта інвестицій може іноді мати неоднозначні наслідки. Інколи конфлікти між транснаціональною фірмою і країною, що приймає, виникають внаслідок несумісності норм і зразків підприємницької поведінки, стереотипів ціннісно-мотиваційного ставлення до явищ економічного життя. Навпаки, близькість підприємницької культури є дуже важливим фактором, який зменшує транзакційні витрати і ризик закордонних операцій.

Там, де національні особливості підприємницької культури ефективно поєднуються із загальноцивілізаційними досягненнями ТНК, досягаються найбільш динамічний розвиток людських ресурсів і прискорення економічного зростання. Наприклад, підприємницька культура Японії, НІК Азії характеризується високим ступенем сприйнятливості, тобто здатністю засвоювати нове з інших господарських культур, а також своєрідним поєднанням мінливості й консерватизму, що дає змогу не тільки зберігати національні традиції, а й модифікувати їх, прилучатися до світових досягнень організаційної й господарської культури. Ці риси підприємницької культури зазначених країн, які допомогли їм швидше за інших засвоювати передові знання в галузі технології й менеджменту, самі по собі є могутньою конкурентною зброєю.

ВИСНОВКИ

Інвестиції в поліпшення якості людських ресурсів, тобто в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку, мають значний економічний ефект і являють собою інвестиції в людський капітал. Розвиток людських ресурсів є не тільки інструментом для динамізації економічного зростання. Він виступає і як кінцева мета суспільного прогресу, бо пов'язаний з підвищенням якості життя людей, розширенням їх фізичних та інтелектуальних здібностей.

Незважаючи на певну складність комплексної оцінки впливу ТНК на розвиток людських ресурсів, можна відзначити найважливіші аспекти цього впливу:

- масштаби зайнятості;
- обсяг і структура споживання, а також рівень медичних послуг;
- загальна освіта;
- професійне навчання;
- підготовка наукових кадрів;
- формування управлінських здібностей.

Прямі інвестиції в організацію нових підприємств та в придбання наявних фірм справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості в країні. Крім прямого ефекту, операції ТНК можуть мати і значний непрямий вплив на зростання зайнятості (через прямі і зворотні зв'язки з субпідрядниками, контрактні операції). Якщо іноземні інвестиції ТНК у нові проекти безпосередньо позитивно впливають на зростання зайнятості, то механізм впливу прямих інвестицій, що здійснюються через злиття і поглинання, дещо складніший. Різні мотиви транскордонних злиттів і поглинань неоднаково позначаються на рівні зайнятості філіалів ТНК.

Вплив ТНК на структуру споживання оцінюється неоднозначно. Існує точка зору, що "демонстраційний ефект" діяльності ТНК може негативно відбитися на розвитку людських ресурсів. Разом з тим очевидно, що загальний вплив ТНК на еволюцію структури споживання і розвиток людських ресурсів має позитивний характер.

Особливо важливий внесок ТНК у розвиток людських ресурсів пов'язаний з передачею ними технічних і управлінських знань. Є три головні форми передачі управлінських знань: шляхом формального навчання, неформального навчання (в процесі роботи) і шляхом повсякденного нагромадження досвіду (формування підприємницької й управлінської культури, системи цінностей та поведінки і т. д.).

Основні терміни і поняття

Людський капітал
Інтелектуаловіддача
Індикатор GINI

Індекс людського розвитку
Демонстраційний ефект
Формальне навчання

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке людський капітал?
2. Які є способи оцінки зв'язку людського капіталу та економічного зростання?
3. Як впливає стратегія ТНК на вирішення проблеми зайнятості в країнах—реципієнтах їхніх інвестицій?
4. Проаналізуйте прямий та побічний вплив ТНК на зайнятість.
5. Чи є специфічним вплив транскордонних злиттів і поглинань на рівень зайнятості філіалів?
6. Дайте характеристику впливу ТНК на структуру споживання країни.
7. Що таке демонстраційний ефект ПІІ?
8. Проаналізуйте основні форми передачі іноземними компаніями управлінських знань.
9. Який існує взаємозв'язок між припливом іноземного капіталу та підприємницькою культурою країни?

ЛІТЕРАТУРА

- Дзюбел Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 20.
- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна /* За заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семіноженка. К., 2004. Частина II.
- Майер Дж. М., Раух Дж. Е., Філіпенко А.* Основні проблеми економіки розвитку. К., 2003. Розділ V.
- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 4.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 4.
- Світова економіка: Підручник /* А. С. Філіпенко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. К., 2000. Розділ 2, § 11.
- Соколенко С. І.* Глобалізація і економіка України. К., 1999. Розділ 10.
- UN.* Human Development Report. New York, 1993.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.ilo.org>

Офіційний WEB-сайт Міжнародної організації праці.
Надає інформацію щодо соціальних аспектів діяльності ТНК.

<http://www.icftu.org>

Офіційний WEB-сайт Міжнародної конференції вільних профспілок.
Надає інформацію щодо соціальних аспектів діяльності ТНК.

<http://www.imf.org/external/np/cm/cg/2003/eng/091803.htm>

Надає інформацію щодо діяльності ТНК у різних країнах.

<http://www.wasa.shh.fi/institut/natekon/kurser/internet/lecture4.htm>

Висвітлює роль ПП в процесі розвитку.

ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ТНК:
ВНЕСОК В ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

- Експорт як фактор зростання
- ТНК і міжнародна торгівля
- Роль іноземних підприємств у експорті країн, що приймають
- Прямі інвестиції й порівняльні переваги країни
- Розширення доступу на зовнішні ринки
- ТНК і промисловий експорт
- ТНК та імпорт країн
- Кількісні оцінки зв'язку між іноземними інвестиціями й експортно-імпортними операціями країни
- Іноземні інвестиції в експортно-промислових зонах
- Наслідки торговельних операцій ТНК

ЕКСПОРТ ЯК ФАКТОР ЗРОСТАННЯ

Прискорення економічного зростання пов'язане не тільки зі згаданими раніше факторами (фізичний капітал, людський капітал, технологія), а й із збільшенням сукупного попиту. Важливу роль при цьому відіграє підвищення темпів приросту експорту.

Участь у міжнародному поділі праці через канали зовнішньої торгівлі справляє глибокий вплив на темпи і пропорції відтворення країни. Залучення до системи МПП дає змогу добиватися більшої ефективності виробництва (продуктивності праці) внаслідок міжнародної спеціалізації й кооперації виробництва.

Життєва необхідність експортно-імпортної діяльності зумовлена тим, що за рахунок цього країни мають можливість задовольняти свої потреби в сировині, капітальних товарах, технології, які не виробляються місцевими підприємствами (або виробляються з високими витратами), і навпаки, нарощувати виробництво в розрахунку на попит світового ринку на ті товари, щодо яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації.

Додатковий попит за рахунок зовнішнього ринку допомагає подолати вузькість внутрішнього ринку, збільшити ефект економії масштабів. Експортне виробництво може давати значний імпульс для розширення меж внутрішнього платоспроможного попиту. Крім прямого впливу на збільшення темпів зростання, додаткового залучення у виробництво робочої сили, що має значний соціальний ефект, нарощування експорту справляє багатогранний непрямий вплив на темпи відтворення. Поява і зміцнення численних підприємств, які обслуговують експортний сектор (суміжні й допоміжні виробництва, постачальники, субпідрядники), допомагають подолати інерційність і є ще одним важливим компонентом динамізації зростання.

Надзвичайно важливу роль при цьому відіграє ще один фактор. Інтеграція в МПП сприяє підвищенню конкурентоспроможності національного виробництва. Взаємодіючи з іноземними виробниками на зовнішньому і внутрішньому ринку, національні фірми змушені поліпшувати свою технічну базу, якість продукції, впроваджувати сучасні методи управління, що сприяє, зрештою, підвищенню темпів зростання економіки.

Експортна конкурентоспроможність країни є одним із важливих показників ефективності її інтеграції у світове господарство та адаптації до сучасної глобальної економіки.

Конкурентоспроможність країни відображає *ключові показники її експортної діяльності*, а саме:

- ✓ питому вагу міжнародних ринків, які контролює країна;
- ✓ диверсифікованість “кошика” експорту країни;
- ✓ сталі темпи зростання експорту країни за тривалий період часу;
- ✓ зростання науко-, техномісткого вмісту експорту країни;
- ✓ розширення кількості національних компаній-експортерів, що можуть успішно конкурувати на міжнародних ринках.

Як наслідок країна, що має більшу експортну конкурентоспроможність, генерує більше багатств. Стабільне зростання експортних доходів дає змогу нагромаджувати значні валютні резерви та збільшувати імпорт товарів, послуг, знань. Це створює сприятливі умови для подальшого зростання продуктивності праці та життєвого рівня населення.

Значне збільшення зайнятості в експортному секторі, в тому числі в працевітких галузях обробної промисловості, відчутно впливає на зростання доходів і зміну структури споживання значної частини населення, підвищення рівня розвитку людських ресурсів і внаслідок цього створює нові потенційні можливості підвищення ефективності виробництва.

Підтримання конкурентоспроможності країни означає нагромадження її динамічних порівняльних переваг. Експортна діяльність допомагає отримувати зовнішні зворотні “імпульси підтримки”. Підпадання під тиск світової конкуренції дає можливість підприємствам отримувати більший доступ до технології та інформації, ніж існування лише в умовах внутрішньої конкуренції.

Збереження та підвищення конкурентоспроможності країни вимагає значних зусиль для адаптації до структурних змін, що відбуваються у світовій торгівлі. Ці зміни відображають структурні зрушення у виробництві під впливом нових технологій, зміни попиту, еволюцію організації виробництва та принципів його розміщення, а також лібералізацію торговельних режимів.

Основними такими структурними змінами є:

- ✓ падіння питомої ваги у світовій торгівлі сировинних продуктів, а також продуктів первинної переробки сировини;

- швидке збільшення у світовій торгівлі частки наукомістких товарів. Поступове перетворення високотехнологічних товарів на найдинамічніший сегмент світового експорту;
- поступове збільшення питомої ваги проміжних товарів. Зростання важливості торгівлі напівфабрикатами, компонентами, вузлами.

У світовій економічній літературі виділяється кілька найбільш відомих емпіричних досліджень, які оцінюють роль експорту (зовнішньої торгівлі) в економічному зростанні країн. Вони відрізняються за методикою, діапазоном країн, часовими горизонтами.

Дослідження М. Мікалопулоса і К. Джея на основі неокласичних моделей виробничої функції. Автори вивчили витрати внутрішнього капіталу, іноземного капіталу і праці на матеріалах 39 країн. Потім вони знову оцінили коефіцієнти після введення експорту як додаткової незалежної змінної. Дослідження показало, що темпи зростання ВВП і темпи зростання експорту високо корелюються між собою.

Дослідження М. Мікаелі, який оцінив взаємовідношення між змінами питомої ваги експорту у ВВП і темпами змін ВВП на основі даних по 41 країні. Автор підрахував кореляцію між цими змінними на основі методу Спірмана (Spearman Rank Correlation) — вона склала 0,38, тобто була досить значна. М. Мікаелі зробив висновок про позитивний зв'язок зростання економіки і темпів зростання частки експорту у ВВП. Цей зв'язок був особливо сильним у країн з більш розвинутим промисловим потенціалом, однак не простежувався у найменш розвинутих країн. Це свідчить, на думку автора, про те, що зростання під впливом експорту — явище, яке відчутне тоді, коли країна досягла певного мінімального вихідного рівня розвитку.

Дослідження, здійснене в межах проекту Національного бюро економічних досліджень США за участю А. Крюгер для 10 країн. На основі регресійного аналізу було виявлено, що збільшення темпів зростання експортних доходів на 1 % щорічно було пов'язане із збільшенням темпів зростання ВВП на 0,1 %. Таким чином, знову був показаний тісний позитивний зв'язок цих факторів.

Дослідження, здійснене Б. Баласою, який зібрав дані по 11 країнах і знову оцінив індикатори Мікаелі, додатково ввівши у свій аналіз фактори Мікалопулоса—Джея. Статистичні результати дослідження вражають збіглися з даними комплексної роботи Крюгер.

Незважаючи на очевидність зв'язку між зовнішньою торгівлею і економічним зростанням, причинно-наслідкові взаємовідносини тут вельми складні. Значна частина дослідників розглядає торгівлю як рушій зростання, тоді як інші вважають, що зовнішня торгівля сама є похідною від економічного зростання (чим вище темпи зростання ВВП, тим вищі темпи зростання експорту). Слід

також зазначити, що, на думку деяких дослідників, традиційний математично-статистичний інструментарій не дає змоги переконливо довести причинно-наслідковий зв'язок між експортом і зростанням.

Новою тенденцією стратегії економічного зростання багатьох країн став поворот на шлях експортної орієнтації, більшої відкритості національної економіки й інтегрованості її в глобальний економічний простір.

Експортна орієнтація є дуже важливим, але не єдиним, елементом стратегій розвитку країн. У багатьох із них експортно зорієнтована модель доповнюється заходами, що гарантують зростання також і неекспортного сектора, та передбачає, що вигоди експортної діяльності стимулюють розвиток усєї економіки. Якщо експортно зорієнтований сектор відірваний від економіки (анклавний тип експортної орієнтації), підвищення конкурентоспроможності не буде вести до нарощування темпів зростання країни та життєвих стандартів населення.

Однак за такої загальної тенденції роль експорту як рушія зростання для країн з різною місткістю ринку, очевидно, виявлятиметься неоднаковою мірою.

Найвиразнішим стимулювальний ефект експорту є в невеликих державах, зокрема країнах Південно-Східної Азії й Далекого Сходу. За розрахунками, загальний приріст ВВП нових індустриальних країн Азії у 80-ті роки майже наполовину був забезпечений їхнім експортом у США.

У великих країнах (Індія, Бразилія, Мексика тощо) експорт не може стати найважливішим джерелом економічного зростання. Збільшення вивозу готових виробів на 1 % забезпечує приріст національного доходу в Сінгапурі на 0,21 %, в Гонконзі — на 0,47 %, тоді як в Індії — на 0,08 %, Бразилії — на 0,01 %. Таким чином, для досягнення однакових темпів зростання економіки країнам з різною місткістю ринків необхідно докласти різних “експортних зусиль”. Розрахунки показують, що зростання великих країн у повоєнні роки більш ніж на 4/5 забезпечувалося внутрішнім попитом. Однак і в цих країнах експорт істотно впливає на формування макроекономічних пропорцій, підвищення технологічного рівня підприємств.

У цілому аналіз статистичних даних свідчить, що країни, для яких характерні найвищі темпи зростання промислового експорту, як правило, входять до групи найдинамічніше зростаючих держав. Наприклад, азійські НІК першої хвилі збільшили за минулі два десятиріччя свою частку у світовому промисловому експорті більш ніж у 2 рази. Це супроводжувалося надвисокими темпами зростання їхнього промислового виробництва — в середньому 7—10 % на рік (порівняно з 3 % для США і 2 % для Європейського Союзу).

Незважаючи на те, що найбільш очевидний динамізуючий ефект асоціюється з експортом країни, імпорт також відіграє суттєву роль

у прискоренні розвитку, зокрема через вирішення проблеми виробничої реалізації нагромаджених ресурсів (приріст і покриття основного й оборотного капіталу).

В деяких країнах світу відсутні сучасні галузі, які виробляють капітальні або проміжні товари. Для структурних перетворень в економіці такі країни використовують імпорт як канал придбання машин, обладнання, технології, напівфабрикатів. Дедалі вагомішу роль міжнародна торгівля відіграє в отриманні невидимих активів і інформації, виробничого й управлінського досвіду та знань, які є сьогодні визначальними факторами при організації сучасного високотехнологічного виробництва.

ТНК І МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

Транснаціональні фірми відіграють значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, і зокрема в зовнішньоторгових операціях багатьох країн. *З одного боку, міжнародне виробництво ТНК є одним з основних каналів міжнародного постачання продуктів (особливо послуг), які інколи неможливо придбати на ринкових умовах від незалежних фірм.* Транснаціональні фірми забезпечують країни, що приймають, конкурентними активами для експортно зорієнтованого виробництва. Такі активи дуже важко придбати незалежним місцевим фірмам країни, оскільки вони надто дорогі та рідко екстерналізуються, бо становлять основу конкурентних переваг ТНК. Прямі іноземні інвестиції часто є одним із найшвидших та найефективніших каналів організації експортного виробництва.

З іншого боку, міжнародне виробництво дає могутній поштовх розвиткові міжнародної торгівлі товарами та послугами. Це відбувається внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці шляхом зосередження транснаціональними фірмами мобільних і немобільних факторів виробництва в місцях розміщення їхньої виробничої мережі.

Точних даних щодо питомої ваги транснаціональних корпорацій у світовій торгівлі немає. За оцінками, внутрікорпоративна торгівля, тобто взаємні експортно-імпорتنі операції материнських компаній та філіалів, становить до 1/3 світової торгівлі. Але якщо враховувати експортно-імпорتنі операції, що пов'язані з неакціонерними формами діяльності та здійснюються неафілійованими компаніями країн, що приймають, ТНК можуть мати причетність до 2/3 світової торгівлі.

ТНК справляють багатогранний вплив на світову торгівлю: її обсяг і динаміку зростання, структурні зрушення та географічні напрямки торговельних потоків. Вони змінюють традиційне уявлення про природу світової торгівлі, опосередковуючи дедалі більшу її частину через свій внутріфірмовий обмін. У транснаціональних

виробничих комплексах обмін підпорядкований іншим правилам, ніж традиційні закони попиту і пропозиції, а використані при цьому трансферні ціни відрізняються від цін, які формуються в результаті дії ринкових механізмів.

Близько 4/5 зовнішньої торгівлі США наприкінці 90-х років ХХ ст. припадало на транзакції ТНК (включаючи зовнішньоторговельні операції батьківських фірм ТНК США та їхніх зарубіжних філій, а також ТНК інших країн та їхніх американських філій), причому значна частина експорту та імпорту США становила внутріфірмову торгівлю. Питома вага внутрікорпоративного експорту батьківських корпорацій США в загальному експорті США дорівнює близько 1/3. Аналогічний показник для Японії — 2/5. Аналогічні тенденції властиві й іншим розвинутим країнам з ринковою економікою.

Географічна структура світових ППІ і світової торгівлі свідчить про важливі схожі тенденції. По-перше, дані про обсяг нагромаджених прямих іноземних інвестицій та світового експорту підтверджують, що промислово розвинуті країни з ринковою економікою залучені до цих процесів набагато інтенсивніше, ніж країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. По-друге, економічна лібералізація сприяє зростанню як ППІ, так і світової торгівлі. По-третє, напрями світової торгівлі значною мірою визначаються стратегією розміщення підприємств ТНК.

Однак *регіональна структура торгівлі та інвестицій* іноді може не збігатися. ППІ сконцентровані в меншій кількості країн, що приймають, ніж експорт.

У різних регіонах спостерігаються різні тенденції:

Інтенсивність внутрірегіональних ППІ та внутрірегіональної торгівлі зросла за останнє десятиріччя для ЄС, але знизилася для Північної Америки.

Що стосується азійських країн, інтенсивність внутрірегіональних ППІ тут збільшилася, але внутрірегіональна торгівля тут, навпаки, знизилася за 80—90-ті роки.

Хоча США підтримують міцні зв'язки з Латинською Америкою по лінії прямих іноземних інвестицій та торгівлі, їх інтенсивність в останні 10—15 років відносно зменшується.

Аналогічні зв'язки ЄС з Центральною та Східною Європою значно зросли як по лінії ППІ, так і по лінії експорту.

Інтенсивність зв'язків ЄС з Північною Америкою по лінії ППІ значно вище, ніж інтенсивність зв'язків по лінії торгівлі.

Одним із показників, що дає певне уявлення про торговельну орієнтацію філіалів транснаціональних компаній, є *індекс міжгалузевої та внутрішньогалузевої діяльності Грубеля—Ллойда* (Grubel—Lloyd index), або скорочено *IIAS індекс*.

$$IIAS_j = [1 - (AS_j - AS_{ji}) / (AS_j + AS_{ji})] \cdot 100,$$

де AS_{ij} — це продажі філіалів, що розташовані в країні i , транснаціональної компанії країни j , а AS_{ji} — це продажі філіалів, що розташовані в країні j , транснаціональної фірми країни i .

Цей індекс має своє найнижче значення — 0, коли торговельна спрямованість філіалу однобічна (він є тільки імпортером батьківської фірми або тільки експортером у країну базування батьківської фірми). Найвище значення індексу — 100 характеризує ідеально збалансовану торговельну орієнтацію.

Розрахунки такого індексу для зарубіжних філіалів американських компаній та для філіалів зарубіжних компаній, що розташовані у США, дають для всіх, незалежно до “національності”, ТНК приблизно рівну оцінку досить високого взаємного міжгалузевого та внутрігалузевого проникнення фірм кожної з розвинутих країн на ринки іншої країни.

Деякі дослідники, зокрема відомі японські економісти К. Коджіма, Т. Озава, вважають, що ТНК відрізняються між собою за критерієм: чи зорієнтовані вони на зовнішню торгівлю, чи ні. До першої групи, на їхню думку, входять ТНК, інвестиції яких породжують зовнішньоторговельний обмін (найяскравішим їх представником є ТНК Японії). До другої групи можна віднести “антиторговельні” ТНК, до яких К. Коджіма зараховує передусім корпорації США.

Торговельно зорієнтована модель зарубіжних інвестицій формується в ситуації, коли інвестор розраховує використовувати порівняльні переваги від розміщення капіталовкладень в іншій країні, на відміну від інвестування в “невигідний” (без порівняльних переваг) сектор економіки “домашньої” країни. У випадку “антиторговельної моделі” інвестицій країна-інвестор переводить в інші країни ті галузі, в яких вона сама вже володіє порівняльними перевагами. Як стверджує К. Коджіма, японські ТНК націлені на ті сектори зарубіжної виробничої діяльності (наприклад, природні ресурси), де вони не мають порівняльних переваг у “домашній” країні. Протилежну модель інвестиції реалізують компанії США.

Проте статистичні дані останніх років не підтверджують висновків про відмінності в торговельній орієнтації ТНК США і Японії. Навпаки, з середини 80-х років дедалі виразніше виявляється подібність їх стратегії інвестування.

По-перше, це пов'язано з тим, що місцеві ринки країн, що приймають, поступово відносно зменшують свою роль у продажах ТНК обох країн.

По-друге, спільною рисою ТНК США і Японії є збільшення питомої ваги поставок у країну базування батьківської компанії (США, Японію), а також значне зростання ролі ринків третіх країн. Так, питома вага поставок у “домашню” країну подвоїлася у другій половині ХХ ст. у ТНК США і потроїлася у ТНК Японії.

Таким чином, хоча еволюція торговельної орієнтації ТНК цих країн відрізняється в часі, вона йде в одному напрямі, в межах однієї універсальної стратегії.

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЕКСПОРТІ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ

Поширення стратегії глобального ланцюга доданої вартості (global value chain strategy) в багатьох галузях з низькою та середньою технологією перетворює ТНК на головного світового експортера в цих секторах економічної діяльності. Тут також спостерігаються різні форми та характер участі транснаціональних фірм в експортних операціях. У деяких галузях з невисокою технологією на додаток до власного виробництва філіалів вони часто виконують роль координатора виробництва і місцевих фірм, особливо компаній-субконтракторів. У галузях із складною технологією роль ТНК в експорті ще більш очевидна, переважна частина торгівлі тут інтерналізується, тобто відбувається на внутріфірмовій основі. Міжнародні виробничі системи ТНК відіграють дуже важливу роль у торгівлі запчастинами, компонентами, напівфабрикатами. Про це свідчать провідні позиції транснаціональних фірм у таких галузях, як автомобільна, електронна, секторі шиття одягу та ін.

Інколи філіали ТНК або їхні місцеві субконтрактори дістають можливість постачати продукцію іншим підприємствам корпорації, в тому числі й у країні базування компанії. У цьому випадку транснаціональні корпорації виступають безпосередніми організаторами експортних операцій із країни, що приймає.

Але якщо експортні можливості країни базуються лише на каналах ТНК, а філіали та дочірні компанії не мають зв'язків з місцевими підприємствами, то експортна діяльність транснаціональних фірм матиме значно менший позитивний вплив на зростання країни, що приймає, вона перешкодить розвитку її динамічних порівняльних переваг, підвищенню потенціалу людського капіталу.

Інколи ТНК можуть спричиняти навіть скорочення експорту країни, що приймає. Це, наприклад, відбувається тоді, коли іноземна компанія закриває експортно зорієнтований філіал у країні та переміщує його в інші країни.

Вигода для країни від експортних операцій іноземних філіалів може бути зменшена, якщо, намагаючись залучити такі ПІІ, країна встановлює для них надмірні пільги, наприклад такі, що погіршують екологічну ситуацію, знижують соціальні стандарти або стандарти трудових відносин.

Різні типи прямих інвестицій мають різні механізми впливу на експортні операції країни.

- *Ресурсно зорієнтовані прямі іноземні інвестиції* посилюють наявну структуру експорту країни, що приймає, якщо вони використовують той самий набір переваг розміщення, що й місцеві фірми. Зміна структури експорту може відбутися, тільки якщо ресурсні ТНК використовують інші види сировини або збільшують ступінь її місцевої обробки.
- *Експортно зорієнтовані прямі іноземні інвестиції* в обробній промисловості так само можуть мати подвійний вплив. З одного

боку, вони можуть посилювати наявну структуру експорту, якщо використовують традиційні конкурентні переваги країни (наприклад, дешеву робочу силу). Але, з іншого боку, в разі впровадження нових технологій, стратегій маркетингу, залучення кваліфікованої робочої сили такі ТНК можуть суттєво змінювати характер промислового експорту країни, що приймає, посилюючи його високотехнологічні компоненти.

- *Прямі іноземні інвестиції, зорієнтовані на внутрішній ринок, мають короткостроковий та довгостроковий вплив на експорт.*

Короткочасний ефект переважно буде нейтральний. За своєю сутністю орієнтація ТНК на місцевий ринок практично не впливатиме на експортні операції. Водночас такі інвестиції можуть мати імпортозаміщувальний характер, хоча в деяких випадках впровадження нових технологій на філіалах та дочірніх підприємствах ТНК об'єктивно викликає необхідність імпорту технологічних компонентів, напівфабрикатів, принаймні на перших етапах роботи таких підприємств.

У довгостроковому плані транснаціональні корпорації, що орієнтуються на місцевий ринок, можуть мати прямий та побічний вплив на збільшення експорту. Оскільки ці ТНК використовують переваги економії від масштабів та розмаху діяльності, вони можуть починати експортні операції в інші країни. Непрямий вплив цього типу інвестицій пов'язаний з тим, що ТНК надають послуги та постачають продукцію іншим (місцевим) підприємствам, які, своєю чергою, можуть нарощувати експортні операції.

Залежно від способу входження ТНК у країну, що приймає, потенціал впливу їх операцій на експортну конкурентоспроможність різнитиметься. Нові експортно зорієнтовані галузі значно частіше виникають у результаті ПІІ в нові проекти. Злиття і поглинання місцевих фірм будуть орієнтуватися переважно на освоєння місцевого ринку, а не на експорт продукції. Якщо експортна діяльність пов'язана з глибокою інтеграцією в загальнокорпоративну мережу підприємств ТНК, остання буде також надавати перевагу створенню повністю контрольованого філіалу через прямі інвестиції в новий проект.

ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ Й ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ КРАЇНИ

Вважається, що транснаціональні фірми можуть стимулювати експорт країни, що приймає, через надання їй відсутніх та дефіцитних елементів ресурсів, видимих та невидимих активів. Це впливає на потенціал статичних та динамічних порівняльних переваг країни.

Таблиця 17.1

**Можливий вплив прямих іноземних інвестицій
на конкурентні переваги країни, що приймає**

	Позитивний внесок	Негативний внесок
Ресурси	Унаслідок надання додаткових ресурсів і можливостей, а саме капіталу, технології, управлінських знань, доступу до ринків	Можуть надавати вкрай недостатні ресурси або невідповідні типи ресурсів та активів
Підприємництво	Унаслідок розвитку нового підприємництва, управлінського стилю, виробничої культури та більш динамічної конкурентної практики	Нездатність іноземного підприємництва, стилю менеджменту, виробничої практики адаптуватися до місцевої бізнес-культури або змінити її. Антиконкурентна практика може вести до неприйнятної рівня ринкової концентрації
Ефективність	Унаслідок більш ефективного розміщення ресурсів, ефекту поширення на постачальників та/або покупців ПІІ можуть допомогати підвищити рівень внутрішніх ресурсів та можливостей, так само як і продуктивність місцевих фірм	Можуть обмежити підвищення рівня місцевих ресурсів і можливостей унаслідок спеціалізації лише на діяльності з низькою доданою вартістю та імпортуванні основної частки компонентів з високою доданою вартістю. Можуть вести до дезінтеграції місцевих економічних зв'язків унаслідок переорієнтації деяких її ланок на іноземних постачальників або споживачів
Податкові надходження	Унаслідок позитивного впливу на ресурси, підприємництво та ефективність забезпечення додаткового зростання ВВП і, завдяки цьому, забезпечення додаткових податкових надходжень до бюджету	Унаслідок обмеження зростання ВВП через негативні впливи на ресурси, підприємництво та ефективність. Застосування трансферного ціноутворення та інших фінансових прийомів ухилення від сплати податків
Платіжний баланс	Унаслідок поліпшення платіжного балансу через заміщення імпорту, зростання експорту та прямих інвестицій, що мають головною метою підвищення ефективності	Унаслідок погіршення платіжного балансу через обмеження експорту, сприяння імпорту

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. UN. New York; Geneva, 1999. P. 235.

✳ **Використання статичних порівняльних переваг**

Обладнання, напівфабрикати, технологія, знання — ці та інші відсутні в країні, що приймає, ресурси можуть постачатися в країну каналами ТНК. Це дає змогу повніше використовувати наявні порівняльні переваги країни (наприклад, сировинні ресурси або дешеву робочу силу) та збільшувати її експортний потенціал.

† *Створення динамічних порівняльних переваг*

Країни—реципієнти інвестицій часто розглядають ТНК як інституцію, що створює динамічні порівняльні переваги країни. Цей динамізм може набирати різних форм. У короткостроковому плані він може означати рух до наступного рівня технологічної складності експорту, в довгостроковому плані — не тільки підйом вмісту знань та технології в певних видах діяльності, а й створення потенціалу, щоб утримувати такі зрушення у відповідь на зміни світового попиту та технології. Це означає, своєю чергою, що експортна діяльність має вести до більшого використання місцевих факторів (праці, ресурсів, продуктів, технологічних функцій).

У країнах, де діють розвинуті системи освіти та перепідготовки кадрів, є адекватний науковий потенціал, прямі іноземні інвестиції можуть створювати динамічні порівняльні переваги і тим самим формувати передумови постійного підтримання конкурентоспроможності експорту, зміни його структури у бік збільшення наукоємності.

Можливість збільшення експорту країн, що приймають, пов'язана не тільки з підвищенням конкурентоспроможності місцевої продукції, що виробляється філіалами ТНК, а й із забезпеченням доступу цієї продукції на ринки зарубіжних країн, що вже освоєні транснаціональною фірмою. Маркетинговий досвід, відомі торговельні марки та глобальні дистрибутивні мережі ТНК відкривають нові можливості нарощування експорту. Якщо експортно зорієнтовані підприємства транснаціональних фірм мають місцевих постачальників, останні також залучаються до експортних програм. Вивчаючи міжнародні вимоги до якості, стандарти, вони згодом можуть самостійно починати експорт напівфабрикатів, компонентів і шукати зарубіжних партнерів.

Прямі інвестиції мають вигоди та вади, коли країна шукає можливості розширення доступу її товарів на зовнішні ринки.

✦ **Вигоди прямих інвестицій.** Іноземні філіали мають кілька потенційних переваг над чисто місцевими фірмами країн, що приймають, у доступі та обслуговуванні іноземних ринків. Філіали використовують вигоду своєї належності до системи ТНК, її дистрибутивної мережі, зв'язків головної компанії із споживачами. Материнська компанія може підтримувати міцні зв'язки з покупцями країни імпортера, такі зв'язки особливо важливі в боротьбі за великі проектні замовлення (обладнання, спеціальні компоненти, постачання заводів “під ключ”). Іноземні філіали

також мають нижчі транзакційні витрати та інші маркетингові вигоди в експорті порівняно з місцевими фірмами. Вони мають доступ до визнаних торговельних марок, складського господарства, транспортних засобів, фінансування торгівлі. Філіали часто використовують відомі торговельні марки, що особливо важливо для диференційованих споживчих продуктів. Місцеві фірми-конкуренти відчувають великі труднощі, продаючи свої продукти без відомих торговельних марок. Створення таких торговельних марок вимагає великих інвестицій і тривалих маркетингових зусиль. ТНК інколи дозволяють незалежним фірмам продавати товари під їх відомим ім'ям на основі так званих *контрактів про первісне виробництво обладнання* (original equipment manufacture arrangements).

Іноземні філіали часто є інтегрованою частиною міжнародної виробничої системи. Такі системи можуть бути двох типів: *а) системи, де різні стадії виробництва розміщені в різних країнах; б) системи, де різні компоненти постачаються з кількох країн.*

Перша система закріплює процеси з різним рівнем технологій за різними країнами, згідно з ціною факторів виробництва в останніх. Друга передбачає розподіл подібного виробництва серед філіалів у країнах із схожими можливостями. В останньому випадку виробничі потужності розподілені географічно, щоб зменшити ризик, отримати вигоди економії масштабів або виконати вимоги урядів. Хоча неафілійовані підприємства також мають можливість експортувати через такі мережі, транзакційні витрати від такої участі можуть бути високими. Ці витрати зростають у зв'язку із складністю мереж, частими змінами ринкової ситуації та необхідністю швидко реагувати на ці зміни. ТНК рідко глибоко залучають незалежні фірми в такі мережі, якщо тільки незалежні фірми не є довготривалими спеціалізованими постачальниками або їхня продукція доволі проста і стандартизована. Іноземні філіали можуть мати більш легкий доступ до ринків розвинутих країн або підпадати під менші тарифи у зв'язку з лобюванням їхніх батьківських компаній. Одну з таких важливих форм доступу надає *режим сприяння зарубіжній переробці* (favourable treatment of offshore processing), який передбачає оподаткування лише доданої за кордоном вартості. Це особливо важливо для ТНК, що переводять працевістки виробництва в країни з дешевою робочою силою. Зростання, наприклад, експорту американських філіалів із Мексики в США викликано таким торговельним режимом. ТНК у багатьох розвинутих країнах лобіюють аналогічні режими сприяння.

■ **Вади прямих інвестицій.** Залучення до системи ТНК може мати свої вади для експортної конкурентоспроможності. Філіали повинні виконувати накази батьківської фірми щодо джерел постачання. Вони більше, ніж місцеві фірми, схильні імпортувати компоненти або в інших філіалів ТНК, або в певних постачальників "домашньої" країни ТНК.

Якщо батьківська компанія дотримується глобальної стратегії, філіали самостійно не можуть вирішувати, чи можуть вони екс-

портувати продукцію та в які країни може спрямовуватися цей експорт. Оскільки транснаціональні фірми мають філіали в багатьох країнах, вони виключають конкуренцію між ними. ТНК може зосередити виробництво певного продукту на небагатьох великих заводах. Це може викликати значний експорт із філіалів, що стали такими центрами виробництва. Але водночас інші філіали зменшать або взагалі припинять експорт і перетворяться на підприємства кінцевого складання продукції та продажу її на внутрішньому ринку. За цих умов місцеві компанії можуть зробити більший внесок в експорт країни, оскільки вони не пов'язані з мережею ТНК. Але щоб отримати такі переваги, вони повинні бути спроможними конкурувати з іноземними компаніями.

Хоча на транснаціональні фірми припадає значна частина світової торгівлі, обсяг та відносна важливість експорту іноземних філіалів у окремих країнах, що приймають, не обов'язково корелюється з обсягом виробництва цих філіалів. Справа в тому, що існують різні типи підприємств ТНК, деякі з них, зокрема, орієнтуються лише на внутрішній ринок країни. *Таким чином, питома вага філіалів у загальному експорті країни часто буде відрізнятися від показника їх питомої ваги щодо доданої вартості, зайнятих, обсягу реалізації у відповідних загальних показниках країни.*

Експортна орієнтація іноземних підприємств не обов'язково вище, ніж у місцевих компаній (рис. 17.1). Філіали ТНК, навіть за їхніх потенційно високих експортних можливостей, можуть орієнтуватися в межах загальної корпоративної стратегії лише на операції на внутрішньому ринку країни.

ТНК традиційно мають міцні позиції у видобуванні та експорті сировинних товарів. Хоча питома вага сировинного сектора у світовій торгівлі відносно знижується, він усе ще відіграє суттєву роль в економічному розвитку багатьох країн, зокрема країн, що розвиваються.

Країни—експортери нафти, наприклад, мають інтенсивні акціонерні та неакціонерні зв'язки з провідними нафтовими ТНК, що забезпечують технологічне обслуговування, транспортування та реалізацію цього продукту. Хоча видобуток нафти здійснюється під національним контролем цих країн, транснаціональні фірми є основними покупцями цього продукту. Саме вони володіють мережами оптово-роздрібною торгівлі нафтопродуктами та нафтохімічними підприємствами.

В інших секторах гірничодобувної галузі, які потребують значних інвестицій та новітніх технологій, позиції іноземних компаній у виробництві та експорті ще міцніше. Невелика кількість харчових ТНК контролює різні стадії ланцюга створення вартості у процесі вирощування тропічних сільськогосподарських культур, їх переробки та реалізації. Навіть відмовляючись від власного виробництва, вони утримують такий контроль, оскільки домінують у сфері маркетингу, дистрибуції.

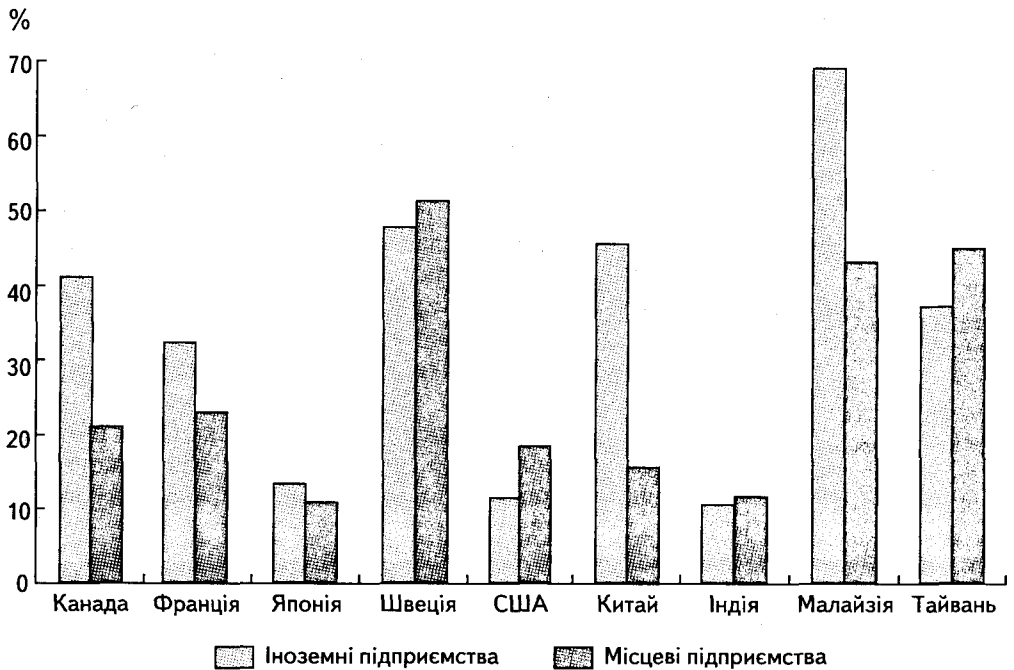


Рис. 17.1

Експортна орієнтація іноземних і місцевих підприємств у окремих країнах, 1991—1996 рр.*

*Питома вага експорту в загальному обсязі продажів.

Сфера послуг дає 2/3 валового продукту промислово розвинутих країн і є динамічним сектором у світовій торгівлі. Розвиток технологій зв'язку та передачі інформації викликає експорт дедалі новіших видів послуг. Розширення географії міжнародного виробництва також, своєю чергою, стимулює експорт послуг, зокрема пов'язаних з реалізацією, маркетингом, постачанням. Роль торговельних компаній в експорті провідних промислово розвинутих країн залишається суттєвою. На оптові торговельні філіали США припадає 1/4 всього експорту транснаціональних фірм цієї країни. Ще більше значення для експорту японських ТНК мають торговельні компанії Sogo Shoshas.

Транснаціональні фірми займають також провідні позиції в експорті телекомунікаційних, медичних, фінансових послуг та інжинірингу.

ТНК І ПРОМИСЛОВИЙ ЕКСПОРТ

Роль іноземних підприємств у розвитку промислового експорту є відмінною в різних за рівнем технології секторах індустрії.

❖ **Низькотехнологічні сектори.** Транснаціональні фірми промислово розвинутих країн відіграли головну роль на початкових стадіях розвитку працемісткого експорту з країн, що розвиваються. На подальших стадіях у цей процес включилися і транснаціональні компанії нових індустріальних країн. Міжнародне виробництво в цій сфері почалося з 60-х років ХХ ст. з індустрії шиття одягу, коли промислово розвинуті країни зменшили свої імпортні бар'єри та полегшили закордонне виробництво через надання тарифних привілеїв. Подальше зменшення транспортних витрат та лібералізація режимів для прямих інвестицій зробили цей процес прибутковим для компаній. Основна частка експортно зорієнтованих іноземних інвестицій зосередилася в країнах, що пропонували привабливі фінансові стимули, створювали спеціальні зони експортної обробки, мали інфраструктуру і відповідні ресурси дешевої та відносно кваліфікованої робочої сили. В країнах, де місцеві компанії мали достатні можливості організувати власне виробництво працемісткої експортної продукції, роль прямих інвестицій була відносно низькою. Експорт продукції в цих випадках здійснювався за субконтрактними угодами місцевих фірм і ТНК.

❖ **Середньо- й високотехнологічні сектори.** Транснаціональні фірми відіграли основну роль у розвитку експорту галузей із складною технологією. Ця роль відрізнялася в окремих типах діяльності, зокрема в складальному виробництві, виробництві, що заміщує імпорт, широкомасштабній переробці природних ресурсів.

* **Складальне виробництво на експорт** сконцентровано в електротехнічній та електронній промисловості та, певною мірою, автомобільній галузі. Це виробництво здійснюється переважно у відносній ізоляції від економіки країн, що приймають, та використовує невелику частку місцевих компонентів. Воно є частиною інтегрованих виробничих систем ТНК. Головні технологічні функції та процеси виконуються в промислово розвинутих країнах, а прості складальні операції — в країнах з дешевою робочою силою, переважно в нових індустріальних країнах Азії.

* **Виробництво, що заміщує імпорт.** У деяких країнах з великим обсягом виробництва, що заміщує імпорт, іноземні компанії поступово переорієнтували частину такого виробництва на експорт. Яскравим прикладом такої переорієнтації є автомобільна промисловість у Латинській Америці. Вона створювалася ТНК за підтримки урядів цих країн для зменшення імпорту, а згодом перетворилася на одну з найбільших експортних галузей цього регіону. Для цього іноземні компанії значно підвищили технологічний рівень свого виробництва та сформували мережу місцевих субконтракторів, що постачають їм компоненти.

• **Широкомасштабна переробка природних ресурсів на експорт** потребує організації сучасного високотехнологічного виробниц-

тва та наявності кваліфікованих місцевих кадрів. Таке виробництво повністю інтегрується в міжнародні мережі підприємств ТНК. Основною сферою таких прямих інвестицій є Латинська Америка. Такий промисловий експорт, як правило, спирається на спеціальні державні програми підтримки. Лібералізація інвестиційної політики багатьох країн у 80—90-ті роки ХХ ст. відновила інтерес ТНК до створення експортних переробних комплексів.

Особливо відчутною є роль іноземних компаній у розвитку промислового експорту. Приклад багатьох країн переконливо показує позитивний вплив ПП на збільшення експортного промислового сектора. Це стосується передусім найбільш динамічних продуктів, для яких важливі продаж і дистрибуція через глобальні корпоративні мережі.

Особливо сильні позиції ТНК займають в експорті сучасних, технологічно складних галузей (електронна, електротехнічна, хімічна промисловість, транспортне машинобудування тощо).

В ряді сучасних галузей країн Азії (електронна й електротехнічна, автомобільна промисловість) уже сформувались, а в інших зароджуються інтегровані регіональні мережі підприємств ТНК. Є ознаки того, що такі регіональні мережі (Азія, Північна Америка, Європа) японські ТНК уже починають об'єднувати в глобальні інтегровані виробничі комплекси. Інтегровані мережі філіалів ТНК Японії в НІК Азії — одні з найбільш зрілих і розгалужених. Вони об'єднують ці країни не тільки з Японією, а й з іншими членами “тріади”, створюючи стійкий поділ праці між цими країнами. Ці регіональні інтегровані мережі виконують багато функцій:

- ✓ обслуговувати місцевий ринок;
- ✓ обслуговувати регіональний ринок;
- ✓ продавати кінцеві продукти в Європу і США;
- ✓ постачати готові вироби в Японію;
- ✓ бути дешевими постачальниками продукції для філіалів у інших країнах.

Між усіма елементами регіональних інтегрованих мереж ідуть інтенсивні коопераційні потоки товарів на основі внутріфірмового поділу праці. В електротехнічній і електронній промисловості більше половини всіх компонентів, які споживаються цією мережею філіалів, надходить із Японії, в тому числі переважна частина — каналами внутріфірмової торгівлі. Аналогічно і 3/4 поставок готових виробів і компонентів від усіх підприємств регіональної мережі, які спрямовуються в Японію, здійснюються також по лінії внутріфірмового обміну. Функціонування регіональних інтегрованих мереж ТНК у Південно-Східній Азії і на Далекому Сході вже привело до того, що внутрірегіональна торгівля цих країн являє собою сьогодні найдинамічніший сектор світового

ринку. За темпами зростання вона навіть перевищила експорт цих азійських НІК у США і Японію.

Розглядаючи роль ТНК у збільшенні експорту країн, слід урахувати й ефект їхнього впливу на експортну діяльність місцевих фірм через контрактні зв'язки. Нові форми інвестицій ТНК, зокрема субпідрядні угоди, контракти про кооперацію і спільне виробництво, відкривають для національних компаній можливість постачати продукцію на світовий ринок. Такий гарантований збут за кордоном дає змогу розширювати потужності місцевих компаній, збільшувати зайнятість, тобто сприяє підвищенню темпів економічного зростання країни.

Наприклад, завдяки субпідрядним контрактам із ТНК національні фірми Гонконгу, Сінгапуру, Таїланду, Тайваню у 80—90-ті роки ХХ ст. значно збільшили експорт одягу, взуття, велосипедів, побутової електротехніки, і відбулося подальше непряме зростання виробництва тисяч невеликих компаній, які обслуговують фірми—підрядники ТНК. Контрактні угоди опосередковують дедалі більшу частину зовнішньої торгівлі Мексики і Колумбії, вони дуже розвинуті в Марокко, де до 1/4 експорту здійснюється як коопераційні поставки ТНК.

Хоча звичайно виробництво товарів на експорт за субпідрядними угодами базується на технологічно простих, працемістких операціях з низькою доданою вартістю, в останні роки ТНК укладають із місцевими компаніями угоди на спільне виробництво компонентів і окремих частин складної телекомунікаційної техніки, комп'ютерів, літаків, автомобілів.

Очевидно, для деяких країн експорт на основі контрактних угод із ТНК відкриває перспективи зайняти нові ніші в МПП і надалі відіграватиме все важливішу роль у їх адаптації до вимог глобальної світової економіки, що трансформується.

Отже, досвід економічного розвитку країн в останні десятиліття показує, що ТНК (унаслідок як прямого експорту їхніх філій, так і контрактних зв'язків з місцевими виробниками) можуть бути однією з головних рушійних сил у розвитку експортного потенціалу країни, що приймає.

ТНК ТА ІМПОРТ КРАЇН

Зростання кількості іноземних філіалів та дочірніх компаній, формування інтегрованих мереж міжнародного виробництва об'єктивно сприяють збільшенню обсягів імпорту країн—реципієнтів прямих інвестицій.

Він представлений здебільшого капітальними товарами (машинами, обладнання), напівфабрикатами і компонентами.

Значний імпорт іноземних підприємств може бути зумовлений кількома причинами:

а) відсутністю місцевих виробників;

б) неефективністю поставок з місцевого ринку;

в) відсутністю інформації у ТНК (або в національних фірм) про потенційних постачальників (покупців).

Імпортна політика ТНК звичайно різниться залежно від зрілості інвестицій. Протягом початкового періоду роботи філії питома вага імпортного компонента в його продукції буває досить високою (незнайомий ринок, відсутність зв'язків з місцевими постачальниками), але в міру функціонування такого підприємства місцеві фірми починають відігравати дедалі більшу роль у його постачанні, замінюючи імпорт.

Екстремальним випадком є експортні анклави ТНК, які орієнтуються на закупки у споріднених підприємств транснаціональної мережі (стандарти, трансферні ціни) і мають слабкі зв'язки з національними фірмами.

ТНК часто віддають перевагу імпорту продукції, хоча аналогічні вироби продукуються в країні. Це викликано низкою факторів. По-перше, у цьому випадку ТНК виграє на економії завдяки знижкам при закупівлі великих партій товарів для всіх філій. По-друге, якість імпортних виробів інколи буває вища, ніж у національних виробників. По-третє, нерідко при цьому велику роль відіграють надійність і точність поставок.

У деяких країнах—реципієнтах інвестицій політика щодо ТНК передбачає заходи зі стимулювання зменшення частки імпорту в їхній продукції. Це, а також поява місцевих виробників сировини, напівфабрикатів привело до істотного зменшення в останні роки імпортного компонента у ТНК.

Хоча зниження імпортного компонента в принципі бажане для країни, цей процес має супроводжуватися підвищенням ефективності місцевих постачальників (ціни, якість, стандарти тощо). В протилежному випадку примусове збільшення частки місцевого компонента може викликати зниження ефективності роботи самих філіалів ТНК, зменшення їх експорту, а то й дезінвестиції. Наприклад, за цілком неефективного дрібносерійного виробництва автомобільних запчастин місцевими фірмами Таїланду вимоги до автоскладальних філіалів японських компаній скоротити імпорт деталей із Японії та Південної Кореї рівнозначні припиненню їх роботи. В результаті імпорт Таїланду зросте ще більше — доведеться ввозити готові автомобілі.

Таким чином, якщо фірма з відносно високим імпортним компонентом є виробником імпортозамішувальної продукції, її загальний вплив на торговельний баланс потенційно є сприятливим.

Зазначимо також, що слід диференційовано оцінювати імпорт філій ТНК. Наприклад, імпорт ними предметів розкоші (престижні марки автомобілів, дорогі парфуми, коштовності тощо) цілком виправдано обмежується в деяких країнах, особливо країнах, що розвиваються. Інші критерії мають застосовуватися до ввозу ТНК технології, обладнання, напівфабрикатів, що збільшує

фонд виробничого нагромадження і створює базу для зростання економіки.

Ще більшу роль ТНК відіграють в імпорті країнами послуг (інформаційно-телекомунікаційних, фінансових, транспортних, консультаційних тощо). Враховуючи посилення впливу цього сектора економіки на динамізацію зростання, імпорт філіями транснаціональних корпорацій послуг може розглядатися як істотний внесок у розвиток економіки.

Разом з тим очевидно, що найцінніші види науково-технічних, фінансових та інформаційних послуг не продаються національним фірмам країн, що приймають. Ці знання є важливим компонентом особливих фірмових активів ТНК і інтерналізуються ними через прямі зарубіжні інвестиції.

КІЛЬКІСНІ ОЦІНКИ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ Й ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КРАЇНИ

Теоретичний аналіз діяльності ТНК свідчить про експортний потенціал цих компаній. Статистика окремих країн також фіксує значну роль іноземних компаній у зростанні експорту. Але ступінь впливу ПІІ на експортну діяльність виміряти досить непросто. Вчені різних країн протягом кількох останніх десятиліть намагаються застосувати економічні тести, щоб перевірити теоретичні міркування щодо експортних можливостей прямих інвестицій.

Найширше за кількістю охоплених країн дослідження цього питання здійснили в другій половині 90-х років ХХ ст. експерти ЮНКТАД. Статистичний аналіз на матеріалах 52 промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються, довів значний позитивний взаємозв'язок між припливом ПІІ та експортом продукції обробної промисловості. Аналогічна тенденція спостерігалася і щодо взаємозв'язку припливу ПІІ та підвищення технологічного вмісту експорту. В моделі, що використовували експерти ЮНКТАД, залежні змінні представляв промисловий експорт (загальний та згрупований за різним рівнем технології), що вимірювався в доларах та в розрахунку на душу населення. Пояснювальними змінними були приплив у країну прямих інвестицій у розрахунку на душу населення, НДДКР (із корпоративних джерел) як частка ВВП, додана вартість в обробній промисловості на душу населення.

По всій групі аналіз показав, що 1 % зростання ПІІ на душу населення веде до 0,55 % зростання високотехнологічного експорту, 0,31 % зростання середньотехнологічного експорту. Значна позитивна кореляція спостерігалася між припливом прямих інвестицій та змінами технологічної структури експорту: 1 % зростання припливу ПІІ на душу населення викликав 0,19 % зростання питомої ваги високотехнологічного експорту в загальному обсязі промислового експорту.

Зв'язок між прямими інвестиціями та експортною діяльністю був досліджений окремо для промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються. Виявилося, що кореляція згаданих вище змінних для країн, що розвиваються, була найбільш значною. Особливо це стосується категорії високотехнологічного експорту — 0,7. У випадку промислово розвинутих країн зв'язок між припливом ПІІ і промисловим експортом був також позитивний, хоча і менш значний, ніж у середньому для групи 52 країн. Що стосується впливу прямих інвестицій на підвищення технологічної місткості експорту промислово розвинутих країн, то регресійно-кореляційний аналіз не показав позитивного зв'язку.

В економічній літературі здійснюються спроби виявити стійкий зв'язок між експортом і імпортом ТНК. Угорський економіст А. Інотал на підставі економіко-математичних розрахунків зробив висновок, що тісного зв'язку між розширенням експорту філіалів та їх імпортом не існує. Зростання експорту може відбуватися і за скорочення імпортних поставок.

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В ЕКСПОРТНО-ПРОМИСЛОВИХ ЗОНАХ

Багато країн, прагнучи стимулювати експорт продукції й залучати іноземний капітал, створюють вільні економічні зони (ВЕЗ).

Вільні економічні зони являють собою певні райони або території, де встановлений особливо пільговий митний і законодавчий режим для інвесторів.

Є різні типи зон і близько 20 термінів для їх позначення. Залежно від цільової та галузевої специфіки вільні економічні зони можуть поділятися на такі основні види:

- *зовнішньоторговельні (вільні митні зони та порти, включаючи зони експортного виробництва, транзитні зони);*
- *функціональні або галузеві (технологічні парки, технополіси, туристичні, банківські зони);*
- *комплексні, спеціальні економічні зони виробничого характеру.*

З метою нарощування промислового експорту деякі країни віддають перевагу експортно-промисловим зонам (ЕПЗ). Головна мета таких зон — збільшити обсяг і змінити структуру експорту шляхом залучення іноземних і місцевих інвестицій.

Більшість країн, яким удалося за останні 10—15 років збільшити свою питому вагу у світовому експорті, мають вільні експортні зони. Наприкінці ХХ ст. у світі налічувалося близько 850 зон різних типів.

На території вільних економічних зон розташовуються митні склади, експортні підприємства, складальні заводи, торговельні фірми, компанії, що надають фінансові послуги. Однак головну роль у більшості таких зон відіграють експортно зорієнтовані

обробні підприємства. Хоча в зонах не заборонена присутність місцевих компаній, більшість їх підприємств — це філіали та дочірні компанії транснаціональних фірм. Як правило, земля та інфраструктура вільних економічних зон є державною власністю країни, що приймає. Але останніми роками з'явилися і так звані “приватні” зони. В таких зонах усі витрати на розвиток інфраструктури (дороги, комунальні послуги, переробка відходів, стандартні виробничі будівлі і т. п.) здійснюють приватні компанії. Загальне керівництво зоною перебуває в руках державної адміністрації, яка реєструє місцезнаходження тут іноземних фірм та надає їм різноманітні пільги та стимули.

Експортно-промислові зони (export processing zones) передбачають надання фірмам права вільної (безмитної) торгівлі та умов “ліберального регулятивного оточення”. Як правило, іноземні компанії імпортують у такі зони компоненти, напівфабрикати, матеріали і після їх обробки здійснюють реекспорт продукції. Часто ЕПЗ розташовуються в місцях з вигідним географічним положенням (близькість до моря, транспортних шляхів, наукових центрів, джерел дешевої енергії тощо). Митні процедури для підприємств зон дуже спрощені й дають змогу швидко здійснювати торговельні операції. Продукція зареєстрованих в ЕПЗ підприємств виключно або в основному йде на експорт.

Підприємства, розташовані в експортних зонах, можуть отримувати дозвіл продавати певну частину їхньої продукції на місцевому ринку. Але в цьому разі вони мають сплачувати мито на частину їх імпортованих матеріалів або на кінцеву продукцію, яка йде на внутрішній ринок країни, що приймає.

Серед основних типових стимулів, що застосовуються до іноземних інвесторів, слід зазначити такі:

- Повернення мита або звільнення від сплати імпортованих митних платежів на сировину, проміжні товари, капітальні товари, що використовуються у виробництві експортної продукції.
- Звільнення від сплати податків на реалізацію (sales tax) експортної продукції або всіх товарів і послуг, що закуповуються на місцевому ринку для потреб виробництва.
- Податкові “канікули” або зменшені ставки податків на корпоративні доходи та прибутки залежно від ступеня експортної орієнтації фірми або питомої ваги експорту в загальному обсязі продукції.
- Надання на пільгових умовах різноманітних послуг (продаж чи оренда землі, будівель, надання комунальних послуг).

За умов лібералізації торговельних режимів багато країн послаблюють експортні вимоги до іноземних компаній в ЕПЗ. Їм дозволяється продаж частки продукції на внутрішньому ринку. Уряди роблять більший акцент на посилення економічних зв'язків ЕПЗ із місцевими підприємствами, підвищення кваліфікації працівників підприємств вільних економічних зон, технологічного рівня розташованих тут підприємств.

Слід визнати, що соціально-економічна ефективність зон часто виявляється меншою від очікуваної, оскільки зони являють собою складні динамічні системи, які виходять за межі початкових техніко-економічних обґрунтувань і планів. Більше того, деякі з них поки що працюють неефективно і не дали значного приросту експорту. В деяких випадках (Бразилія) імпорт у зони навіть перевищує експорт.

Частина підприємств у експортно-промислових зонах орієнтується на дешеву низькокваліфіковану робочу силу. Рівень технології в галузях шиття одягу, взуття, у складальному електронному виробництві, виробництві побутової електротехніки є досить невисоким. Таким чином, частина прямих інвестицій в ЕПЗ — так звані “низькоякісні” ПІІ. Вони не породжують активні зв’язки з місцевими підприємствами, мають невеликий потенціал у поширенні технології. Хоча заробітна плата працівників цих працевістких підприємств вища за середню в країні, це часто зумовлено більш інтенсивним і тривалим робочим періодом, обмеженими правами профспілок та специфікою стандартів техніки безпеки. Разом з тим слід визнати, що існує дуже широка варіація по зонах соціальних умов праці і впровадження норм трудового законодавства. Це залежить від рівня розвитку країни, що приймає іноземні інвестиції, та типу зон. Такі умови, наприклад, різняться в працевістких експортних зонах Азії та наукомістких технологічних парках країн Центральної Європи. Зростання конкуренції країн за інвестиції транснаціональних корпорацій інколи приводить до явища, що дістало назву “гонитва на дно” (*race to the bottom*). Це означає, що країни навмисно понижують соціальні та економічні стандарти, послаблюють норми національного трудового законодавства, аби залучити до експортно-промислових зон філіали ТНК.

Більшість ЕПЗ поки що функціонують як моноспеціалізовані зони. В них лідирують кілька галузей працевісткого виробництва (текстиль, електроніка й електротехніка), на які припадає більша частина всіх зайнятих. Найефективніше функціонують ЕПЗ у НІК Азії. Наприклад, у Південній Кореї ЕПЗ у Масані забезпечує вагому частину південнокорейського експорту. Продукція в цій зоні виробляється на філіях ТНК із використанням сучасного менеджменту та передової технології й успішно конкурує з японською. У трьох ЕПЗ Тайваню вже створено кілька сотень фабрик, які швидко збільшують експорт продукції. Лібералізація в останні роки інвестиційного клімату в зонах і скасування останніх обмежень на імпорт сюди, як очікується, зробить продукцію, що виробляється в зонах ЕПЗ, ще більш конкурентоспроможною.

Важливо зазначити, що більшість із ЕПЗ, навіть ті, що спершу планувались як анклав, справляють дедалі більший модернізуючий вплив на економіку країни поза зоною, генеруючи прямі й непрямі зв’язки з місцевими фірмами, сприяючи поширенню

знань у галузі управління й організації виробництва, що, врешті-решт, відбивається на економічному зростанні країни.

Отже, країни, що приймають, використовують різні моделі взаємодії з ТНК з метою нарощування експорту. Деякі роблять основну ставку на прямі інвестиції ТНК, у тому числі в ЕПЗ, інші, поряд з цим, покладають надії і на зростання експорту внаслідок субконтрактних і ліцензійних угод іноземних фірм з місцевими компаніями. Очевидно, всі ці підходи правомірні, оскільки націлені на те, щоб використати потенціал ТНК для підвищення ефективності факторів виробництва та прискорення економічного зростання.

НАСЛІДКИ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ТНК

Як свідчить практика, зростання експорту є важливим результатом діяльності іноземних філіалів та дочірніх компаній. Але для оцінки впливу експортної діяльності ТНК на економічний розвиток країни, що приймає інвестиції, необхідно врахувати принаймні три аспекти торговельної діяльності іноземних фірм:

1. Загальний вплив транснаціональних фірм на торговельний баланс країни.
2. Здатність ТНК змінювати структуру експорту, а саме підвищувати його складність, технологічний вміст експорту та “місцевий” компонент.
3. Здатність прямих інвестицій забезпечити стійкість експортних потоків протягом тривалого періоду.

Економічна політика багатьох країн має на меті досягнення позитивного торговельного балансу. Іноземні філіали та дочірні підприємства не тільки експортують, а й породжують значні потоки імпорту. Іноземні філіали, що орієнтуються на внутрішній ринок, матимуть переважно безпосередній прямий негативний вплив на торговельний баланс. Але такий самий ефект можуть справляти й експортно зорієнтовані підприємства ТНК. Інколи обсяг їхнього імпорту може навіть переважати обсяг експорту. Така ситуація викликає неоднозначні оцінки та дискусію у світовій економічній літературі. Деякі дослідники вважають, що ТНК збільшують імпорт і поглиблюють дефіцит торговельного балансу країн, що приймають, інші дотримуються протилежних поглядів.

Неоднозначність таких оцінок викликана також тим, що на практиці буває досить важко підрахувати торговельний баланс експортно зорієнтованих філіалів та обчислити нову додану вартість, що вони створили. Дані торговельної статистики країн, що приймають, не розрізняють експортно зорієнтовані та імпортозаміщувальні типи підприємств транснаціональних фірм. Досить рідко існують дані і щодо структури імпорту іноземних

підприємств, зокрема по групі капітальних товарів та компонентів, напівфабрикатів. Слід також зазначити, що аналіз впливу іноземних філіалів на торговельний баланс країни, що приймає, є тільки частиною більш складної проблеми — з'ясування загального впливу таких підприємств на платіжний баланс.

Експортні операції ТНК будуть мати довготривалий позитивний вплив на економічний розвиток країни тоді, коли відбувається поступова еволюція структури експорту в бік більш наукотехномістких виробів. Постійне підвищення питомої ваги більш складного експорту свідчить про те, що він базується на динамічних порівняльних перевагах країни.

В протилежному випадку залежність від експортних операцій ТНК може загрожувати певною нестабільністю для розвитку країни. Наприклад, статичні переваги у виробництві та експорті працемістких товарів можуть бути втрачені, якщо в країні підвищується заробітна плата, внаслідок чого іноземні фірми передислюють свої філіали в інші регіони з більш дешевою робочою силою.

Постійне зростання технологічних сегментів експорту є важливою характеристикою конкурентоспроможності країни. Транснаціональні фірми можуть робити внесок у цей процес на двох рівнях. На внутрігалузовому рівні це відбувається через інвестиції в модернізацію технологічного потенціалу виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, залучення більш кваліфікованих місцевих кадрів. На міжгалузовому рівні такий результат спостерігається, якщо іноземні компанії роблять прямі інвестиції в нові сектори виробництва з більш високою доданою вартістю.

Існує позитивна залежність між рівнем розвитку конкуренції в країні, що приймає, і схильністю ТНК підвищувати технологічний рівень свого виробництва, переходити до випуску більш наукомістких товарів. Те ж саме відбувається, якщо транснаціональна фірма працює на висококонкурентному регіональному або глобальному ринку. Підвищення ступеня технологічного вмісту експорту є в цих обставинах умовою “виживання” фірми, зберігання її позицій на ринку.

Процес лібералізації зовнішньоторговельних режимів теж може змушувати іноземні компанії проводити реструктуризацію виробництва. Під тиском лібералізації торгівлі філіали можуть змінювати свою орієнтацію — переходити від імпортозаміщувальної діяльності до експортної орієнтації. Це вимагає зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності, оскільки такі підприємства втрачають своєрідний “захист” від конкурентів, що раніше забезпечувався протекціоністськими імпортними бар'єрами.

Водночас така більша відкритість країни щодо конкурентів може серйозно змінити середовище бізнесу підприємств ТНК та спонукати їх згорнути ділові операції. За цих обставин третій зазначений фактор — стабільність, тривалість виробництва іноземних філіалів та їх експорту набуває великого значення. Досягненню такої стабільності сприяє наявність активних прямих та зворотних

зв'язків між іноземними компаніями та національними фірмами. Це залежить також великою мірою від економічної політики країн, що приймають.

Уряди країн мають у своєму арсеналі низку інструментів та заходів стимулювання експортних операцій транснаціональних фірм.

Цьому можуть сприяти торговельна лібералізація та зменшення перешкод імпорту, оскільки більшість експортно зорієнтованих іноземних філіалів одночасно потребують імпорту компонентів, напівфабрикатів.

Інколи уряди вдаються до впровадження спеціальних вимог щодо обов'язкового експорту продукції іноземними філіалами.

Створення або поліпшення країною своїх переваг розміщення для експортно зорієнтованих прямих інвестицій також передбачає розвиток національного науково-технічного потенціалу, створення зон експортної обробки, впровадження стимулів та пільг для експортних філіалів, удосконалення інфраструктури країни.

Ілюстративні приклади для обговорення

Китай — динамічне зростання експорту

Китай являє собою наочний приклад країни, що зуміла використати свої переваги розміщення (стабільність законодавства, розмір економіки, дешева дисциплінована робоча сила і т. п.) для залучення масштабних прямих іноземних інвестицій і швидкого нарощування за допомогою ТНК експорту.

Щорічний приплив іноземних інвестицій у країну збільшився з 2 млрд дол. у 1985 р. до 41 млрд дол. у 2000 р. Експорт країни зріс за ці роки майже в 10 разів і досяг 249 млрд дол. у 2000 р. Свідченням збільшення конкурентоспроможності китайської економіки стало триразове зростання питомої ваги цієї країни у світовій торгівлі (6 % у 2000 р.). Суттєві зміни відбулися в структурі китайського експорту. Якщо в 1985 р. експорт сировинних товарів та основаних на переробці сировинних ресурсів промислових товарів становив 49 % експорту, то у 2000 р. — лише 12 %. Майже 9/10 китайського експорту сьогодні — це не базовані на ресурсах промислові товари. Питома вага високотехнологічних товарів зросла за останні 15 років більш ніж у 7 разів (22 % у 2000 р.). Показово, що всі основні експортні товари Китаю належать до найдинамічніших статей світової торгівлі.

Бурхливе зростання експорту Китаю стало можливим завдяки інвестиціям транснаціональних фірм та їхнім субконтрактним угодам із місцевими компаніями. На іноземні філіали припадає майже половина експорту країни, а в галузях з високою технологією — 4/5 експорту.

В експорті електронних інтегральних схем питома вага ТНК сягає 90 %. Intel, наприклад, щорічно вивозить із Китаю цієї продукції на 400 млн дол.

Сектор автоматизованих систем обробки даних, комп'ютерна індустрія також повністю контролюється іноземними фірмами, експорт яких становить 85 % загального обсягу зарубіжних продаж галузі. Експорт такої продукції філіалами IBM із Китаю досяг 1,5 млрд дол. щорічно. Інші комп'ютерні ТНК — Seagate та Epson експортують із своїх китайських підприємств комп'ютерної техніки та компонентів на суму 1 млрд дол. кожна.

Надзвичайно високі темпи зростання експорту з Китаю телекомунікаційного обладнання (мобільних телефонів та запасних частин, деталей) забезпечені також практично повністю завдяки філіалам Motorola, Nokia, Ericsson, Siemens та інших іноземних фірм. Тільки підприємства Motorola продали у 2000 р. за рубіж такої продукції більш ніж на 1 млрд дол.

Однією з переваг розміщення Китаю стала здатність цієї країни швидко створювати для іноземних підприємств мережі постачальників сировини, напівфабрикатів, компонентів та

послуг. Важливим стимулом стала також наявність висококваліфікованих кадрів інженерів, учених. Це дало змогу, наприклад, ТНК у високотехнологічних галузях створити тут більш ніж 100 науково-дослідних центрів, лабораторій. Тільки Motorola організувала 18 наукових центрів у сфері телекомунікації, електроніки.

Місцеві китайські підприємства мають активні субпідрядні зв'язки з філіалами транснаціональних фірм. Наслідком цього є зростання місцевого компонента експорту іноземних компаній. Якщо ТНК домінують у високотехнологічному експорті, то місцеві китайські фірми мають сильні позиції в експорті продукції низькотехнологічного сектора (іграшки, дорожні сумки, тканини та вироби з них, взуття).

Динамічне зростання промислового експорту Китаю стало результатом послідовної двадцятилітньої економічної політики щодо залучення ПІІ. Одним із головних елементів цієї політики став різний режим щодо іноземних фірм у трьох групах галузей (перша група — галузі, де інвестиції заохочуються, друга група — галузі, де ПІІ обмежуються, третя група — галузі, де діяльність транснаціональних фірм заборонена).

Другим елементом політики щодо залучення прямих інвестицій стало спрямування системи стимулів на заохочення створення високотехнологічних та експортно зорієнтованих іноземних підприємств.

Нарешті, третім важливим елементом було створення спеціальних зон економічного та технологічного розвитку. На початку ХХІ ст. Китай мав 49 таких загальнонаціональних зон та сотні регіональних, місцевих зон експортного виробництва, науково-технологічних зон та індустріальних парків.

Джерело: *UNCTAD. World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002. P. 161–166.*

Угорщина — швидкі структурні зміни в торгівлі

Ще однією країною, де іноземні інвестиції сприяли значному зростанню експорту та зміні його структури, стала Угорщина.

Угорщина одною з перших країн із перехідною економікою почала активно залучати ПІІ, створювати зони експортної обробки та індустріальні парки. За 1990 — 2000 рр. щорічний приплив іноземних інвестицій зріс майже у 5 разів і досяг 1,6 млрд дол. Водночас експорт країни збільшився в 3 рази і склав у 2000 р. 28 млрд дол.

Усього за 10 років відбулися радикальні зміни в структурі угорського експорту — питома вага сировинних товарів та промислових продуктів, що базуються на сировині, зменшилася у 5 разів (з 60 до 14 %). Основна частина угорського експорту — це не базовані на ресурсах промислові товари. Особливо швидко зростає високотехнологічний експорт Угорщини. Тільки за 5 років (1995 — 2000 рр.) його частка підвищилася більш ніж у 6 разів і досягла 1/4 всього експорту країни.

Філіали транснаціональних фірм є основними промисловими експортерами. Їхня частка в загальному експорті країни перевищує 4/5. У деяких промислових секторах весь експорт здійснюється каналами ТНК. З 10 головних експортних продуктів країни 7 виробляються лише іноземними філіалами. Наприклад, експорт автомобілів та запчастин здійснюють Audi/Volkswagen (3 млрд дол.), Opel/GM, Suzuki. В експорті електроніки домінують Philips та IBM (обсяг експорту у кожної — понад 2 млрд дол.), а також General Electric, Flextronics, Samsung. Угорщина втричі збільшила свою частку на ринку Західної Європи. Головними експортними продуктами країни, питома вага яких неухильно зростає на європейському ринку, є:

- ✓ двигуни внутрішнього згоряння та їхні компоненти;
- ✓ обладнання автоматизованої обробки даних;
- ✓ пасажирські автомобілі;
- ✓ аудіотехніка;
- ✓ телекомунікаційне обладнання;
- ✓ електророзподільне обладнання;
- ✓ запасні частини та аксесуари до автомобілів;
- ✓ електроапаратура та машини;
- ✓ телевізори.

Запитання та завдання

1. *Які фактори зумовили динамічний приплив ПІІ в Китай?*
2. *Як змінилася структура китайського експорту під впливом ТНК?*
3. *Чи допомогли Китаю іноземні інвестиції збільшити експорт високотехнологічної продукції?*
4. *Чи існують зв'язки експортних філіалів ТНК із місцевими китайськими компаніями?*
5. *Які структурні зміни відбулися в експорті Угорщини?*
6. *Зберіть дані та проаналізуйте динаміку та галузеву структуру ПІІ в Угорщині.*

ВИСНОВКИ

Експортна конкурентоспроможність країни є одним із важливих показників ефективності її інтеграції у світове господарство та адаптації до сучасної глобальної економіки. Експорт справляє істотний стимулюючий вплив на зростання економіки і вдосконалення її структури. Сучасною тенденцією стратегії економічного зростання багатьох країн став поворот на шлях експортної орієнтації, більшої відкритості національної економіки та інтегрованості її у глобальний економічний простір.

ТНК справляють багатогранний вплив на світову торгівлю: її обсяг і динаміку зростання, структурні зрушення та географічні напрямки торговельних потоків. Вони змінюють традиційне уявлення про природу світової торгівлі, опосередковуючи дедалі більшу її частину через свій внутрікорпоративний обмін.

Транснаціональні фірми можуть стимулювати експорт країни, що приймає, через надання їй відсутніх та дефіцитних елементів ресурсів, видимих та невидимих активів. Однак інколи вплив ПІІ на збільшення конкурентоспроможності експорту може не бути значним. Можливість нарощування експорту країн, що приймають, пов'язана не тільки з підвищенням конкурентоспроможності місцевої продукції, що виробляється філіалами ТНК, а й із забезпеченням доступу цієї продукції на ринки зарубіжних країн, що вже освоєні транснаціональною фірмою. Особливо сильні позиції ТНК займають у експорті сучасних, технологічно складних галузей (електронна, електротехнічна, хімічна промисловість, транспортне машинобудування тощо).

Формування мереж міжнародного виробництва об'єктивно сприяє збільшенню обсягів імпорту країн—реципієнтів прямих інвестицій. Він представлений здебільшого капітальними товарами (машини, обладнання), напівфабрикатами і компонентами. Значний імпорт іноземних підприємств може бути зумовлений кількома причинами:

а) відсутністю місцевих виробників; б) неефективністю поставок з місцевого ринку; в) відсутністю інформації у ТНК (або у національних фірм) про потенційних постачальників (покупців).

Багато країн, прагнучи стимулювати експорт продукції й залучати іноземний капітал, створюють вільні економічні зони. Вони являють собою певні райони або території, де встановлений особливо пільговий митний і законодавчий режим для інвесторів.

Основні терміни і поняття

*Конкурентоспроможність
Експортна орієнтація
Індекс Грубеля—Ллойда*

*Динамічні порівняльні переваги
Вільні економічні зони
Експортно-промислові зони*

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке конкурентоспроможність країни?
2. Чи підтверджують емпіричні дослідження позитивний вплив збільшення експорту на економічне зростання?
3. Які зміни відбулися наприкінці ХХ ст. в економічній стратегії країн, що розвиваються?
4. Зберіть та проаналізуйте статистичні дані щодо ролі ТНК у світовій торгівлі.
5. Чи існують відмінності в торговельній орієнтації ТНК США, ЄС, Японії?
6. Поясніть механізм впливу ТНК на експортні операції країни.
7. Який вплив справляють ПІІ на конкурентні переваги країни?
8. Дайте характеристику позицій ТНК щодо експортних операцій по окремих галузях економіки.
9. Проаналізуйте вплив ТНК на імпорт країни.
10. Назвіть основні види вільних економічних зон. Які стимули застосовуються, щоб залучати туди іноземні інвестиції?
11. Які наслідки мають торговельні операції ТНК для торговельного балансу країни та підвищення її конкурентоспроможності?

ЛІТЕРАТУРА

- Майер Дж. М., Олесневич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесневич (наук.ред.). К., 2002. Розділ 4.
- Міжнародна економіка:* Навч. посібник / За ред. Ю. Г. Козака, В. М. Новацького. К., 2002. Глави 8, 20.
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 4.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 2.
- Румянцев А. П., Клишко Г. Н., Рокоча В. В., Савчук В. І., Дідківський М. І.* Міжнародна економіка: Підручник / А. П. Румянцев (ред.). К., 2003. Розділ 5.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 22.
- Marcusen J. R.* Multinational Firms and the Theory of International Trade. Cambridge, Mass., 2002.
- UNCTAD.* World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.imd.ch>

WEB-сайт Міжнародного інституту менеджменту, Лозанна. Надає інформацію щодо конкурентоспроможності країн.

<http://www.chinafdi.org.cn>

Надає інформацію щодо ПІІ в Китаї.

<http://www.sfu.ca/hayter/fdi.htm>

Надає інформацію щодо різних аспектів ПІІ.

<http://www.gatt.org>

Офіційний WEB-сайт ГАТТ.

Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.

<http://fdi.eu.com>

WEB-сайт надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.

http://www.buyusa.gov/hungary/en/ccg_fdi_stats.html

Надає інформацію щодо ПІІ в Угорщині.

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА ДИНАМІКУ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

- Економічний розвиток як взаємодія факторів зростання
- Умови розкриття потенційних динамізуючих можливостей ТНК
- “Прискорювальний” ефект як результат впливу ПІІ на порівняльні переваги країни
- Динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК
- Дестабілізаційні аспекти діяльності ТНК
- Нерівномірність розміщення іноземних підприємств

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК ВЗАЄМОДІЯ ФАКТОРІВ ЗРОСТАННЯ

У попередніх розділах було показано вплив ТНК на основні фактори зростання економіки країни, що приймає їхні підприємства, у різних його формах — надання додаткових ресурсів капіталу, передача технології та науково-технічних знань, нагромадження людського капіталу, розвиток експортних можливостей.

Слід визнати, що зазначені фактори не охоплюють усього складного спектра впливу іноземних фірм на процес відтворення. Наприклад, дедалі відчутніший вплив на зростання справляють екологічні наслідки діяльності ТНК. Неоднозначний вплив ТНК на навколишнє середовище (з одного боку, переведення в країни, що розвиваються, “брудних” галузей, а з іншого — значні НДДКР у галузі виробництва чистої продукції, технології очищення шкідливих процесів) вимагає врахування і цього фактора при комплексній оцінці загального ефекту діяльності іноземних фірм у країні, що приймає.

Необхідно зважити й на те, що вплив ТНК на фактори зростання не є “дискретним”, ізольованим процесом. Навпаки, найсильніші імпульси зростання зароджуються як наслідок впливу транснаціональних фірм одночасно на інвестиції, технологію, людські ресурси, екологію, торгівлю. При цьому процес розвитку є результатом глибокої взаємодії всіх факторів зростання, за якої відбувається посилення одних факторів за рахунок інших, тобто прямий вплив ТНК на конкретний фактор супроводжується непрямым впливом, який опосередкований більш високою ефективністю залучення до процесу розвитку інших факторів.

Такий взаємний вплив різноманітних видів ресурсів, які отримує країна, що приймає, у формі “пакета” видимих і “невидимих” активів ТНК, веде до ефекту синергії, тобто викликає додаткові стимули зростання. Таким чином, загальний ефект від взаємозв’язку всіх детермінантів зростання, що викликаний операціями ТНК, значно перевищує механічну суму всіх індивідуальних ефектів, розглянутих нами окремо в попередньому розділі.

Ще складніший та багатогранніший непрямий вплив ТНК на економічне зростання пов’язаний з їх взаємодією з місцевими

фірмами. Спільні підприємства з національним капіталом, прямі й зворотні контрактні зв'язки (через ліцензійні або субпідрядні угоди) можуть стати значним додатковим генератором зростання. Міграція людських ресурсів, дифузія управлінських, технічних знань, копіювання місцевими фірмами моделей управління філіалів ТНК, їхньої ділової етики, а також інші види демонстраційного ефекту також роблять свій позитивний внесок до економічного зростання.

Стимулюючий вплив на місцеві фірми може справляти в деяких випадках і зростання конкуренції внаслідок входження на ринок ТНК (модернізація виробництва, технічні інновації, підвищення кваліфікації працівників), хоч, звичайно, конкурентна боротьба з іноземною фірмою може мати і негативні наслідки для національних компаній.

Вплив транснаціональних фірм на фактори зростання країни визначає і еволюцію її загальної конкурентоспроможності. Якщо розглядати конкурентоспроможність ширше, ніж лише експортну конкурентоспроможність (про яку мова йшла в попередньому розділі), можна зазначити, що це поняття охоплює такі ключові здатності країни:

- “Здатність продавати”, тобто спроможність країни в умовах сучасної міжнародної конкуренції експортувати свою продукцію. Ринковим показником цього є питома вага міжнародного ринку, який контролюють підприємства країни, та динаміка зміни цієї частки з часом.
- “Здатність залучати”, тобто спроможність залучати капітал із-за кордону. Індикатором цього вважають обсяг (щорічний та сукупний нагромаджений) прямих інвестицій та питому вагу підприємств транснаціональних фірм у випуску продукції.
- “Здатність пристосовуватися”, тобто швидкість структурних зрушень у країні. Завдяки структурним зрушенням країна змінює свою експортну спеціалізацію. Структурні вдосконалення означають перехід до виробництва продукції з більшою доданою вартістю та з більшим технологічним “вмістом”, реалізація якої приносить більші доходи.
- “Здатність заробляти” звичайно вимірюється обсягом виробництва ВВП на душу населення та темпами зростання цього показника. Це свідчить про те, чи наздоганяє країна своїх конкурентів, чи все більше відстає від них.

Набір переваг, які отримує країна, що приймає, від прямих іноземних інвестицій ТНК, в економічній літературі іноді умовно називають “якістю” інвестицій.

Вважається, що “високоякісні” прямі іноземні інвестиції — це інвестиції з інтенсивними прямими та зворотними зв'язками з внутрішнім сектором економіки, з сильною експортною орієнтацією або відчутним ефектом поширення технології та знань.

“Низькоякісні” прями іноземні інвестиції — це інвестиції із слабкими зв'язками з внутрішнім сектором, невеликим експортним потенціалом та невиразним впливом на науково-технічний розвиток країни.

Але на практиці дуже важко розрізнити “високу” та “низьку” якість ПІІ. Деякі країни, що приймають, вважають, що проекти транснаціональних фірм з високим рівнем технології або експортною програмою мають більшу “якість”, ніж проекти з низькою технологічною базою та відсутністю експорту. Інші країни вбачають критерій “якості” в інтенсивності зв'язків ТНК із національними підприємствами, бо це допомагає підвищувати або формувати місцевий потенціал бізнесу. Однак пріоритети можуть різнитися залежно від специфічних обставин. Наприклад, країни з високим безробіттям як ознаку “високої якості” прямих іноземних інвестицій розглядають їх здатність створювати нові робочі місця. Країни з великими сировинними ресурсами (особливо якщо вони недостатньо розроблені) можуть вважати ПІІ в добувну промисловість також інвестиціями “високої якості”. Високотехнологічні інвестиції транснаціональних фірм у країнах з великими ресурсами дешевої робочої сили, навпаки, оцінюються урядами останніх як інвестиції “низької якості”.

УМОВИ РОЗКРИТТЯ ПОТЕНЦІЙНИХ ДИНАМІЗУЮЧИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ТНК

Незважаючи на те, що потенційно ТНК можуть справляти суттєвий вплив на прискорення зростання, їх реальний внесок у цей процес залежить від багатьох факторів: від рівня економічного розвитку країни, від можливостей для ТНК організувати в умовах країни, що приймає, високоприбуткові виробництва, від здатності країни “включити” ТНК до процесу розвитку та інших факторів.

На перший погляд видається, що максимальний ефект для зростання ресурси ТНК можуть дати в найбідніших державах, де відчувається великий дефіцит інвестицій, технології, управлінського досвіду. І навпаки, промислово розвинуті країни менш сприйнятливі до динамізуючого ефекту операцій ТНК, оскільки вже мають значні ресурси фізичного і людського капіталу, місцевий науково-технічний потенціал.

Американський економіст Дж. Ротгеб дослідив прямий взаємозв'язок іноземних інвестицій і економічного зростання в найбідніших державах за допомогою економіко-математичного інструментарію (30 регресійних рівнянь, які моделюють взаємозв'язок в обробному та аграрному секторах). Отримані ним результати свідчили про те, що імпульс економічного зростання від інвес-

тицій ТНК у найменш розвинутих країнах був короткостроковим і часто через 3 роки зникав.

Це було пов'язане з тим, що іноземні інвестиції в гірничодобувний сектор не справляли непрямого впливу на місцеві фірми. Аграрний сектор, який є у більшості таких країн основою економіки, практично не отримував іноземних інвестицій і зазнавав дуже слабого опосередкованого їх впливу через обробну промисловість. Інфраструктура і людські ресурси були розвинуті настільки мало, що найбільш важливі потенційні вигоди від діяльності ТНК не могли бути засвоєні країною. Іноземні інвестиції справляли відносно швидкий позитивний вплив лише на сучасні сектори (обробну промисловість, транспорт, зв'язок). Проте, на думку Дж. Ротгеба, і цей внесок слаборозвинуті країни не змогли використати у своїх інтересах, оскільки їх "переговорна сила", тобто здатність впливати на ТНК, спрямовуючи їх діяльність у русло національної стратегії розвитку, була вкрай обмежена.

Хоч як це парадоксально на перший погляд, найбільш релевантно ефект стимулювання виявляється у відносно розвинутих країнах. Тут відзначається найефективніше засвоювання всіх компонентів ресурсів ТНК (технологія, капітал, знання, управлінський досвід), їх швидке та широкомасштабне застосування для зростання обробної промисловості, сектора послуг та нетрадиційного експорту. Економіко-статистичні дослідження впливу прямих інвестицій на економічну динаміку країни (праці М. Бломстрема, Р. Ліпсі, П. Баклі та ін.) підтверджують, що позитивний і статистично значимий вплив припливу іноземних інвестицій на країну тим більший, чим вищий її рівень розвитку.

Таким чином, очевидно, що лише за певного рівня розвитку інвестиції ТНК починають повніше розкривати свій потенціал прямого і непрямого впливу на економічне зростання. Не випадково найменш розвинуті країни покладаються здебільшого на офіційну допомогу розвитку, а не на капіталовкладення транснаціональних фірм.

Транснаціональні корпорації є нині однією з головних рушійних сил інтеграції країн, що приймають, у глобальну економіку. Вони стають у деяких випадках могутнім прискорювачем регіональної інтеграції. Інтенсивна участь у регіональних економічних зв'язках, а також більш глибоке включення до світової економіки в цілому справляє, своєю чергою, відчутний динамізуючий вплив на національну економіку, сприяє її більшій ефективності та сприйнятливості до глобальних структурних зрушень. Таким чином, роль ТНК може бути розглянута і в ширшому плані — як економічного агента, транзакції якого полегшують формування ринкового середовища, здійснення структурних зрушень у країні, що приймає, сприяють більшій відповідності структури національної економіки вимогам інноваційних процесів і модернізують порівняльні переваги країни.

“ПРИСКОРЮВАЛЬНИЙ” ЕФЕКТ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ВПЛИВУ ПІІ НА ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ КРАЇНИ

Один із підходів до аналізу “прискорювального” ефекту ТНК щодо економічного зростання пов’язаний з їх впливом на динамічні порівняльні переваги країни, що приймає. Економічний розвиток азійських НІК найчастіше розглядається як ілюстрація такої моделі впливу. Успіхи країн Південно-Східної Азії стимулювали останніми роками теоретичні дослідження з метою пояснення механізму впливу ТНК на “відкриту” економіку, що швидко трансформується.

Одним із новітніх напрямів такого аналізу стала *динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК* (Т. Озава, М. Портер, П. Рана).

Початковими пунктами для побудови цієї моделі є такі передумови:

- А) Між країнами існують відмінності щодо умов пропозиції й попиту. Вони виникають як унаслідок різної наділеності факторами виробництва, різних рівнів науково-технічного потенціалу, так і внаслідок національних відмінностей у смаках, потребах.
- Б) ТНК відіграють головну роль у створенні й поширенні “невидимих” активів (технологія, знання, виробничий досвід і т. д.), які є основою їхніх конкурентних переваг.
- В) Глобальний економічний простір характеризується ієрархією суб’єктів зростання, що функціонують у ньому. Услід за лідерами (“полюсами зростання”) ідуть інші країни, які відрізняються від них з погляду динамічних порівняльних переваг (рівнів технологічної конкурентоспроможності та пропорцій факторів виробництва).
- Г) Процес зростання і структурних зрушень супроводжується послідовним, почерговим проходженням країнами різних економічних рівнів через певні технологічні фази. Кожна з таких фаз відповідає певному співвідношенню наявних у країні факторів виробництва (відношення “капітал—праця”) і технологічного потенціалу. На нижчих фазах розвивається працемістке виробництво або добування природних ресурсів, у міру нагромадження фізичного капіталу акцент робиться на капіталомісткій галузі промисловості, врешті-решт, у найбільш розвинутих фазах зростання визначається ресурсами людського капіталу і технології. В Південно-Східній Азії таке послідовне проходження країн через технологічні фази у 80—90-ті роки набуло реальних контурів і дістало назву “летючих гусей”.
- Д) Однією з характеристик глобальної трансформації світової економіки є поворот країн до більшої відкритості економіки, лібералізації зовнішніх економічних зв’язків, експортно зорієнтованої моделі розвитку. При цьому досвід багатьох країн показує істотну роль держави у стимулюванні експорту

та структурних перетворень. На основі відзначених вище положень формуються висновки динамічної теорії зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК.

За умов ієрархії світової економіки підвищення стандартів життя населення менш розвинутих країн передбачає більшу відкритість, контакти і зв'язки, вивчення досвіду більш розвинутих країн. З'являється можливість для менш розвинутих країн копіювати та переймати досягнення більш розвинутих, а для більш розвинутих країн — передавати їх досвід іншим державам. Проте, щоб використовувати можливості залучення до потенціалу “полюсів зростання”, менш розвинуті країни мають адаптувати структуру своїх порівняльних переваг до вимог сучасних продуктивних сил. Така узгодженість або сумісність досягається поступово, шляхом структурних перетворень економіки.

Така еволюційність і пофазність зростання означає, що на стадії гострої нестачі людського або фізичного капіталу і, навпаки, надлишку некваліфікованої праці спроби розвивати наукомісткі галузі будуть несефективними і приреченими, за незначним винятком, на невдачу. Лише у міру здобування користі від участі в МПП на основі розвитку працемісткої промисловості (некваліфікована праця), нагромадження фізичного та людського капіталу формуватиметься нова модель динамічних порівняльних переваг, які зумовлять перехід країни в нову технологічну фазу розвитку.

М. Портер, розвиваючи ці погляди у своїй концепції “стадій конкурентного розвитку”, виділяє, виходячи з природи конкурентних переваг, кілька стадій розвитку країни:

1) Стадія, зумовлена природними факторами (Ф-стадія). Економічне зростання на цій стадії визначається добувною або працемісткою обробною промисловістю.

2) Стадія, зумовлена капіталовкладеннями (К-стадія). Економічне зростання на цій стадії генерує обробна промисловість, яка виробляє проміжні або капітальні товари (наприклад, машинобудівна, хімічна промисловість), а також інвестиції в інфраструктуру.

3) Стадія, зумовлена інноваціями (І-стадія), на якій економічне зростання стимулюється ресурсами людського капіталу й активними НДДКР (високотехнологічна обробна промисловість).

Розвинуті країни з ринковою економікою перебувають на третій стадії, до якої наближаються також деякі країни з перехідною економікою. В цілому країни з перехідною економікою ще не вичерпали потенціал зростання другої стадії. Більшість країн, що розвиваються, перебувають на першій стадії, маючи порівняльні переваги в дешевій робочій силі, проте деякі країни (НІК) вже перейшли на другу стадію та розвивають великосерійне виробництво капіталомістких товарів, використовуючи переваги економії на масштабах. Окремі країни Азії (Південна Корея, Сінгапур) уже нагромаджують передумови для переходу на

третю стадію та віддають пріоритет наукомістким секторам виробництва. Зміна кожної стадії характеризується трансформацією структури динамічних порівняльних переваг і, відповідно, моделі іноземних прямих інвестицій.

Якщо на першій стадії іноземні інвестиції орієнтовані на природні ресурси та дешеvu некваліфіковану працю, то на другій стадії, крім відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, відіграють роль ціна решти факторів виробництва і рівень розвитку інфраструктури, місткість ринку. На третій стадії одночасно відбувається приплив інвестицій ТНК у високотехнологічні галузі і починається вивіз капіталу із країни для виробництва проміжних або працемістких виробів за кордоном (до країн, що перебувають на першій і другій стадіях).

Еволюція структури динамічних порівняльних переваг може бути виміряна індексом *RCA* (*виявлені порівняльні переваги*). Індекс виявлених порівняльних переваг розраховується таким чином:

$$RCA = (X_{ij}/X_{wj}) / (X_i/X_w),$$

де X_{ij} — вартість експорту i -ї країни товарів j , де $j = 1...k$; X_i — загальна вартість експорту i -ї країни, X_w — загальна вартість світового експорту, а X_{wj} — загальна вартість світового експорту товару j . Якщо значення $RCA > 1$, то вважається, що країна буде мати порівняльні переваги у виробництві товару j , і навпаки, при $RCA < 1$ таких переваг немає. Рисунок 18.1 показує зміну пропорцій факторів виробництва і індексу *RCA* на різних стадіях зростання країни та відповідні кожній такій стадії моделі інвестування ТНК.

Криві нагромадження фізичного і людського капіталу та відповідні зміни індексу *RCA* відображають тенденції, підтвержені численними емпіричними дослідженнями (Б. Баласса, С. Лал, П. Чоу). Б. Баласса, наприклад, на матеріалах країн Азії показав зв'язок між наявністю людського і фізичного капіталу, а також пропорцією факторів виробництва і зрушеннями в структурі порівняльних переваг в обробній промисловості, які, врешті-решт, визначають міждержавні відмінності в структурі експорту. П. Чоу підтвердив ці висновки, порівнявши кореляційні коефіцієнти темпів зростання індексів *RCA* для Японії та чотирьох азійських НІК першого ешелону. Його аналіз показав, що структура їхнього експорту в середині 80-х років у цілому відповідала структурі експорту Японії на початку 70-х років, відображаючи модель динамічних порівняльних переваг, яка притаманна більш низькій фазі зростання.

Операції ТНК, впливаючи на пропорції факторів виробництва, на думку Т. Озави, мають підсилювати, максимізувати ефект порівняльних переваг країн, що розвиваються. На відміну від класичної “статичної” рикардіанської моделі торгівлі (яка не припускає ні переміщення факторів, ні структурних змін), динамічні порівняльні переваги цих країн залежать від припливу іноземного

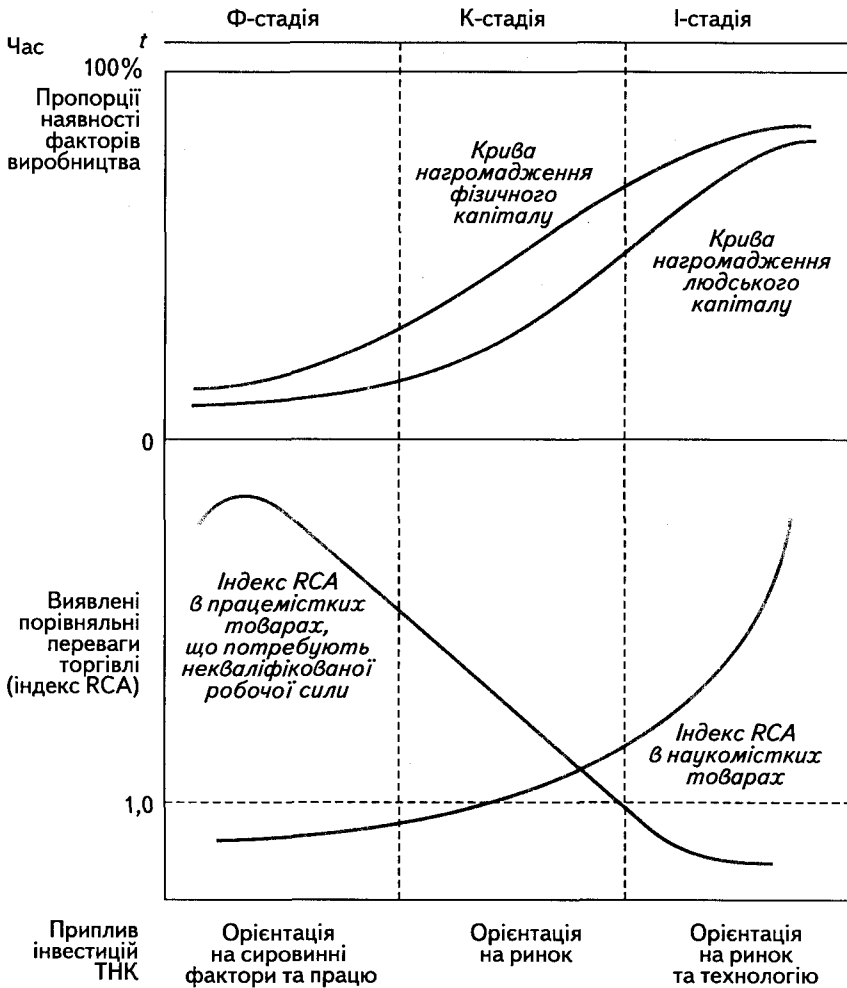


Рис. 18.1
Стадії зростання, зміна пропорцій факторів виробництва та динамічних порівняльних переваг

капіталу, передачі технології, внеску іноземних фірм у розвиток людських ресурсів, тобто відображають їхню промислову трансформацію під впливом інновацій і виробничої діяльності ТНК.

ДИНАМІЧНА МОДЕЛЬ ЗРОСТАННЯ І СТРУКТУРНИХ ЗРУШЕНЬ ЗА ДОПОМОГОЮ ТНК

ТНК підвищують силу торгівлі як двигуна зростання (через максимізацію вигід динамічних порівняльних переваг) з трьох причин:

а) зовнішня орієнтація зменшує недосконалість ринку та веде до більшої ринкової конкуренції;

б) іноземні інвестиції безпосередньо впливають на фактори виробництва та підсилюють потенціал порівняльних переваг, що веде до зростання торгівлі країни;

в) ТНК вкладають свої ресурси в переважний розвиток секторів з більшою доданою вартістю.

В найзагальнішому вигляді зв'язок зовнішньої відкритості, залучення ТНК і економічного зростання показаний на рис. 18.2.

Уявімо сценарій розвитку слаборозвинутої країни, що абстрактно ілюструє цю модель динамізації зростання. На фазі t_1 країна з надлишком робочої сили і значним безробіттям змінює свою стратегію зростання і робить акцент на більш відкриту, експортну орієнтацію (передумова Д). У результаті поступово зменшується недосконалість ринку, ринкові сили включаються до процесу трансформації порівняльних переваг, приводячи їх структуру у відповідність вимогам світового ринку. Виникає дедалі більша взаємодія країни, що розвивається (канали інвестицій і торгівлі), з більш розвинутими країнами та отримання внаслідок цього більших вигід від зовнішніх факторів зростання (передумова В).

Фаза t_2 характеризується зростанням припливу капіталу ТНК, що орієнтований на наявні фактори виробництва (дешева некваліфікована праця, природні ресурси). Поступово нарощується експорт стандартних працемістких виробів, компонентів, значна частина якого набуває внутріфінансового характеру. Заробітна плата на філіалах ТНК, хоч і перебуває на низькому рівні, однак перевищує аналогічний показник у місцевих підприємств (не говорячи вже про аграрний сектор). Це приводить до припливу дешевої робочої сили на іноземні підприємства, даючи їм змогу додатково розширювати виробництво в гонитві за прибутком.

Це створює на наступній фазі t_3 такий рівень інвестиційної привабливості країни, що туди спрямовуються значні іноземні інвестиції. Безробіття починає зменшуватися, пропозиція робочої сили скорочується, а у зв'язку зі зростанням попиту на неї (нові проекти ТНК) заробітна плата починає зростати.

Фаза t_4 показує нам уже нову ситуацію в країні, що приймає. Зростання заробітної плати і збільшення кількості робочих місць (незважаючи на низькопродуктивну працю) підвищують національний дохід та розширюють межі внутрішнього ринку. Дедалі більше дорослих членів сім'ї, маючи роботу на підприємствах ТНК, поліпшують сімейний бюджет (наприклад, дівчата, зайняті на працемістких складальних підприємствах ТНК, отримують заробітну плату в 1,5–2 рази вищу, ніж їх родичі-чоловіки, які працюють на місцевих підприємствах або у сфері послуг). За відповідної політики держави (податкові пільги, привабливі процентні ставки на депозити і т.д.) ці сімейні прибутки породжують внутрішні заощадження.

Починає підвищуватися кваліфікація робітників, створюються соціально-психологічні умови, які спонукають їх долучатися до процесу навчання, отримувати нові знання. Такі зрушення (зростання зарплати, кількості зайнятих, родинних заощаджень, підвищення кваліфікації працівників) справляють суттєвий вплив на формування людського капіталу й означають, на думку Т. Озави, перехід країни до нової стадії — індустріалізації, зумовленої інвестиціями.

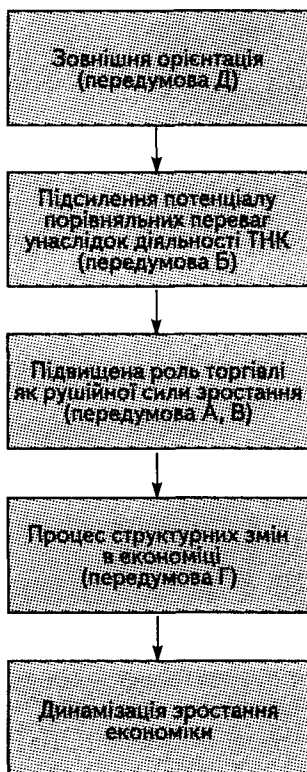


Рис. 18.2
ТНК і динамізація зростання

На цій стадії t_5 країна вже втрачає минулі переваги в дешевій некваліфікованій робочій силі, оскільки заробітна плата суттєво зростає. На додаток підвищується курс національної валюти (конкурентоспроможний працемісткий експорт значною мірою поліпшив платіжний баланс). Підвищення заробітної плати і валютних курсів робить працемістке виробництво недостатньо конкурентоспроможним та стимулює перелив капіталу в сектори з більшою капіталомісткістю і доданою вартістю.

Для того щоб утримати раніше завойовані ніші світового ринку, працемістке виробництво має бути тепер перенесене в країни, де для цього є відповідні порівняльні переваги. Таке перенесення

починає здійснюватися на К-стадії (М. Портер) та посилюється в міру трансформації динамічних порівняльних переваг країн, що розвиваються. Проекти ТНК тут стають дедалі більш капіталомісткими і технологічно розвинутими. Країна—імпортер капіталу починає сама здійснювати зарубіжні прямі інвестиції, з'являються національні ТНК, які мають специфічні фірмові активи (переваги власності) й організують виробництво працемісткої продукції в сусідніх країнах, що розвиваються.

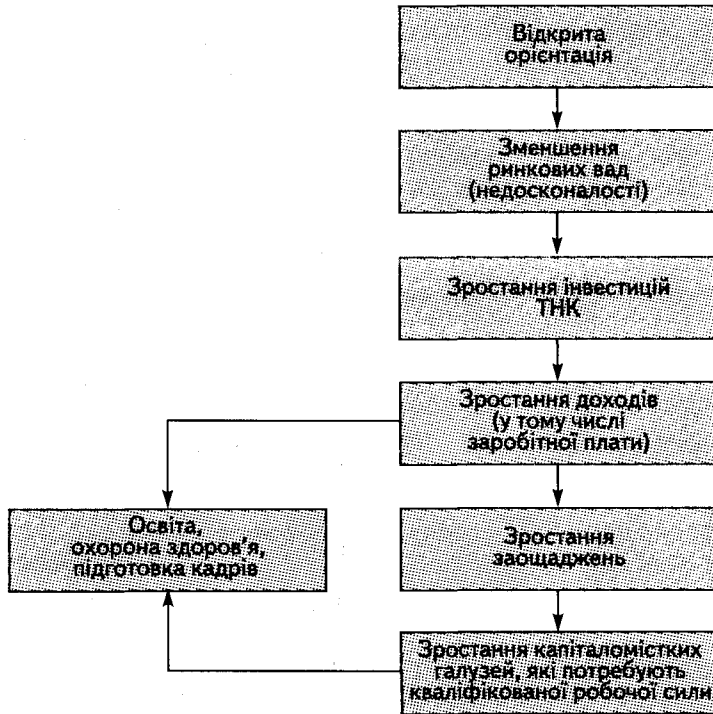


Рис.18.3
Динамічна модель зростання за допомогою ТНК

На цій стадії, незважаючи на посилення лібералізації економіки та зміцнення ринкових механізмів, особливо важливу роль у створенні умов для нагромадження фізичного і людського капіталу відіграє держава. Її роль у розвитку інфраструктури, освіти, охорони здоров'я, НДДКР виявляється навіть більш відчутно, ніж на попередніх стадіях, і стає одним з вирішальних факторів у підтриманні динамічних порівняльних переваг країни.

З огляду на сказане динамічну модель зростання та структурних зрушень за допомогою ТНК можна подати таким чином (рис. 18.3).

Незважаючи на умовність та обмеженість поданих вище схем, їх досить спрощений і однобокий підхід до ролі ринкових сил і ТНК у розвитку, досвід Японії й азійських НІК першої та другої

хвилі в 50-ті — 90-ті роки ХХ ст. показує прикметний збіг еволюції моделей їх зростання з описаними вище стадіями індустріалізації та змінами структури динамічних порівняльних переваг.

Почавши з працевітких галузей і експортно зорієнтованих інвестицій, ТНК, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань змогли перейти до нової стадії зростання на основі розвитку капіталомісткої промисловості та стимулювання внутрішнього попиту. Зростання заробітної плати та зайнятості створило тут умови для мобілізації внутрішніх заощаджень та підвищення норми нагромадження, що забезпечило прискорення економічного розвитку.

Втративши переваги в дешевій робочій силі, а також у зв'язку з підвищенням у другій половині 80-х років курсів своїх валют щодо долара, НІК першої хвилі мусили розпочати перенесення працевіткого виробництва до НІК другого ешелону. Цим пояснюється, зокрема, нечуваний бум вивозу капіталу всередині регіону, внаслідок якого на ТНК Південної Кореї, Сінгапуру, Тайваню вже припадає 25—50 % припливу щорічних нових інвестицій в азійські НІК другого покоління. Самі ж НІК першого покоління стали об'єктом інтенсивних інвестицій ТНК Японії, які вже орієнтуються на відносно високий рівень розвитку тут людського капіталу, технології та управлінської культури і переміщують із Японії такі види капіталомісткого виробництва, в яких ця країна втрачає порівняльні переваги.

Використовуючи потенціал ТНК, свої порівняльні переваги спеціалізації в МПП, нарощуючи ресурси людського капіталу і на цій основі трансформуючи структуру економіки, НІК першої хвилі змогли забезпечити високі темпи в останні три десятиріччя. Незважаючи на деяке зниження динаміки зростання (що, мабуть, є об'єктивним процесом, який свідчить про “зрілий” етап індустріалізації), вони і сьогодні залишаються одним із “світових полюсів зростання”. Естафету надвисоких темпів зростання внаслідок інвестиційного буму ТНК підхопили з кінця 80-х років азійські НІК другої хвилі. Наприклад, ВВП у Тайланді, Малайзії останніми роками зростає дуже високими темпами.

ДЕСТАБІЛІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Збалансована оцінка впливу ТНК на економічне зростання країни, що приймає, передбачає врахування і того, що за певних обставин їхня діяльність може не забезпечувати довгострокового динамізуючого ефекту, хоч короткострокові імпульси зростання іноземні інвестиції можуть породжувати.

Анклавний тип деяких філіалів ТНК, переведення прибутку з національної економіки через механізм трансферного ціноутворення, негативний вплив на екологію, стримування місцевих

конкурентів — усі ці сторони діяльності іноземних фірм не сприяють стабільному зростанню економіки країн, що приймають.

Показово, що, незважаючи на високі темпи зростання деяких країн — реципієнтів прямих інвестицій, інвестиції ТНК не нейтралізували впливу світового економічного циклу на ці країни, а навіть посилили (в певних межах) чутливість їхньої економіки.

Посилення нестабільності економічного розвитку може бути пов'язане і з “плановими” дезінвестиціями ТНК, їх виходом із країни у зв'язку з втратою нею порівняльних переваг у дешевій праці (експортно зорієнтовані підприємстві галузі), негативним впливом ТНК на екологію, місцевих конкурентів.

У періоди економічних спадів діяльність іноземних фірм може продовжувати фазу кризи або стагнації економіки. На відміну від місцевих фірм іноземні філіали інтегровані в рамках відтворювальних комплексів ТНК. Зарубіжна мережа підприємств таких транснаціональних комплексів може компенсувати філіалові збитки, пов'язані з погіршенням кон'юнктури в країні, що приймає (у фазі спаду), а може справляти і протилежний вплив, вилучаючи ресурси із високоприбуткового виробництва на фазі пожвавлення і підйому та спрямовуючи їх спорідненим підприємствам в інших країнах (які найбільш потребують підтримки). Виникає, таким чином, відносна відокремленість філіалу від відтворювального циклу країни, що приймає. У всіх фазах циклу динаміка обігу філіалу може відрізнятись від аналогічного показника місцевих фірм.

Проте така відносно велика стабільність філіалу внаслідок існування міжнародно організованого виробничо-інвестиційного комплексу ТНК виявляє одну з переваг інтерналізації та є, відповідно до еkleктичної парадигми, одним з факторів, який знижує транзакційні витрати і стимулює виникнення ТНК.

Досить великий ступінь стійкості філіалу порівняно з місцевими фірмами служить основою стабільного зростання ТНК у цілому. Теоретично можна припустити, що, хоч і менш активно, стабілізаційні імпульси від діяльності філіалу буде отримувати й економіка країни, що приймає. Разом з тим досвід показує, що це лише один із можливих варіантів. Статистичні дані свідчать про те, що філіали в період криз зменшують виробництво і звільняють робітників навіть більше, ніж місцеві компанії.

Це пояснюється тим, що національним компаніям навіть у періоди несприятливої кон'юнктури дуже важко різко скоротити виробництво (необхідно покривати постійні витрати, підтримувати достатній рівень ліквідності, утримувати здобутий раніше сегмент ринку і т. д.). Іноді це просто неможливо зробити (виробництво напівфабрикатів, комплектуючих). Набагато більший простір для маневрів, вибору має філіал, який спирається на ресурси та можливості збуту всієї ТНК. Тому філіали, на відміну від місцевих фірм, швидко звільняються від тимчасово збиткового виробництва, різко скорочують випуск продукції. Це може викликати

поглиблення спаду національної економіки або уповільнення виходу країни із кризи.

Разом з тим переоцінювати відзначені вище дестабілізаційні аспекти діяльності ТНК також навряд чи правомірно. Переважна частина країн, що інтегруються у світову економіку, активно залучають іноземні інвестиції, здійснюють цілеспрямовану політику структурних перетворень в економіці і, якщо й не уникають спадів (“зовнішніх шоків”), то дуже швидко знаходять із них вихід та відновлюють зростання. Глибокі зміни в макроекономічних пропорціях, а також великою мірою стимульовані ТНК структурні зрушення у промисловості та сфері послуг дають їм змогу швидко трансформувати свої порівняльні переваги та зберегти динамічність зростання.

НЕРІВНОМІРНІСТЬ РОЗМІЩЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інвестиції ТНК у країнах, що приймають, розміщуються досить нерівномірно. Економічна теорія доводить, що фірми тяжіють до місць, де вже зосереджені інші підприємства, щоб використовувати наявні переваги (наявність ринків збуту, факторів виробництва, кваліфікованої робочої сили, постачальників і т. п.).

Такі зосередження фірм в одному районі можуть допомагати їм організувати серійне виробництво й отримувати ефект економії від масштабів. Формуванню територіальних скупчень підприємств сприяє також політика країн, що приймають, спрямована на концентрацію сучасної розвинутої інфраструктури, науково-дослідних та освітніх інституцій у межах певних районів. Це посилює їх переваги розміщення для ПІІ.

Результатом цих тенденцій стало відчутне зростання концентрації філіалів та дочірніх підприємств ТНК у певних індустріальних регіонах країн, що приймають. Це стосується як промислово розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, та країн з передібною економікою (табл. 18.1).

Штаб-квартири найбільших ТНК також концентруються в певних географічних місцях. Наприклад, серед 100 найбільших транснаціональних корпорацій світу 10 із 11 найбільших французьких ТНК мають штаб-квартири в Парижі, 6 із 7 англійських — у Лондоні, 5 із 18 японських — у Токіо. Серед мотивів такої агломерації слід зазначити прагнення бути ближче до центрів прийняття політичних, економічних та фінансових рішень, науково-технічних центрів та університетів, сучасної інфраструктури, в тому числі міжнародного повітряного сполучення, і т. п.

На тенденцію концентрації діяльності транснаціональних корпорацій у певних географічних районах країн, що приймають, має зважити економічна політика останніх, щоб збільшити позитивний вплив ПІІ на динаміку зростання країни.

**Райони найбільшого зосередження
прямих іноземних інвестицій ТНК в окремих країнах**

Країна	Райони найбільшої концентрації іноземних філіалів та дочірніх компаній
США	Каліфорнія, Нью-Йорк, Техас, Іллінойс, Нью-Джерсі
Японія	Токіо з передмістями
Франція	Іль-де-Франс
Австрія	Відень
КНР	12 регіонів на узбережжі (перше місце — Гуандун)
Таїланд	3 провінції (перше місце — провінція Районг)
Бразилія	Навколо Ріо-де-Жанейро та Сан-Паулу
Мексика	Міста на півночі на кордоні з США, Гвадалахара, Мехіко-Сіті
Угорщина	Будапешт із передмістями
Польща	Великі міські агломерації навколо Варшави, Катовіце, Познань

Раніше вже згадувалося про зв'язок технологічного рівня галузі, в яку здійснюються прямі іноземні інвестиції, та ступеня географічної концентрації міжнародного виробництва ТНК. Аналогічна залежність простежується і всередині країн, що приймають. Високотехнологічні підприємства зосереджені, як правило, в небагатьох регіонах країни, що приймає, а низькотехнологічні підприємства більш широко розосереджені в різних регіонах.

ВИСНОВКИ

Незважаючи на те, що потенційно ТНК можуть справляти суттєвий вплив на прискорення зростання, їх реальний внесок у цей процес залежить від багатьох факторів: від рівня економічного розвитку країни, від можливостей для ТНК організувати в умовах країни, що приймає, високоприбуткові виробництва, від здатності країни “включити” ТНК до процесу розвитку та інших факторів.

Набір переваг, які здобуває країна, що приймає, завдяки прямим іноземним інвестиціям ТНК, називають “якістю” інвестицій. “Високоякісні” прямі іноземні інвестиції — це інвестиції з інтенсивними прямими та зворотними зв'язками з внутрішнім сектором економіки, з сильною експортною орієнтацією або відчутним ефектом поширення технології та знань.

Роль ТНК може бути розглянута і в ширшому плані — як економічного агента, транзакції якого полегшують формування ринкового середовища, здійснення структурних зрушень у країні, що приймає, сприяють більшій відповідності струк-

тури національної економіки вимогам інноваційного процесу і модернізують порівняльні переваги країни.

ТНК підвищують силу торгівлі як двигуна зростання (через максимізацію вигід динамічних порівняльних переваг) з трьох причин:

а) зовнішня орієнтація зменшує недосконалість ринку та веде до більшої ринкової конкуренції;

б) іноземні інвестиції безпосередньо впливають на фактори виробництва та посилюють потенціал порівняльних переваг, що веде до зростання торгівлі країни;

в) ТНК вкладають свої ресурси в переважний розвиток секторів з більшою даною вартістю.

Збалансована оцінка впливу ТНК на економічне зростання країни, що приймає, передбачає врахування і того, що за певних обставин їхня діяльність може не забезпечувати довгострокового динамізуючого ефекту, хоч короткострокові імпульси зростання іноземні інвестиції можуть породжувати. Анклавний тип деяких філіалів ТНК, переведення прибутку з національної економіки через механізм трансферного ціноутворення, негативний вплив на екологію, стримування місцевих конкурентів — усі ці сторони діяльності іноземних фірм не сприяють стабільному зростанню економіки країн, що приймають.

Основні терміни і поняття

*Виявлені порівняльні переваги
Динамічна модель зростання*

“Високоякісні” ПІІ

Контрольні запитання та завдання

1. В чому полягає взаємний вплив різних факторів економічного зростання?
2. Чи відрізняються поняття “експортна конкурентоспроможність” та “загальна конкурентоспроможність” країни?
3. Що таке “високоякісні” ПІІ?
4. Проаналізуйте динамічну модель зростання Т. Озави.
5. Які висновки щодо діяльності ТНК можна зробити на основі концепції стадій конкурентного розвитку М. Портера?
6. Розрахуйте індекс RCA для окремих галузей економіки України.
7. Як відбувалася еволюція порівняльних переваг НІК Азії в другій половині ХХ ст.?
8. Проаналізуйте дестабілізаційні аспекти діяльності ТНК.

ЛІТЕРАТУРА

- Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. 6-е изд. М., 1998. Глава 11.
- Майерс Дж. М., Олесневич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесневич (наук. ред.). К., 2002. Розділ 4.
- Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник / Под ред. В. П. Колесова и М. Н. Осьмовой.* М., 2000. Глава 3.

- Рогач О. І.* ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. К., 1994. Розділ 4.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 4.
- Рут Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Частина IV.
- Шевчук В. О.* Міжнародна економіка: теорія і практика. Львів, 2003. § 13.
- UNCTAD.* World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.oecd.org>

WEB-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Надає інформацію щодо індикаторів розвитку країн ОЕСР.

<http://www.wsj.com>

WEB-сайт Wall Street Journal.

Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.

<http://www.ipanet/unctad/africabooklet.htm>

Надає інформацію щодо ПІІ в Африці.

<http://www.statistics.gov.uk/statebase/product.asp>

Надає інформацію щодо різних аспектів ПІІ.

ЧАСТИНА V

КРАЇНИ, ЩО ПРИЙМАЮТЬ: ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОВІДНОСИН ІЗ ТНК

Взаємовідносини країн, що приймають, і транснаціональних фірм зазнали останніми десятиліттями значної еволюції. Теорія і практика взаємодії цих суб'єктів світової економіки є предметом вивчення у цій частині. Увагу акцентовано на причинах та наслідках лібералізації інвестиційних режимів у різних групах країн, на основних інструментах впливу на іноземні інвестиції (пов'язані з інвестиціями торговельні заходи та пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи). Викладений матеріал дає можливість розширити знання щодо проблем оподаткування операцій транснаціональних фірм, сутності та видів політичних ризиків.

За умов глобалізації сучасної економіки великого значення набуває формування міжнародного механізму регулювання діяльності ТНК. У зв'язку з цим читачеві пропонується характеристика регулятивних дій міжнародних інституцій щодо операцій ТНК, багатостороннього регулювання діяльності транснаціональних фірм у ЄС та в інших групах країн. Окремий розділ присвячено проблемам інвестиційної діяльності ТНК в Україні.

- Теорія “переговорної сили”
- Двовимірна модель переговорної ситуації
- Тривимірна модель переговорної ситуації
- Вплив специфіки іноземних інвестицій на переговорні відносини

ТЕОРІЯ “ПЕРЕГОВОРНОЇ СИЛИ”

Теоретична основа для моделювання відносин ТНК і країн, що приймають їх інвестиції, може бути розглянута з позицій “*переговорних ресурсів*” або “*переговорної сили*” (*bargaining power*). Кожний із суб’єктів відносин (ТНК і уряд країни, що приймає) має свої інтереси і цілі. Вони прагнуть їх реалізувати на основі використання ресурсів, які надаються кожною із сторін. Країна, залучаючи ресурси ТНК, хоче максимально прискорити зростання, збільшити зайнятість. Своєю чергою, іноземні компанії намагаються максимізувати свої вигоди від здобування ринків країни, що приймає, або інших її переваг розміщення. Для узгодження цих інтересів необхідно переговорне співробітництво.

Учасники переговорів володіють певним потенціалом “переговорної сили”. Вона залежить від специфічних характеристик країни та фірми і в досить загальному вигляді зображена на рис. 19.1. Переговорні взаємовідносини між партнерами мають два головні компоненти: *вигоди*, яких кожний з них шукає, і *внесок*, який кожний з них готовий зробити (ресурси, ринки, технологія і т. д.). Уряди прагнуть залучити ТНК, щоб поліпшити економічне становище країни в розрахунку на технологічний і фінансовий потенціал фірм, їх управлінські/ринкові знання, доступ до інформації і зарубіжних ринків. Фірми шукають ті країни, які пропонують привабливі ринкові можливості для реалізації продукції й послуг, а надто для організації ефективного виробництва на базі місцевих факторів виробництва.

“Переговорна сила” сторін не є постійною величиною. Вона змінюється під впливом низки факторів (відкриття нових природних ресурсів, технологічні зміни в конкурентних галузях, світові ціни на сировину і готову продукцію, політичні зміни і т. д.). Багато з них важко прогнозувати, проте інші досить точно можна передбачити у зв’язку з так званим “*застарінням переговорних ресурсів*” (“*obsolescing bargain*”).

Таке “застаріння”, наприклад, виникає в міру реалізації інвестиційного проекту. Відносна “переговорна сила” ТНК є максимальною до моменту входження в країну. “Переговорна сила”

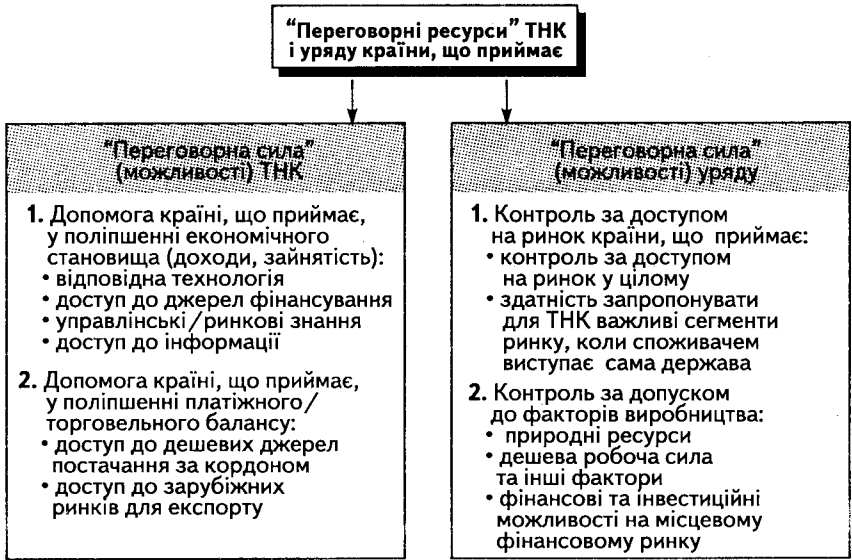


Рис. 19.1

країни, що приймає, в цей момент, навпаки, відносно найменша. Країна шукає іноземні інвестиції, але водночас існують сумніви щодо можливостей здійснення тут прибуткового бізнесу. Ситуація змінюється, як тільки інвестиції здійснені — відносна “переговорна сила” уряду зростає (він уже може застосувати важелі впливу й контролю), а ось переговорні ресурси ТНК відносно зменшують свій вплив (інвестиції матеріалізовані в основний капітал, виробництво згорнути досить складно, активи філіалу певною мірою стають “заручником” країни, що приймає). На цій стадії ТНК не може добитися нових поступок від уряду, у крайньому разі доти, доки знову не приходить черга розширювати виробництво або здійснювати нові великі інвестиції.

“Переговорна сила” може змінюватися і в міру нагромадження знань, інформації про партнера по переговорах, набуття стороною досвіду участі у цьому процесі. Ефект “застаріння переговорних ресурсів” став, між іншим, одним із факторів, який дав змогу деяким країнам з перехідною економікою більш кваліфіковано і впевнено будувати свої стосунки з транснаціональними фірмами в міру накопичення досвіду регулювання іноземних інвестицій.

У найзагальнішому плані можна виділити *два основні переговорні ресурси*, якими володіє країна, що приймає, та контроль над якими стосується головних цілей ТНК: *ринок країни* або її *фактори виробництва*. Країна звичайно не може запропонувати ТНК жодних інших можливостей діяльності. Своєю чергою, ТНК звичайно притаманні принаймні *дві риси, привабливі для країни, що*

приймає; вони мають потенціал для а) прискорення економічного зростання, розвитку нових галузей промисловості та б) поліпшення платіжного/торговельного балансу країни.

ДВОВИМІРНА МОДЕЛЬ ПЕРЕГОВОРНОЇ СИТУАЦІЇ

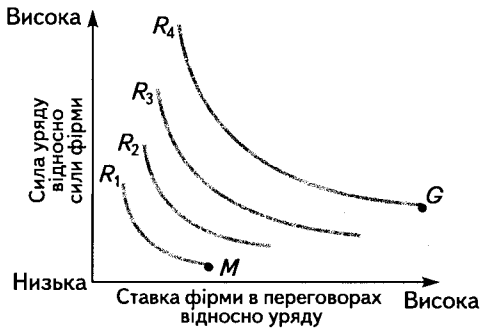
Наслідки переговорів між фірмою і урядом не можна зрозуміти, якщо виходити тільки з відносних “переговорних ресурсів”. Ще один ключовий вимір цього процесу — *важливість (“ставка”) переговорної ситуації для кожного*. Уряд робить ставку на переговори, оскільки вважає, що може позбутися приросту зайнятості, якщо ТНК відмовиться від інвестицій. Ставкою для фірми може бути доступ до ринку, який буде втрачений (зайнятий конкурентом), якщо фірма не зможе домовитися з урядом.

Рисунки 19.2 зображує два виміри в переговорних взаємовідносинах. У цьому двовірному просторі може бути кілька випадків співвідношення відносних ресурсів і відносних ставок ТНК та країни, що приймає. По-перше, якщо ресурси ТНК відносно сильні й ринок відносно невеликий. У цьому разі ТНК буде непоступлива (агресивна) на переговорах. Ця ситуація позначена в точці *M* рис. 19.2 *a*, яка розміщена на найнижчій кривій регулювання R_1 . На рис. 19.2 *б* така ситуація відображена моделлю “агресивні компанії”. Прикладом може бути ТНК—виробник біотехнології, яка навіть в умовах обмежень на власність для іноземних фірм у Південній Кореї та Індії вимагає 100 % контролю і домагається цього.

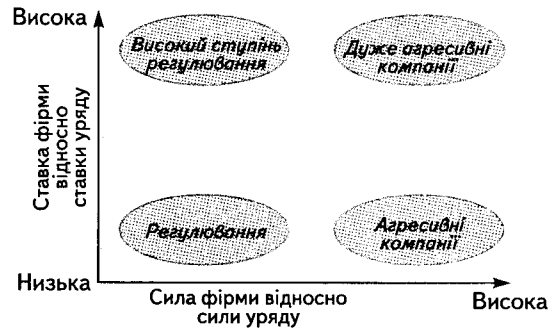
Інша екстремальна ситуація складається, якщо країна-реципієнт має привабливий фактор виробництва (наприклад, нафту), а ТНК конкурують за проникнення у країну. Така модель відносин відображена в точці *G* найвищої кривої регулювання R_4 (рис. 19.2 *a*). Уряд матиме найвищу “переговорну силу” і досягне високого ступеня контролю та регулювання операцій іноземної фірми. Цей результат співвідношення переговорних сил відображений у верхній лівій частині рис. 19.2 *б* — “високий ступінь регулювання”. Один із прикладів такої моделі — дії нафтових ТНК в Індонезії, де іноземні фірми мусили погодитися на контрактні форми операцій і державний контроль над експортом нафти.

Третім виміром переговорних відносин є ступінь взаємності інтересів фірми й уряду, тобто сумісність цілей. Чим більша спільність цілей існує у переговорній ситуації, тим менша необхідність регулювання і корекції діяльності ТНК у напрямі, бажаному для уряду. Рисунки 19.3 *a*, *б* моделюють таку ситуацію.

У точці *M* кривої R_1 спостерігатиметься найбільша “переговорна сила” фірми. За низького збігу цілей це може створити конфліктну ситуацію. У разі відносно низької “переговорної сили” фірми та відмінностей між її цілями і цілями уряду матимемо високий ступінь регулювання (ліва нижня ділянка рис. 19.3 *б*). За більшого



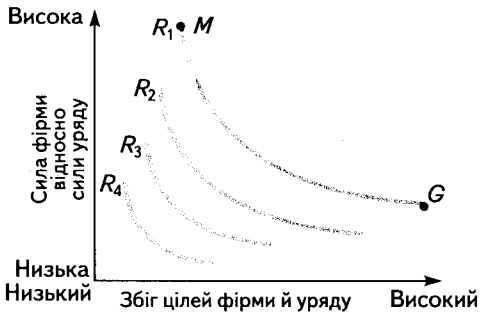
а



б

Рис. 19.2

Ресурси / Ставка



а



б

Рис. 19.3

Ресурси / Сумісність

збігу інтересів указаних суб'єктів ступінь регулювання зменшується. Точка G рис. 19.3 *а* ілюструє один з екстремальних варіантів такої ситуації. Прикладом, коли фірма має значну "переговорну силу" і збіг її інтересів з урядом відносно великий, може бути експортно зорієнтоване підприємство виробництва ТНК (текстиль, складання електроніки). Не випадково, наприклад, у 90-ті роки ХХ ст. у країнах з перехідною економікою (Польщі, Словаччині, Болгарії) таким підприємствам надавались значні пільги, їхня діяльність стимулювалася.

ТРИВИМІРНА МОДЕЛЬ ПЕРЕГОВОРНОЇ СИТУАЦІЇ

Відзначені раніше виміри переговорної ситуації можна об'єднати у тривимірну модель, у якій кожний кут куба буде зображати різні співвідношення сил і ступінь регулювання операцій

ТНК. У точці *F* рис.19.4 переваги ТНК у країні, що приймає, максимальні. Переговорні ресурси фірми великі, а уряду — малі; ставка фірми на проникнення у країну відносно низька; обидві сторони мають схожі інтереси. Такий набір характеристик, як правило, властивий офшорним складальним підприємствам ТНК. Інша ситуація (в якій найбільш імовірний конфлікт) зображена в точці *G*. Уряд має в даному випадку найбільші переговорні ресурси, фірма вкрай заінтересована прийти в країну (“ставка” фірми велика), проте інтереси обох сторін зовсім різні.

Така модель взаємовідносин може виникати при проникненні ТНК у добувні галузі країн, що розвиваються (уряд вимагає створити виробництво первинної переробки сировини, а ТНК прагне вивозити сировину в непереробленому вигляді для потреб своїх підприємств у третіх країнах).

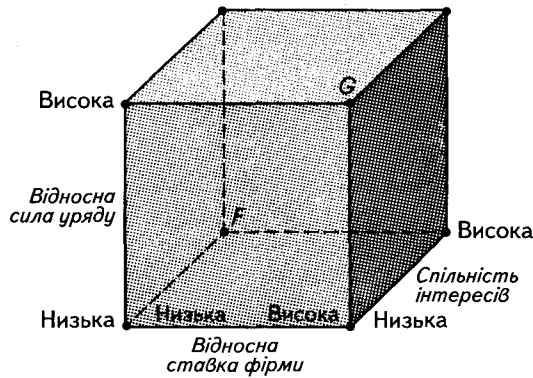


Рис. 19.4

Звичайно, вказані нами на рис.19.2, 19.3, 19.4 ситуації надто спрощують взаємовідносини між ТНК та урядом країни, що приймає, проте вони підтверджують те, що такі взаємовідносини можна моделювати, передбачаючи ймовірність більшого чи меншого ступеня регулювання іноземних інвестицій.

ВПЛИВ СПЕЦИФІКИ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПЕРЕГОВОРНІ ВІДНОСИНИ

Теоретично можна виділити кілька типів ТНК щодо їх взаємовідносин з країною, що приймає. Виробнича діяльність ТНК у країні може орієнтуватися:

- а) на природні ресурси;
- б) на трудові ресурси;
- в) на захоплення місцевого ринку;
- г) на підвищення ефективності ТНК у цілому.

Кожний із цих типів ТНК має інтереси, які більшою чи меншою мірою відповідають інтересам уряду. І хоч, як правило, уряди країн формально не роблять різниці стосовно цих окремих типів ТНК, вони враховують у переговорній практиці їх різний внесок до економіки. При цьому ступінь взаємності інтересів уряду і ТНК буде змінюватися не тільки залежно від специфіки типів останніх, а й залежно від конкретних питань взаємовідносин. Американські дослідники Дж. Берман і Р. Гросс оцінили в балах (від 1 до 10) такі інтереси для кожного з партнерів та показали їх збіги і розбіжності в різних ситуаціях.

Таблиця 19.1

Взаємність інтересів ТНК і урядів країн, що приймають*

Інтерес уряду	Орієнтація ТНК						
	приватні ресурси	трудові ресурси	ринок	загальна ефективність			
Підвищення зайнятості	10	2	10	10	10	10	10
Підвищення зарплати і кваліфікація	10	6	10	5	10	10	10
Збільшення експорту (зменшення імпорту)	10	6	10	10	1	10	5
Приплив технології	10	6	10	5	5	5	5
Зменшення кредитування з місцевих джерел	10	1	10	5	10	3	6
Приплив інвестицій	10	2	10	5	10	3	5
Місьове управління і постачання	10	5	10	5	10	5	5
Власність і контроль	10	4	7	3	10	5	1

*Цифри показують інтенсивність інтересів учасників (оцінка інтересів ТНК — у правому верхньому куті, урядів — у лівому нижньому куті).

Складено за: *Behrman J., Grosse R. International Business and Governments: Issues and Institutions. New York, 1990. P. 61.*

Близькість оцінок інтересів у кожного партнера свідчила про взаємну ставку на вирішення конкретного питання і більшу ймовірність досягнення компромісу на переговорах. Так, цілі ресурсно-орієнтованих ТНК повністю збіглися з цілями уряду лише стосовно їхньої експортної діяльності. ТНК, орієнтовані на трудові ресурси, мали такі збіги цілей щодо більшої зайнятості й експорту. Орієнтація на місцевий ринок, а також на загальну

ефективність зумовила близькість найвищих оцінок (10 у кожній стороні) щодо зайнятості та підвищення кваліфікації робочої сили (і, звичайно, заробітної плати).

Навпаки, найбільша розбіжність інтересів у “ресурсних” ТНК і уряду фіксувалася стосовно питань збільшення зайнятості (10:2) і зменшення кредитування з місцевих джерел (10:1). У філіалів, націлених на обслуговування місцевих ринків, максимальна розбіжність цілей спостерігалася щодо вимог уряду збільшити експорт (10:1). Нарешті, ТНК, які розглядають країну, що приймає, лише як один з елементів максимізації загальнокорпоративної ефективності, особливо різко розходилися з інтересами уряду в питаннях власності й контролю (5:1).

Ще один підхід, який характеризує вплив специфіки іноземних інвестицій на переговорні відносини, передбачає врахування таких факторів:

- загальна економічна привабливість проекту (чим вона більша, тим більш поступливим буде уряд);
- обсяг іноземних інвестицій (чим більші інвестиції, тим поступливіший уряд і вимогливіша ТНК);
- темп оновлення технології в проекті (чим він вищий, тим більша “переговорна сила” фірми);
- роль маркетингу (чим інтенсивніший щодо маркетингу продукт, тим сильніші позиції фірми, оскільки вона контролює ринкові знання і торговельні/фабричні знаки);
- ступінь конкуренції в секторі/галузі (чим більше компаній діють у секторі/галузі, тим сильніші переговорні позиції уряду, який може вибирати серед альтернативних інвесторів/постачальників).

Цей підхід ще більше деталізує специфіку конкретних ситуацій і розширює спектр переговорних позицій різних типів ТНК.

Додатково до відзначених вище факторів можна виокремити й інші. Наприклад, не тільки темп оновлення технології, але і її вихідний рівень є суттєвим детермінантом “переговорної сили” ТНК. Чим більш зріла і стандартизована технологія, тим менші “переговорні ресурси” ТНК, оскільки технологічні знання можна здобути з багатьох джерел, у тому числі і на контрактній основі. А ось розгалужена мережа зарубіжних філіалів і, відповідно, широкі можливості експортувати товар із країни, що приймає, звичайно оцінюються як важлива перевага ТНК на переговорах. Уряди країн охочіше йдуть на поступки ТНК із численною мережею філіалів, бажаючи стимулювати експорт із країни каналами іноземної фірми.

Проекти, які характеризуються важливою роллю економії на масштабах, також дають можливість ТНК досягти сприятливіших результатів переговорів з країною, що приймає. Навпаки, іноземні інвестиції в невеликі проекти (сфера послуг, ресторанний бізнес і т. д.), як правило, стикаються з більшим ступенем державного

регулювання і контролю. Разом з тим у деяких галузях сфери послуг (банківська, страхова справа, інші фінансові послуги) й обробного сектора (складання простих виробів) інвестиції ТНК можуть бути відносно мобільні, тобто легко переводитися з однієї країни до іншої. Такі “втікаючі” проекти підсилюють “переговорну силу” фірми й дають можливість у відповідь на більш жорсткий контроль (зміна податкової політики) згорнути діяльність.

У тих галузях, де дезінвестиції без значного збитку для ТНК зробити неможливо (нафтопереробка, виробництво автомобілів, хімічна промисловість і т. д.), явно спостерігається ефект “застаріння переговорних ресурсів” ТНК, а позиції країни, що приймає, зміцнюються.

Особливо сприятлива для уряду ситуація складається, коли такі проекти ще залежать і від місцевих ресурсів. У цих випадках “переговорна сила” уряду дуже велика й іноземний інвестор погоджується навіть на жорсткі заходи державного регулювання. Звичайно, сила уряду буде меншою, якщо філіал в основному використовує імпортні компоненти (складання комп’ютерів, фармацевтичні проекти). Проте тут, на наш погляд, переговорні позиції уряду може значно посилити фактор доступу філіалу до внутрішнього ринку. Часто це є основним мотивом проникнення ТНК у країну. Імпортозаміщувальна орієнтація філіалу може дати урядові більше важелів впливу на нього, ніж у тому випадку, коли б філіал працював на експорт.

Оцінюючи специфіку переговорних позицій для конкретних типів проектів, слід відзначити, що уряд матиме певні переваги в тих із них, які перебувають у центрі суспільної уваги (широко висвітлюються у засобах масової інформації). Така ситуація, наприклад, виникає при інвестиціях ТНК у проекти громадського транспорту, охорони здоров’я, добувної промисловості.

Отже, аналіз теорії “переговорної сили” показує, що, незважаючи на певні спрощення взаємовідносин ТНК і країн—реципієнтів інвестицій, вона може пояснити особливості поведінки цих двох сторін на переговорах залежно від потенціалу ресурсів кожної з них. Це важливо для розуміння специфіки використання країною, що приймає, того чи іншого набору заходів впливу на іноземні інвестиції.

ВИСНОВКИ

ТНК і уряди країн, що приймають, володіють певним потенціалом “переговорних ресурсів”, або “переговорної сили”. Така “переговорна сила” залежить від специфічних характеристик країни і фірми. Переговорні взаємовідносини між партнерами мають два головні компоненти: вигоди, які кожний з них шукає, і внесок, який кожний з них готовий зробити.

“Переговорна сила” сторін не є постійною величиною. Вона змінюється під впливом низки факторів. Багато з них важко прогнозувати, проте інші досить точно можна передбачити у зв’язку із “застарінням переговорних ресурсів”.

У найзагальнішому плані можна виокремити два основні переговорні ресурси, якими володіє країна, що приймає, та контроль над якими стосується головних цілей ТНК: ринок країни або її фактори виробництва. Своєю чергою, ТНК звичайно притаманні принаймні дві риси, привабливі для країни, що приймає; вони мають потенціал для а) прискорення економічного зростання, розвитку нових галузей промисловості та б) поліпшення платіжного / торговельного балансу країни.

Основні терміни і поняття

*“Переговорні ресурси”
“Переговорна сила”*

“Застаріння переговорних ресурсів”

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке “переговорна сила”?
2. Назвіть основні компоненти “переговорної сили” ТНК та урядів.
3. Чому відбувається “застаріння переговорних ресурсів”?
4. Проаналізуйте двовимірну модель переговорних взаємовідносин ТНК та уряду.
5. Розкрийте специфіку впливу окремих типів та видів ПІІ на переговорні відносини.
6. Наведіть приклади різних моделей переговорних ситуацій ТНК і уряду України.

ЛІТЕРАТУРА

- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / За заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семіноженка. К., 2004. Частина 2.*
- Майер Дж. М., Олесевич Д. Л. Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесевич (наук. ред.). К., 2002. Розділ 4.*
- Рогач О. І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 3.*
- Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 15.*
- Рогач О. І., Шнирков О. І. Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. К., 1998. Розділ 8.*
- Behrman J., Grosse R. International Business and Governments: Issues and Institutions. New York, 1990.*
- UNCTAD. World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.*

- Особливості інвестиційного клімату 50—80-х років ХХ ст.
- Причини еволюції взаємовідносин країн, що розвиваються, і ТНК
- Нова ситуація в країнах з перехідною економікою
- Посилення лібералізації інвестиційних режимів
- Стимулювання та захист інвестицій на двосторонньому рівні

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ 50—80-Х РОКІВ ХХ СТ.

Наприкінці ХХ ст. нова ситуація у світовій політиці та економіці привела до істотної модифікації стратегій національного розвитку багатьох країн світу, зокрема країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. На відміну від попередніх стратегій, формування яких було визначене міжнародними умовами, які склалися після Другої світової війни та краху колоніальної системи і характеризувалися індустріалізацією на основі надмірного втручання держави, схильністю до автаркії, домінуванням держсектора, в останні десятиріччя поширились нові підходи, які передбачають набагато більшу орієнтацію на дію ринкових сил, на приватне підприємництво, відкритий торговельний та інвестиційний режим.

У 50—70-ті роки ХХ ст. у межах попередніх стратегій розвитку політика країн, що розвиваються, щодо прямих іноземних інвестицій та ТНК зокрема мала в цілому досить *рестриктивний характер*. У деяких з них ТНК розглядалися як пряма загроза суверенітету, своєрідний “троянський кінь імперіалізму” та не допускались до національної економіки взагалі. В інших країнах, хоч і проводилась вибіркова політика залучення ТНК, діяли значні обмеження, які стосувалися галузевих напрямів та обсягів їхніх інвестицій, репатріації прибутку і капіталу. Конфліктність відносин указаних суб'єктів була особливо помітна на тлі тієї могутньої хвилі націоналізації активів ТНК, яка прокотилася країнами “третього світу” у 60—70-ті роки. Вона також була посилена у зв'язку із засудженими міжнародним співтовариством випадками втручання ТНК у політичне життя ряду країн, що розвиваються. В ці роки типовим для всіх країн, що розвиваються, став курс на обмеження власності ТНК, утворення спільних компаній на протипагу філіям або повністю контрольованим підприємствам, а також акцент на неакціонерних формах діяльності ТНК, так званих контрактних операціях.

З кінця 70-х років почався поступовий відхід від жорсткої лінії обмеження операцій ТНК (Латинська Америка, Південно-Східна Азія, Єгипет, Пакистан). Проте в цей час такі зміни загальної політики не привели до зменшення спроб країн, що розвиваються,

активно регулювати дії іноземних компаній з метою максимізації економічного ефекту від їхніх операцій або отримання інших вигід (технологічних, платіжно-балансових). Це стосувалося навіть країн, які залучали ТНК і де був зосереджений значний обсяг їх операцій (Південна Корея, Тайвань, Бразилія, Мексика і т. д.).

Ще більш інтенсивно процес лібералізації почав здійснюватися з другої половини 80-х років, знаменуючи собою перехід до прагматичних та конструктивних взаємовідносин країн, що розвиваються, з ТНК. Такий підхід не означає повної відмови від принципів контролю або регулювання діяльності транснаціональних фірм, однак його головною ідеєю є можливість взаємовигідного співробітництва ТНК та країни, що приймає.

У 80-ті роки в більшості країн, що розвиваються, були переглянуті закони, які регулюють ПІІ, з метою максимального заохочення і залучення транснаціональних фірм. У багатьох країнах були зняті практично всі обмеження на галузеві сфери інвестування (крім фінансів, оборонної промисловості та зв'язку), дозволено створення підприємств з 100 %-м іноземним капіталом, значно спрощено процедуру реєстрації філій ТНК, введено нові податкові пільги для них. Навіть найпослідовніші прихильники жорсткого регулювання діяльності ТНК (наприклад, Індія) наприкінці 80-х — на початку 90-х років радикально переглянули цей курс і почали стимулювати приплив іноземних приватних інвестицій.

У кожному конкретному випадку визначальні мотиви поліпшення інвестиційного клімату для ТНК, очевидно, були різні: необхідність у валюті для обслуговування боргу; успіхи експортно зорієнтованих країн і віра в те, що копіювання їхньої моделі розвитку дасть такі самі результати; прагнення диверсифікувати експорт; необхідність зберегти економічне зростання у період стагнації внутрішніх ринків; вимоги міжнародних організацій (МВФ, МБРР) для країн, які шукають фінансування.

У найзагальнішому вигляді всі ці мотиви відображають прагнення країн використати потенціал ТНК для адаптації своїх соціальних і економічних структур до світової економіки, що динамічно трансформується. Перегляд законів і норм, які регулюють діяльність іноземних інвесторів, у бік лібералізації, відмова від політики конфронтації з ТНК спрямовані на збільшення переваг розміщення країн “третього світу” і, як наслідок, переорієнтацію сюди потоків капіталу ТНК.

Зміну курсу щодо ТНК особливо наочно демонструє динаміка націоналізації їхніх активів у афро-азійських та латиноамериканських країнах. Пік націоналізації припав на 70-ті роки (422 випадки), за першу половину 80-х років було зафіксовано лише 15 актів націоналізації, а в наступне десятиріччя — жодного. Переважна частина випадків націоналізації припадала на невелику кількість політичних режимів. Усього 28 урядів із 300, які існували за 1960—1985 рр. у країнах, що розвиваються, здійснили 2/3 усіх актів

націоналізації іноземної власності (374 із 598), що спостерігалися в країнах “третього світу”.

Крім згаданих причин, які зумовили різке скорочення в минуле десятиріччя кількості націоналізованих іноземних філіалів, а потім і відмову країн, що розвиваються, від використання цієї форми обмеження операцій ТНК, відзначимо, що до середини 80-х років більшість стратегічних ресурсних галузей уже перейшла під національний контроль і діяльність ТНК тут була зведена до контрактних операцій. Важливо і те, що за 60–80-ті роки адміністративні, технічні, управлінські можливості країн, що розвиваються, значно зросли, і це дало їм можливість мати більше вигід від діяльності іноземних підприємств, не вдаючись до таких крайніх заходів, як націоналізація.

Нарешті, слід визнати, що демонстраційний ефект націоналізації в нафтовій промисловості справив великий вплив на політику країн, що розвиваються, у 70-ті роки. У ряді випадків акти націоналізації були проведені поспішно, без відповідної підготовки. Внаслідок цього робота таких підприємств була паралізована і згодом вони були знову передані ТНК згідно з управлінськими контрактами або в часткову власність. Це примусило такі країни більш тверезо оцінити всі переваги та вади націоналізації як форми обмеження операцій ТНК.

Наприкінці ХХ ст. склалася, таким чином, нова ситуація, яка визначає характер і форми взаємовідносин транснаціональних корпорацій та країн, що приймають. Сьогодні найінтенсивніша конкуренція на глобально інтегрованому ринку існує не тільки між велетенськими олігополістичними транснаціональними корпораціями. Вона існує також між державами та урядами, які конкурують один з одним за інвесторів, пропонуючи найдешевшу робочу силу, найліберальніші стандарти екології, найнижчі податки і найрозвинутішу інфраструктуру.

ПРИЧИНИ ЕВОЛЮЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ, І ТНК

Зміни ставлення країн, що розвиваються, до ТНК, переоцінка їхньої ролі й місця в розвитку пов'язані з рядом причин. У 80–90-ті роки ХХ ст. відбулася певна еволюція поведінки транснаціональних фірм у країнах, що розвиваються. Багато факторів, і передусім посилення конкуренції, зумовили більшу гнучкість ТНК, їхню схильність до компромісів, згоду йти на створення спільних підприємств, організацію неакціонерних форм діяльності, виконувати інші вимоги урядів країн-реципієнтів. Це свідчило про більше розуміння ТНК цілей розвитку країн, що приймають, пошук ними взаємовигідних форм співробітництва. Багато фірм прийняли свої внутрішні “кодекси поведінки”, де відмовилися

від будь-яких форм втручання в політичне життя країн, що приймають, та незаконних фінансово-економічних операцій.

Водночас країни, що розвиваються, також стали за минуле десятиріччя більш поінформованими і досвідченими в їхніх стосунках з ТНК, навчилися застосовувати гнучкі форми регулювання їх операцій, використовувати у своїх інтересах конкурентну боротьбу між фірмами, тобто зміцнили свій потенціал “переговорної сили.”

Однак найважливішою причиною, яка визначила істотну лібералізацію інвестиційних режимів, стало *зростання економічної необхідності* взаємодії країн, що розвиваються, з ТНК, включення їхніх ресурсів у процес національного відтворення.

Минулі роки переконливо показали роль ТНК як *головного суб'єкта глобалізації світової економіки*. Це пов'язано з величезною економічною могутністю ТНК, їх взаємозв'язком із транснаціональним банківським капіталом, широким діапазоном форм міжнародних транзакцій. На ТНК припадає переважна частина вивозу прямих приватних інвестицій (за оцінками, до 90 %), 80 % світового обміну технологією, з їхніми операціями пов'язані близько половини світової торгівлі, значна частина міжнародних фінансових операцій.

За цих умов стає загальноновизнаним, що ТНК є сьогодні одним із найефективніших механізмів залучення національної економіки у світове господарство, причому залучення не тільки торговельного або фінансово-кредитного, але й, що особливо важливо, виробничого. У зв'язку з цим прямі інвестиції й створення на їхній базі іноземних філій, дочірніх компаній дедалі більше сприймаються в країнах, що розвиваються, як нормальний спосіб взаємодії в умовах зростаючої транснаціоналізації світової економіки. Більше того, інтеграція у світовий економічний простір, що трансформується, на основі включення до виробничо-інвестиційних комплексів ТНК розглядається сьогодні більшістю країн як бажаний, прогресивний процес, спрямований на динамізацію економічного зростання.

Досвід розвитку низки країн за останнє десятиріччя наочно підтверджує такий динамізуючий ефект іноземних інвестицій. Імпорт капіталу, наприклад, відіграв важливу роль у підйомі економіки США в другій половині 80-х та в середині 90-х років ХХ ст., забезпечив приплив великих ресурсів для нагромадження (близько 1/5 усіх валютних інвестицій в економіку в ці роки) та полегшив структурну перебудову господарства. Не менш переконливим є приклад НІК Азії, безпрецедентне економічне зростання яких в останні 30 років було забезпечене, поряд з іншими факторами, і вмiлим залученням транснаціональних фірм до процесу реалізації національних стратегій.

Уповільнення темпів зростання більшості країн, що розвиваються, низький рівень нагромадження, збільшення технологічного відставання від промислово розвинутих країн, загострення проблеми заборгованості — ці та інші фактори також зумовили

необхідність включення в процес відтворення країн, що розвиваються, ресурсів ТНК.

Активізують (до певної міри) цей процес і тенденції модифікації порівняльних переваг країн “третього світу”, які викликають певну переорієнтацію інтересів ТНК на промислово розвинуті країни. Водночас інвестиції ТНК можуть стати, як показує досвід деяких країн, основою формування динамічних порівняльних переваг, виступаючи для національної промисловості джерелом факторів забезпечення конкурентоспроможності.

НОВА СИТУАЦІЯ В КРАЇНАХ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Радикальне зрушення інвестиційного середовища почало відбуватися з кінця 80-х — початку 90-х років ХХ ст. в колишніх соціалістичних країнах. Відхід від політики державного соціалізму та командно-планової економіки, відкриття внутрішніх ринків для іноземних інвесторів, курс на інтеграцію цих країн у світову економіку привели до появи нового географічного району вкладення капіталів ТНК. Ринкова трансформація країн з перехідною економікою та здійснена тут масова приватизація стимулювали значний приплив прямих іноземних інвестицій у зазначені країни.

Зміна моделі соціально-економічного розвитку, істотне перетворення відносин власності, рішучий поворот до формування ринкових основ економіки зумовили кардинальну трансформацію зовнішньоекономічної політики цих країн.

Першою та головною особливістю розвитку зовнішньоекономічних відносин країн ЦСЄ стала *відмова від державної монополії на зовнішньоекономічні зв'язки*, демонтаж планово-адміністративної, жорстко централізованої системи управління зовнішньоекономічною діяльністю. Це виявилось в:

- демонополізації та приватизації зовнішньоекономічних підприємств та організацій;
- наданні права зовнішньоекономічної діяльності юридичним та фізичним особам;
- стимулюванні утворення комерційних посередницьких зовнішньоекономічних фірм;
- відмові від відповідальності держави за операції (та їхні наслідки) будь-яких учасників зовнішньоекономічної діяльності;
- переході до розміщення державних експортних замовлень на конкурентній та добровільній основі.

Демонополізація зовнішньоекономічної діяльності створює принципово нові можливості для виробників у виборі партнерів, форм, заходів і сфер зовнішньоекономічного співробітництва, головним критерієм якого стають економічна ефективність,

співвідношення доходів та затрат виробників і споживачів матеріальних благ та послуг.

Другою характерною рисою зовнішньоекономічних відносин країн з перехідною економікою став *перехід від планово-адміністративних форм протекціонізму до лібералізації зовнішньоекономічної діяльності*.

Основними напрямками такої діяльності країн ЦСЄ є:

- відмова чи істотне зменшення кількісних обмежень у зовнішній торгівлі та перехід до переважно економічних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- зближення структур і рівнів внутрішніх та світових цін на основі вільного ціноутворення практично на всі види продукції та послуг;
- послідовне зниження ставок експортного тарифу й запровадження уніфікованого імпортного тарифу;
- перехід до конвертованості національних валют для резидентів і нерезидентів спочатку за поточними, а згодом і за капітальними операціями, встановлення єдиного курсу національної валюти;
- підтримка експорту та розширення ринків збуту вітчизняної продукції;
- заохочення імпорту капіталу, створення спільних підприємств, участі іноземного капіталу в процесі приватизації.

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності є важливим напрямом економічної політики країн ЦСЄ в цілому, бо забезпечує поліпшення їхнього платіжного балансу, становища в системі міжнародного поділу праці, сприяє відкритості національних економік, пристосовує їх до умов конкуренції, які діють на світовому ринку. Це безпосередньо стимулює розвиток і впровадження інновацій в економіку. Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності нерозривно пов'язана з відмовою від державної монополії в цій сфері.

Ще одна характерна особливість сучасних зовнішньоекономічних відносин країн ЦСЄ полягає у *зміні пріоритетів розвитку зовнішньоекономічних зв'язків*, різкому зменшенні ролі взаємної торгівлі та істотному збільшенні зовнішньоторговельного обміну передусім з розвинутими країнами Заходу.

ПОСИЛЕННЯ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕЖИМІВ

У 90-ті роки ХХ ст. та на початку ХХІ ст. процес лібералізації режимів країн, що приймають, для прямих іноземних інвестицій ТНК продовжував поглиблюватися. Із 1185 випадків зміни законодавства, що спостерігалися в країнах за минуле десятиріччя, 94 % були пов'язані з поліпшенням умов для іноземних інвесторів

(табл. 20.1). Ці зміни в національному законодавстві, що регулює ПІ, супроводжувалися також ускладненням нових *двосторонніх інвестиційних угод* (Bilateral investment treaties, або скорочено BITs) у дедалі більшій кількості держав. Крім двосторонніх інвестиційних угод, значно зросла кількість *угод про уникнення подвійного оподаткування* (Double taxation treaties, або скорочено DTTs). На кінець 1999 р. кількість угод про уникнення подвійного оподаткування досягла 1982.

На регіональному рівні також спостерігалася тенденція зростання кількості угод, що покращують режим для транснаціональних фірм. Такі угоди, наприклад, були укладені між багатьма країнами Латинської Америки, а також між країнами, що розвиваються, та членами Європейського Союзу. Інвестиційні питання дедалі частіше посідають важливе місце в міжнародних економічних угодах. Так, багато угод про вільну торгівлю, асоціацію, партнерство та співпрацю між Європейським Союзом та іншими країнами містять статті про сприяння прямим іноземним інвестиціям.

Таблиця 20.1

Зміни в національному законодавстві, 1991—2000 рр.

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Кількість країн, що впровадили зміни у своїх інвестиційних режимах	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69
Кількість змін	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150
більш сприятливі до ПІ	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147
менш сприятливі до ПІ	2	—	1	2	6	16	16	9	9	3

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2001. Overview. New York; Geneva, 2001. P. 6, 12.

Більшість нових законодавчих актів країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, зменшили секторальні обмеження для прямих іноземних інвестицій або лібералізували операції в галузях, що раніше були закриті для ТНК. Рисунок 20.1 показує основні тенденції змін законодавства в 1999 р.

Серед таких більш “відкритих” галузей — нафтова та гірничодобувна, фармацевтична промисловість, енергетика, телекомунікації, туризм, банківська та страхова справа, роздрібна торгівля, кіноіндустрія та бізнес аеропортів.

У деяких випадках зміни законодавства вперше дозволили іноземну власність на землю та нерухомість, зняли обмеження на використання філіалами ТНК іноземних працівників та послабили валютний контроль.



Рис. 20.1

Основні тенденції змін законодавства

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2000. New York; Geneva, 2000. P. 7.

Зменшення або скасування обмежень для іноземних інвесторів щодо розмірів їх володіння місцевою власністю стало дуже важливою ознакою лібералізації інвестиційного клімату. Це стає зрозумілим, якщо поглянути на історичні приклади таких обмежень, що були впроваджені в різних країнах світу (табл. 20.2). Уряди промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються, дуже часто “захищали” місцеві підприємства або окремі сектори проти “надмірного”, на їхній погляд, контролю з боку міжнародних корпорацій. Наприклад, Індія, Мексика, Таїланд дозволяють іноземним інвесторам купувати лише 49 % акцій місцевих підприємств. Аналогічні обмеження в певних сферах економіки мають Франція, Швеція, Японія, Австралія та Канада. В Норвегії та Іспанії в деяких галузях було навіть заборонено придбавати акції місцевих фірм, а у Великій Британії уряд зберігає право накласти вето на поглинання місцевої компанії іноземною фірмою.

Відчутні зміни в законодавстві багатьох країн стосувалися також юридичних гарантій захисту прав інтелектуальної власності, що особливо важливо для транснаціональних корпорацій стосовно контролю за своїми головними конкурентними перевагами власності.

Незважаючи на загальнопоширений в останні роки погляд про відносну неефективність податкових, митних та інших пільг для іноземних компаній, тенденція надавати такі стимули посилювалася. В деяких країнах протягом 90-х років ХХ ст. та на початку ХХІ ст. такі заохочувальні режими були раціоналізовані та значно розширені, головним чином за рахунок податкових стимулів. Траплялися випадки, коли країни, щоб залучити ТНК у

Таблиця 20.2

**Обмеження на володіння власністю для іноземних інвесторів:
історичні приклади**

Країна	Обмеження для іноземців
Австралія	10 % у банки, 20 % у радіомовлення
Канада	25 % у банки, 20 % у радіомовлення
Франція	До 20 %
Індія	До 49 %
Індонезія	До 49 %
Мексика	До 49 %
Японія	25–50 % у деяких великих фірмах, придбання більш ніж 10 % окремої фірми вимагає схвалення Міністерства фінансів
Південна Корея	До 20 %
Малайзія	20 % у банки, 30 % у природні ресурси
Норвегія	0% у целюлозно-паперову та добувну промисловість, 10 % у банки, 20 % у нафтову, 50 % у судноплавство
Іспанія	0% в оборонну промисловість та засоби масової інформації
Швеція	20 % акцій, що голосують, 40 % усього акціонерного капіталу

Джерело: *Uen Ch. S., Resnick B. G. International Financial Management. New York, 2001. P. 406.*

так звані “пріоритетні”, “піонерні” галузі або у вільні економічні зони, навіть конкурували між собою — хто дасть більші пільги для іноземних інвесторів.

Теоретично “відкритий режим” країни щодо прямих іноземних інвестицій передбачає виконання таких вимог:

1. Зменшення ринкових спотворень:

- ✓ зменшення валютного контролю та забезпечення конвертації валюти;
- ✓ зменшення тарифів, квот та інших обмежень на імпорт;
- ✓ скасування цінового контролю за більшістю товарів і послуг;
- ✓ забезпечення ринкових умов визначення процентних ставок;
- ✓ послаблення тягаря трудового регулювання.

2. Поліпшення умов конкуренції:

- ✓ покладення краю привілейованому становищу державних фірм або їхня приватизація;
- ✓ пом’якшення державної політики місцевих закупівель.

3. Вдосконалення юридичних аспектів:

- ✓ прийняття законів, що чітко визначають права та обов'язки іноземних інвесторів;
- ✓ підвищення відкритості та ефективності юридичної системи.

4. Поліпшення регулятивного процесу:

- ✓ здійснення моніторингу іноземних проєктів більш ефективно та з меншими витратами;
- ✓ зменшення кількості міністерств та державних агентств, що розглядають пропозиції іноземних інвесторів;
- ✓ створення "механізму однієї інстанції" ("one stop" office) для розгляду інвестиційних заявок;
- ✓ скасування процедури схвалення, гарантування національного режиму для ПІІ;
- ✓ зменшення і раціоналізація місцевого державного регулювання.

5. Зменшення наявних вимог щодо:

- ✓ кількості закритих для прямих інвестицій галузей;
- ✓ розміру репатріації з країни дивідендів;
- ✓ прав або розмірів володіння землею;
- ✓ більшої питомої ваги або участі місцевої власності;
- ✓ рівня або поширення технології;
- ✓ місцевих НДДКР;
- ✓ місцевих квот на постачання;
- ✓ створення робочих місць;
- ✓ обов'язкового експорту.

Вважається, що зменшення обмежень на діяльність іноземних підприємств у кінцевому підсумку буде також вигідне країнам, що приймають. Рисунок 20.2 відображає таку логіку прихильників більшої відкритості країни для іноземних інвестицій.

Слід відзначити, що на тлі тенденції до лібералізації інвестиційного клімату деякі аспекти діяльності ТНК викликають дедалі більший контроль із боку урядів. Цим пояснюється посилення законодавчого регулювання щодо впливу іноземних фірм на екологію, захисту прав споживачів, режиму розкриття фінансової інформації і т. п.

У промислово розвинутих країнах з ринковою економікою більшість аспектів діяльності ТНК регулюються законодавством, що рівною мірою застосовується і для національних компаній країни. Тому широкі заходи щодо подальшого дерегулювання економічної діяльності, здійснені в 90-ті роки в цих країнах, також мали значний стимулюючий вплив на прямі іноземні інвестиції. Однак у деяких випадках такий вплив був ще посилений відкриттям раніше закритих для ТНК секторів (банківська справа, електроенергетика і т. п.). Головний акцент змін законодавства в

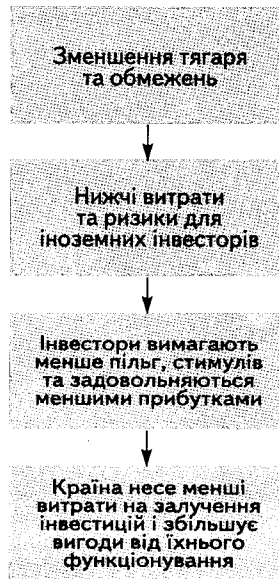


Рис. 20.1

промислово розвинутих країнах робився на посилення захисту конкуренції, захисту навколишнього середовища та прав споживачів. Іноді траплялися також випадки введення нових стимулів для інвесторів. Це стосувалося припливу інвестицій у слаборозвинуті регіони та в науково-дослідні проекти.

Уряди країн, що приймають, та країн базування ТНК шукають відповіді на різке зростання міжнародного виробництва. Традиційні підходи до ТНК, що використовувалися 20—30 років тому, втратили сьогодні свою ефективність (наприклад, протекціоністські ринки або субсидії, що надавали місцевим компаніям переваги в їх конкуренції з ТНК).

Багато країн проголошують курс на створення ефективного ринкового середовища для операцій компаній незалежно від їхньої національної належності. Але інтереси ТНК і країн, що приймають, не завжди збігаються. Уряди хочуть бути певними, що вони створили умови, в яких їхні національні економіки здобувають максимальні вигоди від діяльності ТНК і, відповідно, зазнають мінімальних втрат.

У найзагальнішому вигляді основні два взаємопов'язані завдання національної політики щодо транснаціональних фірм можна сформулювати таким чином:

- * Створити місцеві переваги розміщення, що визначатимуть справжню конкурентоспроможність країни, і внаслідок цього залучити якомога більше прямих іноземних інвестицій вищої “якості”.
- * Забезпечити отримання якомога більших вигід для національної економіки від припливу прямих іноземних інвестицій.

Але простий, статичний спосіб участі в міжнародному виробництві породжує досить обмежені в часі імпульси зростання національної економіки. Стійке зростання вимагає, щоб конкурентні переваги країни, що приймає, були динамічними, тобто постійно вдосконалювалися, змінювалися.

В багатьох країнах політика сприяння іноземним інвестиціям відіграє дедалі більшу роль у процесі залучення транснаціональних фірм. Вона охоплює широкий діапазон заходів: від створення сприятливого іміджу країни для інвесторів — до підтримання конкурентоспроможності регіонів зосередження іноземних підприємств.

З другої половини ХХ ст. така політика зазнала значної еволюції.

На першому етапі політика сприяння прямим інвестиціям в основному містила заходи “відкриття” економіки країни для операцій ТНК.

Наступний етап характеризувався активізацією заходів “пропозиції” місць розташування філіалів іноземних фірм, поширенням інформації про переваги розміщення країни для прямих інвестицій. Такий “маркетинг” здійснювався через створені спеціальні органи — агентства сприяння інвестиціям.

Третій етап політики сприяння інвестиціям відрізнявся від попередніх тим, що таке сприяння почало здійснюватися в межах *спеціальних цільових (таргетних) стратегій* (targeted investment promotion strategy).

Цільові інвестиційно-сприяльні — це концентровані ресурси із механізмів сприяння іноземним інвестиціям на залученні конкретних типів чи видів ТНК, з цю на зоключовій прелевду міжнародних інвестицій узгалі.

Існує декілька причин активного поширення таргетного підходу до залучення інвестицій транснаціональних фірм. По-перше, цільовий підхід допомагає країні досягти певних стратегічних орієнтирів, що стосуються, наприклад, зайнятості, передачі технології, експорту або регіональних пропорцій виробництва у відповідності до загальної стратегії розвитку країни.

По-друге, існує жорстка конкуренція між країнами за залучення окремих типів підприємств ТНК (наприклад, експортно зорієнтованих філіалів). Транснаціональні фірми мають широкий вибір місць розташування своїх підрозділів і ретельно оцінюють географічні та функціональні переваги кожного з них. Концентрація ресурсів сприяння ПІІ допомагає країні за цих умов запропонувати найкращий набір переваг розміщення й отримати іноземні інвестиції.

Третя причина полягає в тому, що “сфокусований” підхід до залучення прямих інвестицій допомагає заощадити певні державні кошти. Досвід багатьох країн показує, що “загальна”, “безадресна” політика залучення ТНК є більш витратною.

Широкомасштабні заходи з формування інвестиційного іміджу, великі рекламні акції, проведення інвестиційних форумів, участь у світових торговельних ярмарках потребують значних ресурсів. Але часто такі заходи не дають швидких конкретних результатів щодо нових проектів іноземних інвесторів. У країнах із невеликими ринками цільовий підхід до залучення ТНК, що реалізується на національному рівні, вже засвідчив свою ефективність. У великих країнах із значними, динамічними ринками така політика здійснюється в основному на регіональному рівні.

Таргетування інвесторів може проводитися за різними критеріями — економічним, географічним, демографічним і т. п.

Найтиповіший і головний критерій таргетування — *економічний*. Він передбачає фокусування політики сприяння інвестиціям на фірмах окремих галузей або компаніях, що виробляють певні продукти та послуги. Більша частина таких цільових заходів, наприклад, фокусується на залученні інвесторів у експортні галузі. Інколи критерієм залучення філіалу є його важливість для підвищення динамізму та конкурентоспроможності вже наявних іноземних або місцевих фірм, тобто індустріального кластера, що вже функціонує.

Ще одним критерієм цільового підходу є *географічний*. Агентства із сприяння інвестицій часто концентрують свої ресурси на залученні транснаціональних фірм певних країн базування (наприклад, США, Японії чи Великої Британії).

Фактично стратегія таргетування передбачає поєднання та певну комбінацію економічного та географічного критеріїв залежно від конкретної галузі економіки. Агентства із сприяння інвестиціям визначають не тільки пріоритетні для ПІІ сектори національної економіки, типи підприємств ТНК та країни надходження капіталу, а й конкретні компанії та ключових менеджерів, що приймають рішення про розміщення філіалів. Ця кінцева ланка роботи із залучення інвестицій є найбільш відповідальним та визначальним етапом.

Цільовий підхід не відміняє необхідність певної роботи в напрямі “загального сприяння” припливу прямих інвестицій. Найбільш успішні в залученні іноземних інвестицій країни вдало комбінують обидва аспекти економічної політики.

СТИМУЛЮВАННЯ ТА ЗАХИСТ ІНВЕСТИЦІЙ НА ДВОСТОРОННЬОМУ РІВНІ

Свідченням посилення лібералізації інвестиційних режимів стало також значне поширення двосторонніх механізмів стимулювання прямих іноземних інвестицій через *міждержавні угоди про взаємний захист та заохочення ПІІ*. Розрізняють два основні

типи таких угод, що безпосередньо стосуються діяльності транснаціональних фірм:

- * двосторонні інвестиційні угоди;
- * угоди про уникнення подвійного оподаткування.

Зазначені угоди є важливим елементом системи міжнародного регулювання іноземних інвестицій.

Двосторонні інвестиційні угоди

Двосторонні інвестиційні угоди (ДІУ) укладаються між урядами країн та охоплюють широке коло питань щодо гарантій іноземних інвестицій та сприяння їм. Двосторонні інвестиційні угоди зобов'язують країну дотримуватися щодо ТНК певних стандартів та правил, що обумовлені в угоді. Наявність такої угоди між країною базування та країною, що приймає, розцінюється транснаціональною корпорацією як важливий фактор стабільності та безпечності інвестиційного клімату країни, що приймає.

Історично попередниками двосторонніх інвестиційних угод були угоди *про дружбу, торгівлю та навігацію*, які частково охоплювали питання взаємного захисту прямих іноземних інвестицій. ДІУ, на відміну від попередніх угод, спеціально концентрувалися на регулюванні міжнародного інвестування.

Перша двостороння інвестиційна угода була укладена між Федеративною Республікою Німеччина та Пакистаном 25 листопада 1959 р. Але першою була ратифікована угода між Домініканською Республікою та ФРН.

На початок ХХІ ст. близько 90 країн світу мали такі угоди (30 країн Азії, 20 — Латинської Америки та Карибського басейну, 13 — Африки, 11 — Центральної та Східної Європи, 4 європейські країни, що розвиваються, 28 промислово розвинутих країн з ринковою економікою). Загальна кількість ДІУ досягла 2000, причому тільки у 2000 р. 78 країн уклали 84 нові угоди.

Спочатку двосторонні інвестиційні угоди укладалися між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. При цьому розвинута країна—експортер капіталу підписувала відповідну угоду з країною, що розвивається, яка імпортувала капітал, для того щоб забезпечити більш високі стандарти захисту своїх інвесторів порівняно з тими, які визначалися національним правом. Зі свого боку, країни що розвивалися, підписували такі угоди з метою створення більш привабливого інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій.

У 90-ті роки ХХ ст. тенденції в укладанні двосторонніх інвестиційних угод змінюються: такі угоди стали досить активно укладатися між країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою. Шляхом укладання двосторонніх інвестиційних угод країни намагаються як захистити своїх інвесторів за кордоном, так і залучити іноземні інвестиції в національну економіку.

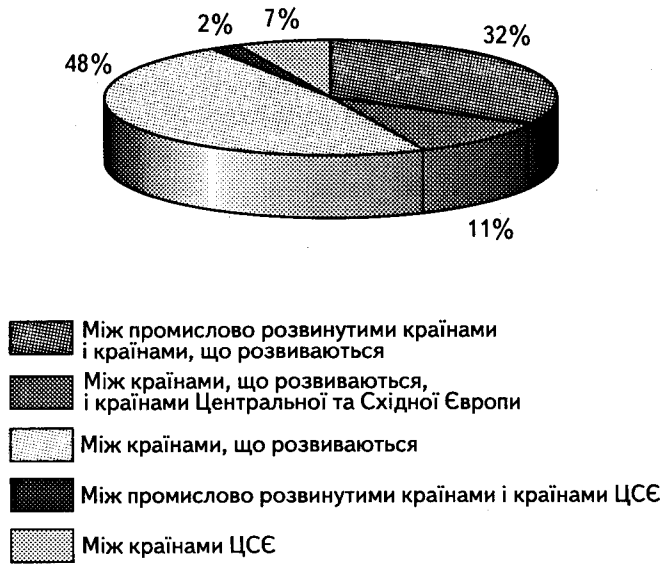


Рис. 20.3

Географічна структура двосторонніх інвестиційних угод

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2000. P. 8.

Зазначені зміни відображають тенденцію збільшення вивозу капіталу з нових індустріальних країн, передусім Південно-Східної Азії. Рисунок 20.3 представляє географічну структуру укладених угод.

Якщо раніше двосторонні угоди переважно мали назву *угоди про захист капіталовкладень*, то пізніше загального поширення набула назва *“Угода про заохочення та взаємний захист капіталовкладень”*. Перевага цієї назви в тому, що в ній на перше місце поставлено саме заохочення інвестицій, а вже потім мова йде про захист. Мета таких угод — передусім заохочення взаємних інвестицій шляхом створення привабливого інвестиційного клімату.

Двосторонні угоди є сьогодні одним із головних міжнародних інструментів захисту ПІІ, оскільки:

- завдяки такій угоді кожна з країн, які підписали дану угоду, отримує можливість захистити реалізацію прав вітчизняних інвесторів у іншій країні;
- держава, яка приймає ПІІ, надає відповідний захист та гарантує безпеку іноземного інвестора в цій країні. Закріплення таких гарантій у внутрішньому законодавстві, а також у міжнародній угоді засвідчує прагнення країни, що приймає, забезпечити максимальну безпеку іноземній власності та не вживати заходів щодо її примусового вилучення;
- угоди надають певну гарантію застосування передбаченого угодою режиму для інвестицій незалежно від того, які зміни,

в тому числі й законодавчі, можуть статися в країні—партнері за угодою в майбутньому;

- угоди встановлюють порядок вирішення спірних питань щодо тлумачення та застосування договорів між країнами, які уклали відповідну угоду.

Незважаючи на певні відміни різних моделей ДІУ, можна виділити основні компоненти таких договорів.

◆ *Визначення інвестицій та сфери застосування угоди*

ДІУ звичайно починаються з визначення понять “інвестиція” та “інвестор”, які підпадають під дію даної угоди. Як правило, тлумачення терміна “інвестиції” має на увазі не тільки фізичні активи, а й інтелектуальну власність. При цьому зазначається, що форма інвестицій не впливає на рівень їхнього захисту.

Поняття “інвестиції” не має загальноприйнятого значення. Міжнародно прийнятий метод класифікації й обліку іноземних інвестицій для потреб статистики платіжного балансу поділяє їх на такі групи: прямі інвестиції, портфельні інвестиції, фінансові похідні, інші інвестиції. Національні закони та міжнародні інвестиційні угоди також дають визначення “інвестицій” та прямих інвестицій, що часто відрізняються від визначень з позиції платіжного балансу.

Міжнародні інвестиційні угоди використовують три типи визначень інвестицій:

■ **Визначення на основі активів.** Це визначення найширше застосовується в угодах про захист інвестицій. Воно досить широке — включає активи і припливи капіталу, рухому і нерухому власність, частки капіталу в компаніях, грошові вимоги, права інтелектуальної власності.

■ **Визначення на основі транзакцій.** У даному випадку мова йде не про активи, а про фінансові припливи, за допомогою яких іноземні інвестори створюють чи набувають внутрішні активи в країні—реципієнті ПІІ. Це визначення охоплює перелік операцій між резидентом і нерезидентом, що є предметом угод про лібералізацію інвестицій.

■ **Визначення на основі підприємств.** Це більш вузький підхід до поняття інвестицій. Таке визначення застосовується в деяких міжнародних угодах і охоплює активи, крім припливів капіталу і часток у компаніях.

Обов’язковим елементом першої частини угоди є визначення моменту набуття чинності ДІУ на період її дії. Стандартна угода передбачає 10-річний період дії і можливість її продовження, якщо не буде досягнуто домовленості про інше.

◆ *Регулювання прав здійснення інвестицій*

Регулювання прав здійснення інвестицій ДІУ визначає режим доступу інвесторів однієї країни в іншу. Двосторонні інвестиційні угоди можуть проголошувати:

- надання *національного режиму* (national treatment) або
- надання *режиму нації найбільшого сприяння* (most favored nation treatment).

Залежно від стадії взаємного надання одного із зазначених вище режимів можуть застосовуватися два підходи щодо регулювання прав здійснення інвестицій:

- взаємне надання певного режиму здійснюється як на стадії інвестування, так і в постінвестиційний період;
- взаємне надання певного режиму здійснюється лише в постінвестиційний період.

◆ *Стандарти регулювання інвестиційної діяльності*

Більшість ДІУ закріплюють за країною, що приймає, право регулювання припливу або функціонування іноземних інвестицій. Перші двосторонні інвестиційні угоди між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, часто містили певні вимоги країн, що приймають, до іноземних інвесторів (наприклад, вимога поступового збільшення питомої ваги місцевих підприємств у акціонерному капіталі спільних підприємств, обмеження імпорту напівфабрикатів, збільшення частки місцевих компонентів і т. п.). В останнє десятиріччя такі заходи регулювання інвестиційної діяльності трапляються досить рідко. Навпаки, сучасні моделі ДІУ передбачають положення про заборону або обмеження на встановлення особливих вимог до іноземних інвесторів, що ставлять їх у нерівноправне становище з місцевими компаніями.

Сучасні ДІУ акцентують увагу на таких основних стандартах регулювання інвестицій:

- національний режим;
- недискримінація;
- справедливе та рівне ставлення до інвесторів та інвестицій;
- захист та безпека інвестицій.

Базуючись на цих принципах, інвестиційні угоди закріплюють також право іноземного інвестора на відшкодування витрат, зумовлених надзвичайними обставинами (війни, революції, громадські заворушення і т. п.), причому на умовах не менш сприятливих, ніж для місцевих фірм або інших іноземних інвесторів.

◆ *Експропріація*

Одним із найважливіших питань, що визначають безпеку інвестиційної діяльності, є захист ПІІ від експропріації. Положення про регулювання умов націоналізації активів ТНК є обов'язковою частиною ДІУ. Інвестиційні угоди не виключають можливість націоналізації іноземної власності в країні, що приймає. Але вони передбачають, що цей механізм може використовуватися лише в надзвичайних випадках, коли це зумовлено суспільними інтересами, і за чітко визначених умов.

При цьому такі дії урядів мають базуватися суворо на законодавстві й гарантувати компенсацію втрат іноземних інвесторів, виходячи з ринкової вартості їхнього майна.

◆ *Регулювання умов фінансових трансферів*

ДІУ містять положення про можливість вільного переказу валютних ресурсів, пов'язаних з інвестиційними операціями ТНК. Деякі інвестиційні угоди зазначають перелік таких валютних операцій (наприклад, вільну репатріацію прибутку від філій до материнської компанії), інші проголошують лише загальну гарантію свободи розрахунків, пов'язаних з інвестиціями.

Однак в окремих випадках ДІУ можуть передбачати також певні обмеження або винятки щодо валютних трансферів. Інколи вони закріплюють вимогу до ТНК дотримуватися законодавства країни, що приймає, у сфері валютних операцій.

◆ *Урегулювання суперечок*

ДІУ закріплюють процедуру розв'язання суперечок двох видів:

- ✓ між країнами, що уклали угоду;
- ✓ між країною, що приймає, та іноземним інвестором.

В обох випадках процедура передбачає насамперед механізм попередніх консультацій з метою вирішення суперечки, а якщо це не допомагає, — звертання до третейського суду. У багатьох випадках ДІУ містять положення про розв'язання інвестиційних суперечок відповідно до *Конвенції про врегулювання інвестиційних суперечок між державами і громадянами інших держав* (Вашингтонська конвенція 1965 р.). У цьому випадку сторони звертаються до Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних суперечок. Звертання до комісій з примирення та арбітражних трибуналів, які створюються в рамках Міжнародного центру, здійснюються виключно на добровільній основі.

Угоди про уникнення подвійного оподаткування

Угоди про уникнення подвійного оподаткування доходів та капіталу є ще одним механізмом стимулювання та захисту інвестицій на двосторонньому рівні.

На кінець 90-х років угоди про уникнення подвійного оподаткування мали 88 країн світу, у тому числі 25 промислово розвинутих країн з ринковою економікою; 28 країн, що розвиваються, Азії; 12 країн Центральної та Східної Європи; 11 африканських країн; 6 країн, що розвиваються, Латинської Америки; 4 інші країни, що розвиваються, Європи.

Уявлення про географічну спрямованість таких угод дає рис. 20.4.



Рис. 20.4

Географічна спрямованість угод про уникнення подвійного оподаткування

Джерело: UNCTAD. World Investment Report. 2000. P. 8.

Сучасні моделі угод про уникнення подвійного оподаткування базуються на *Конвенції ОЕСР з оподаткування*. Ця конвенція стала основою для розробки більш ніж 1500 двосторонніх угод та конвенцій про уникнення подвійного оподаткування, а загальна їх кількість на початку ХХІ ст. сягла 2118.

*Ілюстративний приклад для обговорення***Південна Корея: важкий шлях лібералізації режиму прямих іноземних інвестицій**

За 1962—2000 рр. Південна Корея залучила 60 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Філіали міжнародних корпорацій відіграли значну роль у становленні сучасної індустрії цієї країни, розвитку її науково-технічного потенціалу та бурхливому зростанні експорту. В наведеній нижче таблиці хронологічно показано еволюцію інвестиційної політики Південної Кореї протягом майже 50 років та зміни оцінки рейтингу “відкритості” режиму країни щодо прямих інвестицій.

Таблиця 20.3

	Зміни інвестиційного клімату	Рейтинг
1953—1960	Політичний хаос, корупція, відсутність прямих іноземних інвестицій.	0
1960	Деяка політична та економічна стабілізація. Прийняття FCIA (закон про залучення іноземного капіталу), що дозволяв іноземцям володіти до 75 % капіталу підприємств.	2,0
1961	Перший п'ятирічний план, початок експортного зростання.	2,2
1962	Поліпшення FCIA (додаткові податкові пільги, надання іноземним підприємствам національного режиму).	3,0
1963	Обмежений приплив іноземного капіталу (головним чином іноземні позики).	3,1
1964	Грошова реформа, стабілізація фінансового становища, дозвіл іноземним компаніям вивозити до 20 % перебісних інвестицій.	3,5
1965	Нормалізація відносин з Японією, дозвіл японським фірмам здійснювати інвестиції.	3,7
1966	FCIA змінюється, іноземним компаніям дозволено мати 100 % власності підприємств.	5,0
1967—1968	Приєднання до Міжнародного центру врегулювання інвестиційних суперечок (ICSID), збільшено роль іноземних прямих інвестицій у другому п'ятирічному плані, створення Офісу сприяння інвестиціям.	5,2
1970	Підписання угоди про уникнення подвійного оподаткування з Японією, розширення стимулів для іноземних інвесторів, прийняття трудового законодавства, що забороняє страйки на підприємствах з іноземними інвестиціями.	6,0
1972	Створення єдиного органу, що розглядає інвестиційні проекти (EPB — “one stop office”), масовані іноземні інвестиції надходять до країни.	7,0
1973	У відповідь на приплив низькотехнологічних інвестицій із Японії EPB переглядає лібералізаційну політику та встановлює нові правила, що роблять акцент на створенні спільних підприємств.	5,5

	Зміни інвестиційного клімату	Рейтинг
1974	Курс на залучення високотехнологічних іноземних інвестицій, оголошення переліку галузей, де ПІІ "заохочуються" та "не заохочуються", встановлення різної частки іноземної власності в різних галузях.	3,5
1977	Уряд не погоджується переглянути FCIA, EPB установлює дві категорії промислових іноземних інвестицій — "вищого рівня" (пріоритетні для розвитку), які отримують всі пільги, та "другого рівня", для яких немає спеціальних пільг, установлюється мінімальний обсяг (500 000 дол.) для всіх нових інвестицій.	2,5
1978	Корупція, затримки у схваленні прямих іноземних інвестицій, країна шукає шляхи диверсифікації припливу іноземного капіталу із Західної Європи.	2,0
1979	Відставка президента країни, політична нестабільність, інфляція, дедалі більше галузей відкриваються для іноземних інвестицій, посилюється залучення інвесторів у галузі з високою технологією та кваліфікованою робочою силою.	2,1
1980— 1981	Послаблюються вимоги обов'язкової участі місцевого капіталу в спільних підприємствах з розвинутою технологією, експортною орієнтацією, мінімальний допустимий обсяг нових інвестицій зменшується до 100 000 дол., іноземцям дозволено володіти землею.	4,0
1982	Іноземні інвестиції значно зменшуються внаслідок світової економічної рецесії та корупції, бюрократизму, що панує в країні.	3,9
1983	Спрощуються адміністративні процедури регулювання інвестицій, але кількість нових заявок від іноземних інвесторів ще значно менша, ніж раніше.	4,3
1984	Спрощуються процедури схвалення інвестицій та вивозу прибутків, дозволяється більша питома вага іноземної власності, повноваження схвалення іноземних проектів передаються до міністерства фінансів.	5,0
1985	"Позитивний перелік", що дозволяв іноземні інвестиції в певні галузі, замінено на "негативний перелік", який дозволяє інвестиції в усі галузі за винятком окремих; все більше галузей відкрито для іноземного капіталу, робляться кроки щодо національного режиму оподаткування іноземних філіалів.	6,0
1987	Приймається новий закон про боротьбу з піратством у сфері інтелектуальної власності, дедалі більше галузей відкрито для іноземних інвесторів (97% обробної промисловості).	6,2
1988	Страхова галузь, а також частково реклама та морське судноплавство відкриті для іноземних інвесторів.	6,3
1989	Далі полегшується процедура схвалення, хоча іноземні компанії все ще скаржаться на затримки та "вибірковий" підхід при схваленні проектів.	6,4

	Зміни інвестиційного клімату	Рейтинг
1990	Держава проголошує програму лібералізації валютного режиму, а також відкриття через 2—3 роки рекламної, фармацевтичної та туристичної галузей для іноземних інвестицій; вводиться автоматичне схвалення міноритарних ПІІ обсягом до 100 000 дол.	6,5
1991	Високі темпи інфляції, високі процентні ставки та швидке зростання заробітної плати; проголошено про відкриття сфери роздрібної та оптової торгівлі для іноземного капіталу, усунуто обмеження щодо іноземної власності на землю.	6,7
1992	Світова економічна рецесія веде до зниження припливу в країну прямих інвестицій; відбуваються перші демократичні вибори.	6,7
1993	Проголошено план лібералізації фінансової галузі; переглядається FCIA, замість схвалення вводиться процедура повідомлення для більшості видів іноземних інвестицій; дозволяється більша частка іноземного капіталу у сфері послуг; продовжується курс на сприяння створенню спільних підприємств із меншим іноземним володінням.	6,9
1994	Спрощуються процедури схвалення та регулювання.	7,2
1995	Проголошуються податкові пільги, державні субсидії для іноземних проектів із високою технологією; іноземні інвестори скаржаться на невиконання чиновниками "на місцях" програми лібералізації.	7,4
1996	Приймається новий закон "Про сприяння прямим іноземним інвестиціям", затверджується графік заходів щодо лібералізації інвестиційної політики, розширюється перелік ПІІ, для яких не потрібно схвалення.	7,7
1997	Додаються нові стимули та гарантії для ПІІ, дозволяються "дружні" злиття та поглинання; фінансова криза послаблює приплив нових інвестицій.	8,0
1998	Фінансова криза; уряд проголошує програму реструктуризації проблемних банків та збиткових конгломератів "чеболь", введено нові податкові пільги для іноземних підприємств, зменшено ціну землі для іноземних проектів із високою технологією, відкриття все більшої частини фінансів для іноземних інвесторів.	8,2
1999	Уряд проголошує перехід від "філософії контролю та регулювання" до "філософії сприяння та заохочення" прямих інвестицій; послаблені обмеження на "ворожі поглинання" з боку іноземних фірм.	8,5
2000	Відмова від політики реструктуризації, нерішучість та побоювання реформування "чеболів" та проблемних банків.	8,2

Джерело: *Stoever W. A. Attempting to resolve the attraction-aversion dilemma: a study of FDI policy in the Republic of Korea // Transnational Corporations. 2002. Vol. 11, № 1. April. P. 53—59.*

Запитання та завдання

1. Дайте загальну характеристику змін законодавства Південної Кореї щодо іноземних інвестицій.
2. Чому південнокорейський уряд не бажав розширення “низькотехнологічних” інвестицій із Японії і що він зробив, щоб запобігти цьому?
3. Як довго тривав процес “відкриття” окремих галузей економіки країни для іноземних інвесторів? Які галузі були відкриті в першу чергу, а які лише згодом?
4. Чи можна визначити окремі етапи еволюції інвестиційної політики Південної Кореї?
5. Які обмеження на діяльність іноземних компаній, на Ваш погляд, особливо стримували розширення діяльності міжнародних корпорацій у країні?
6. Проаналізуйте переваги та вади інвестиційної політики Південної Кореї в 90-ті роки ХХ ст.
7. Порівняйте політику Південної Кореї щодо міжнародних корпорацій з аналогічною політикою деяких інших країн.

У 50—70-ті роки ХХ ст. політика країн, що розвиваються, щодо прямих іноземних інвестицій мала в цілому досить рестриктивний характер. З кінця 70-х років почався поступовий відхід від жорсткої лінії обмеження операцій ТНК. Ще інтенсивніше процес лібералізації почав здійснюватися з другої половини 80-х років, знаменуючи собою перехід до прагматичних та конструктивних взаємовідносин країн—реципієнтів інвестицій з транснаціональними фірмами.

Радикальні зміни інвестиційного середовища почали відбуватися з кінця 80-х — початку 90-х років у колишніх соціалістичних країнах. Ринкова трансформація країн з перехідною економікою та приватизація стимулювали значний приплив сюди прямих іноземних інвестицій.

Свідченням посилення лібералізації інвестиційних режимів стало значне поширення двосторонніх механізмів стимулювання прямих іноземних інвестицій через міждержавні угоди про взаємний захист та заохочення ПІІ. Розрізняють два основні типи таких угод, що безпосередньо стосуються діяльності транснаціональних фірм:

двосторонні інвестиційні угоди;

угоди про уникнення подвійного оподаткування.

Зазначені угоди є важливим елементом системи міжнародного регулювання іноземних інвестицій.

У багатьох країнах політика сприяння іноземним інвестиціям відіграє дедалі більшу роль у процесі залучення транснаціональних фірм. Вона охоплює широкий діапазон заходів: від створення сприятливого іміджу країни для інвесторів — до підтримання конкурентоспроможності регіонів зосередження іноземних підприємств.

На тлі тенденції до лібералізації інвестиційного клімату деякі аспекти діяльності ТНК викликають посилення контролю урядів, зокрема посилення законодавчого регулювання впливу іноземних фірм на екологію, захисту прав споживачів, режиму розкриття фінансової інформації.

Основні терміни і поняття

Націоналізація
Кодекси поведінки ТНК
Цільові (таргетні) стратегії

Двосторонні інвестиційні угоди
Подвійне оподаткування
Режим найбільшого сприяння

Контрольні запитання та завдання

1. Розкрийте особливості інвестиційного клімату для ТНК у 50—80-ті роки ХХ ст.
2. Які причини зумовили еволюцію взаємовідносин країн, що розвиваються, і ТНК?
3. У чому полягала нова ситуація для діяльності ТНК у країнах з перехідною економікою?
4. Назвіть основні ознаки поглиблення лібералізації інвестиційних режимів наприкінці ХХ ст. — на початку ХХІ ст.
5. Що означає “відкритий режим” країни щодо прямих іноземних інвестицій?
6. Що таке цільові (таргетні) стратегії залучення ПІІ?
7. Яку роль відіграють двосторонні інвестиційні угоди в стимулюванні припливу ПІІ?
8. Які основні розділи містить двостороння інвестиційна угода?
9. Назвіть основні стандарти регулювання іноземних інвестицій, на яких базуються двосторонні інвестиційні угоди.
10. Проаналізуйте основні риси інвестиційного клімату України.

ЛІТЕРАТУРА

- Государство и регулирование инвестиций.* М., 2003.
- Захарін С. В.* Механізм державного регулювання іноземного інвестування. К., 2003.
- Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. К., 2003.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 15.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. К., 1998. Розділ 8.
- UNCTAD.* World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2002. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York; Geneva, 2002.
- UNCTAD.* World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.

WEB-РЕСУРСИ

- <http://globalpolicy.igc.org>
 Висвітлює новини світового бізнесу, інвестицій та фінансів.
- <http://www.imf.org>
 Офіційний WEB-сайт МВФ.
 Надає статистичні матеріали розвитку світової економіки.
- http://finance.indiamant.com/investment_in_india/fdi.html
 Надає інформацію щодо діяльності ТНК в Індії.
- http://www.meti.go.jp/english/policy/index_FDI_into_Japan.html
 Надає інформацію щодо ПІІ в Японії.
- <http://www.ipanet.net/fdisurvey>
 Надає інформацію щодо світових потоків прямих інвестицій.

ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ
НА ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ

- Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи (ПІТЗ)
- Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ПТІЗ)
- Інвестиційні стимули
- Емпіричні дослідження використання ПТІЗ
- Два підходи до оцінки використання ПТІЗ

ПОВ'ЯЗАНІ З ІНВЕСТИЦІЯМИ ТОРГОВЕЛЬНІ ЗАХОДИ (ПІТЗ)

В арсеналі країни, що приймає, існує чимало інструментів впливу на іноземні капіталовкладення. Країни—реципієнти інвестицій за останнє десятиріччя нагромадили значний досвід взаємовідносин із ТНК, використання систем заохочування або обмеження їх діяльності. Залежно від підходу до вивчення механізму регулювання іноземних інвестицій можна виділити дві системи заходів: 1) *пов'язані з інвестиціями торговельні заходи, або скорочено ПІТЗ* (Investment Related Trade Measure, або IRTM); 2) *пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи, або скорочено ПТІЗ* (Trade Related Investment Measure, або TRIM).

Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи — це торговельні заходи, які не націлені спеціально на приплив капіталу ТНК, проте в кінцевому підсумку впливають на нього.

З урахуванням взаємозв'язку між прямими інвестиціями і торгівлею ПІТЗ можуть суттєво позначитися на припливі інвестицій ТНК. Можна виділити кілька основних інструментів ПІТЗ і оцінити їх можливий вплив на іноземні капіталовкладення (рис. 21.1).

Тарифні або кількісні обмеження на імпорт — один із найбільш поширених елементів ПІТЗ. Якщо ТНК орієнтуються на внутрішній ринок країни, що приймає, то такі обмеження можуть примусити її здійснити інвестиції, які будуть заміщувати імпорт. У багатьох країнах, що розвиваються, за здійснення імпортозаміщувальної стратегії індустріалізації високі протекціоністські тарифи та інші обмеження стимулювали приплив іноземних інвестицій в автомобільну, металургійну промисловість, виробництво споживчих товарів, хоча такі проекти, з точки зору світових стандартів, не були конкурентоспроможними і за відсутності тарифних обмежень навряд чи були б реалізовані.

Угоди, спрямовані на регулювання торгівлі в окремих секторах (галузях), також можуть викликати зміни потоків інвестицій ТНК. Міжнародна угода щодо торгівлі текстильними товарами (MUFA) привела до переорієнтації філіалів ТНК у цій галузі з азійських НІК першого покоління, квота яких на ринку США та інших країн була вже заповнена, на НІК другого ешелону.

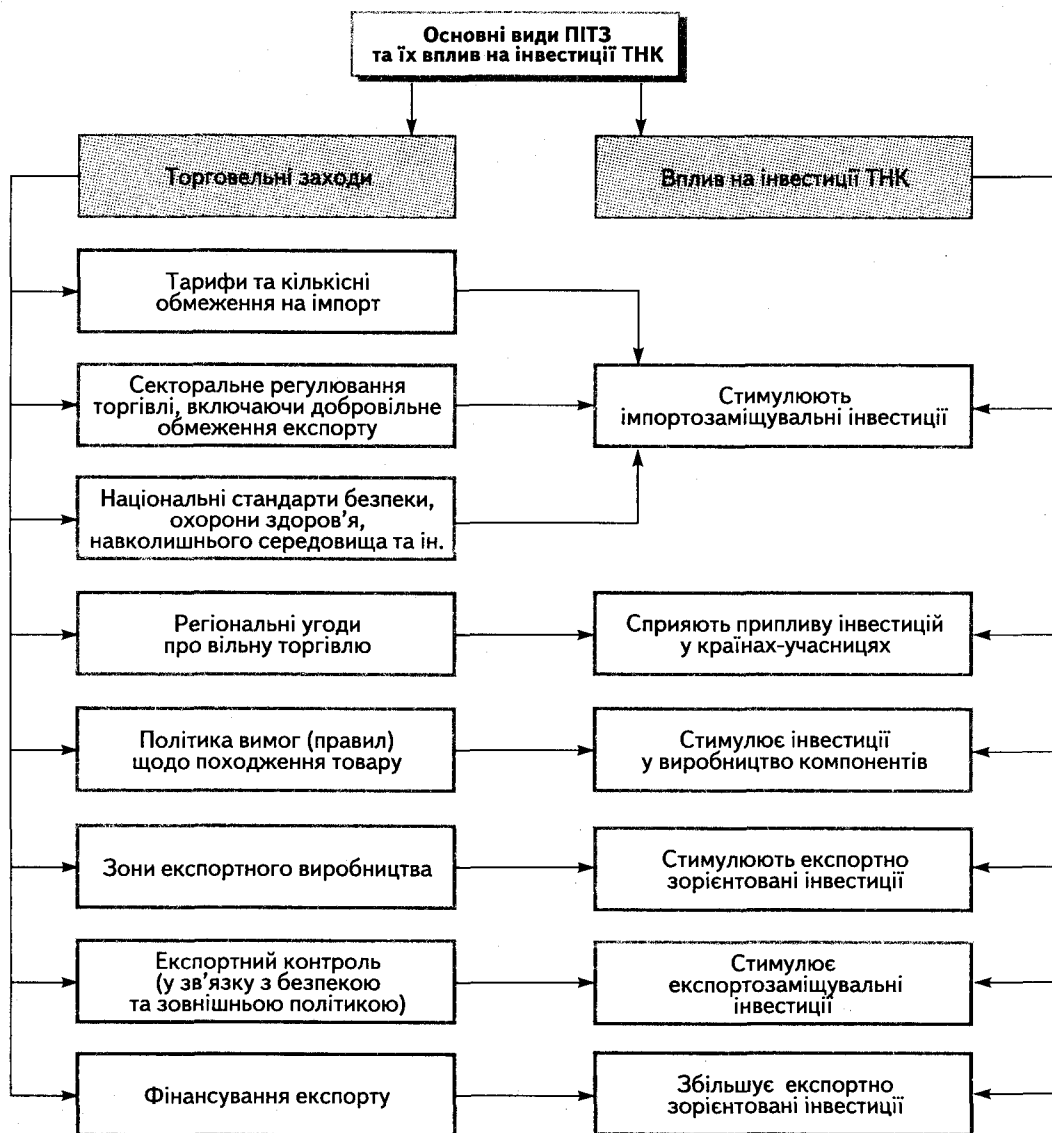


Рис. 21.1

Аналогічний вплив на надходження іноземних інвестицій у металургійну, автомобільну, напівпровідникову та інші галузі справляють “добровільні обмеження експорту”. Це також веде до переорієнтації капіталовкладень ТНК.

Регіональні угоди про вільну торгівлю, як правило, сприяють припливові капіталу ТНК у країни—учасниці таких регіональних угруповань. Наприклад, після підписання Угоди про північно-американську вільну торгівлю (NAFTA) приплив ПІ до Мексики різко підвищився.

Угоди про розвиток регіональної торгівлі можуть містити положення *про правила походження товарів, або вимоги про місцевий (регіональний) компонент імпорту*. Інвестиційні рішення ТНК приймаються з урахуванням таких вимог і будуть орієнтуватися на імпортозаміщувальне виробництво, особливо місцеве (регіональне) виробництво компонентів, вузлів, напівфабрикатів. Таким чином, вимоги щодо мінімального розміру регіональної доданої вартості стимулюють внутріфірмовий поділ праці на базі регіональних інтегрованих систем виробництва ТНК.

Значний вплив на розміщення працездатних експортно зорієнтованих підприємств можуть мати так звані *спеціальні торговельні схеми “розподілу продукції”* (production-sharing schemes)¹. Ці схеми є інструментом економічної політики країн базування ТНК.

Торговельні схеми “розподілу продукції” є тарифними механізмами, що застосовуються промислово розвинутими країнами для регулювання імпорту продукції обробної промисловості. Якщо, наприклад, складальне виробництво філіалу ТНК у зарубіжній країні з дешевою робочою силою імпортує компоненти, напівфабрикати зі своєї країни базування, а потім готову продукцію знову імпортує до “домашньої” країни, митні органи окремо вираховують вартість компонентів, що мають національне походження, та додану за кордоном вартість. У результаті цього тільки додана за кордоном вартість підпадає під митні тарифи. Спеціальні торговельні схеми “розподілу продукції” найчастіше застосовуються до працездатної продукції, що виробляється транснаціональними корпораціями в “зонах експортної обробки” інших країн. США застосовують таку торговельну політику до імпорту одягу, телевізорів, електроніки, автозапчастин із Мексики, країн Карибського басейну, Малайзії, Південної Кореї, Тайваню, країни ЄС — до імпорту одягу, взуття, тканин із країн Середземномор’я.

Застосування зазначених торговельних схем, а також інших преференційних схем стимулює розміщення виробничих філіалів транснаціональних фірм в окремих країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються.

Серед інших елементів ПІТЗ, що впливають на галузеві напрями інвестицій, їх величину, експортно зорієнтовану / імпортозаміщувальну орієнтацію філіалів, можна виділити наявність зон експортного виробництва, здійснення експортного контролю або експортного фінансування, введення торговельних стандартів, пов’язаних з національними стандартами в галузі екології, охорони здоров’я, охорони праці і т. д.

Лібералізація торговельних режимів може суттєво впливати на умови операцій іноземних підприємств. Корпорації, що здійснюють прямі інвестиції в пошуку ефективності, часто постачають

¹ Не плутати з контрактами про “розподіл продукції”, що використовуються іноземними компаніями в добувній промисловості.

своїм зарубіжним філіалам проміжні та кінцеві продукти з усієї своєї глобальної мережі міжнародного виробництва. Для таких зарубіжних філіалів будь-які тарифи або кількісні обмеження на імпорт комплектуючих суттєво впливають на ефективність роботи. Зменшення або зникнення імпортних бар'єрів поліпшуватиме в цьому випадку переваги розміщення країни і стимулюватиме вплив до неї міжнародних інвестицій.

Отже, значна частина прямих інвестицій ТНК зазнає тією чи іншою мірою впливу торговельних інструментів регулювання, хоч, звичайно, різні елементи ПТЗ впливають на ТНК неоднаковою мірою. Це зумовлює важливу роль торговельної політики країни, що приймає, в механізмі регулювання іноземних інвестицій.

ПОВ'ЯЗАНІ З ТОРГІВЛЕЮ ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАХОДИ (ПТІЗ)

Велике значення мають і прямі методи впливу на іноземні інвестиції, які, своєю чергою, впливають на торгівлю, — ПТІЗ.

Проблеми ПТІЗ уперше широко обговорювалися у межах Уругвайського раунду ГАТТ, де була зроблена спроба систематизувати їх з метою подальшої уніфікації та ліквідування перешкод, що гальмують торгівлю. Хоч в економічній літературі досі йде дискусія щодо того, які заходи регулювання належать до ПТІЗ, на наш погляд, можна виділити основні з них (рис. 21.2).

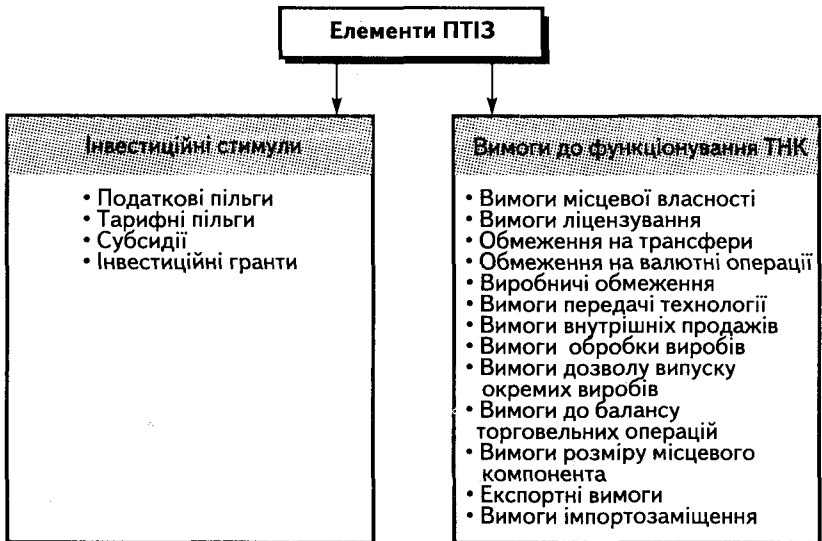


Рис. 21.2

Разом з тим деякі держави включають до ПТІЗ також вимоги самих ТНК (обмежувальна ділова практика), а також заходи

урядів країн базування ТНК (особливі пільги на прибутки, отримані за іноземними інвестиціями за кордоном).

ПТІЗ використовуються багатьма державами світу (у тому числі промислово розвинутими країнами), проте найбільшого масштабу вони досягають у країнах, що розвиваються. За оцінками, від 45 % до 62 % усіх інвестицій ТНК в афро-азійських та латиноамериканських країнах пов'язані з вимогами до функціонування філіалів. У 20 країнах, що розвиваються, з найбільш інтенсивним використанням цих елементів ПТІЗ під їх впливом перебуває 30 млрд дол. інвестицій ТНК США.

Традиційно одним із найпоширеніших елементів ПТІЗ вважалися *“вимоги місцевого вмісту”*, тобто частки місцевих компонентів у продукції іноземних підприємств. Вони можуть бути обов'язковими або такими, що підкріплюються певними стимулами (пільгами). Практика використання вимог щодо частки місцевого компонента показує їх подвійний вплив на економіку країн, що приймають. Деякі дослідження засвідчили, що інколи такі вимоги дають можливість місцевим фірмам стати постачальниками іноземних філіалів, мати з ними довгострокові взаємовигідні субконтрактні угоди. Однак траплялося багато випадків, коли такі вимоги знижували ефективність роботи філіалів ТНК, викликали необхідність закупівлі недостатньо якісних, неконкурентоспроможних місцевих матеріалів, що знижувало прибутковість іноземних фірм, а інколи навіть дезорганізовувало їхню роботу. Практика також показує, що філіали ТНК можуть виконувати ці вимоги, створюючи в країні, що приймає, нове підконтрольне їм виробництво проміжних продуктів або напівфабрикатів. В умовах лібералізації зовнішньоекономічної політики багатьох країн *“вимога місцевого вмісту”* висувається дедалі рідше.

Підписана країнами—членами СОТ Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (WTO TRIMs Agreement), яка набрала сили з 1 січня 1995 р., регулює використання найважливіших типів ПТІЗ — вимог щодо частки місцевого компонента, вимог щодо балансу торговельних операцій філіалів, вимог щодо балансу валютних операцій, обмежень на експорт.

Угода забороняє встановлення країнами—членами СОТ не тільки обов'язкових ПТІЗ, а й тих, що вимагаються в обмін на пільги. Хоча угода не охоплює сферу послуг, вона справляє все вагоміший вплив на політику регулювання операцій ТНК у багатьох країнах, що приймають. Слід, однак, зазначити, що угода СОТ передбачає перехідний період використання деяких типів ПТІЗ країнами, що розвиваються (особливо найменш розвинутими країнами). Частина цих країн виступають за продовження цього перехідного періоду у зв'язку із труднощами втілення рішень Угоди в практику.

Одним із інструментів урядової політики щодо розширення експорту ТНК є впровадження вимог *обов'язкового здійснення експорту філіалів* (export performance requirement). Експортні

вимоги не заборонені правилами СОТ, і зокрема Угодою про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи. Однак пов'язування експортних вимог до філіалів з отриманням ними певних пільг та стимулів не дозволяється правилами СОТ з 1 січня 2003 р. для промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються, з середнім рівнем доходу.

Слід також зазначити, що вимоги здійснювати експортні операції заборонені міжрегіональними, регіональними, двосторонніми угодами, що підписані в останнє десятиріччя країнами, що приймають, і країнами базування ТНК.

ІНВЕСТИЦІЙНІ СТИМУЛИ

Одним із елементів ПТІЗ є інвестиційні стимули. Серед них можна виділити *податкові пільги* — відстрочка сплати податків за інвестування капіталу, прискорена амортизація, “податкові канікули”, звільнення від митних платежів імпорту обладнання, сировини, напівфабрикатів, зменшення податкових ставок і т. д. Крім цього, використовуються *фінансові методи стимулювання* операцій ТНК — субсидії, позики, пільгові кредити. Ефективність впливу стимулів дискутується у світовій літературі. Інвестиційні стимули можуть бути досить ефективним засобом підвищення привабливості країни для прямих інвестицій в експортно зорієнтовані проекти. Інколи вони сприяють появі перших філіалів ТНК у країні, після чого за ними більш охоче сюди приходять інші іноземні фірми.

Промислово розвинуті країни часто використовують *фінансові стимули* у вигляді грантів, субсидій. Інколи їх розмір сягає значної величини, особливо у випадку великих іноземних інвестицій в експортно зорієнтовані проекти. Наприклад, у 1996 р. Dow Chemical отримала субсидію 6,8 млрд дол. для інвестицій у нафтохімічну промисловість Німеччини. Honda Motor Co. отримала інвестиційний пакет допомоги в штаті Алабама (США) вартістю 158 млн дол. для будівництва тут заводу з виробництва мікроавтотобусів вартістю 400 млн дол. зі 1500 зайнятих.

Країни, що розвиваються, в основному застосовують *фіскальні заходи*, оскільки не мають ресурсів для виплат із бюджету.

Часто такі пільги мають цільовий характер, тобто вони надаються тільки частині іноземних філіалів, діяльність яких відповідає певним пріоритетам економічної політики країн, що приймають.

Багато країн пропонують іноземним інвесторам пільги у вигляді *прискореної амортизації*. Внаслідок цього може значно зменшуватися величина прибутку, що підлягає оподаткуванню. Інколи такі стимули застосовуються лише до високотехнологічних підприємств ТНК або до інвестицій, що заохочуються в найменш розвинутих районах країни.

Серед інших податкових пільг слід відзначити *зменшення суми прибутку*, що підлягає оподаткуванню, на величину реінвестицій, проведення науково-дослідних робіт, придбання патентів та ліцензій, підготовку місцевих кваліфікованих кадрів. У деяких країнах такі стимули застосовуються щодо витрат ТНК на охорону навколишнього середовища, впровадження енергозберігальних технологій.

Найпоширенішими податковими пільгами, особливо в країнах з перехідною економікою та в країнах, що розвиваються, є так звані *“податкові канікули”*, тобто повне або часткове звільнення іноземних фірм від сплати податків на певний час. Термін дії податкових канікул звичайно коливається від 2 до 5 років. Такі стимули часто застосовуються до *“піонерних”*, *“пріоритетних”* інвестицій, що відповідають спеціальним орієнтирам та критеріям, які встановила країна—реципієнт ПІІ.

Диференціація ставок оподаткування також може використовуватися для заохочення припливу в країну капіталу ТНК. Звичайно такий механізм стимулювання застосовується щодо діяльності іноземних компаній у певних галузях, секторах або регіонах країни. В деяких випадках зменшення ставок оподаткування спрямовується на розвиток експортного виробництва або випуск працевітких видів продукції, щоб зменшити рівень безробіття.

Такий самий вплив на підвищення ефективності бізнесу ТНК мають *заходи повернення імпортованих митних платежів або податків у разі реекспорту продукції* (duty drawback system). Повернення означає, що імпорт іноземними компаніями сировинних матеріалів, енергії, палива, напівфабрикатів та інших компонентів, що використовуються у виробничому процесі, здійснюється без мита.

Слід, однак, зазначити, що впровадження системи повернення митних платежів та податків часто ускладнюється тим, що іноземні філіали виробляють продукцію не тільки на експорт, а й на внутрішній ринок. У цьому разі митні органи країни змушені або приймати *“на віру”* звіти ТНК про обсяги експортних та місцевих продажів, або робити власні (і часто неточні) підрахунки, щоб виокремити місцеві продажі. Альтернативною системою є *звільнення від мита* або тимчасове припинення стягування митних платежів. При цьому всім імпортерам відкриваються спеціальні рахунки, де фіксуються імпортовані митні платежі. Якщо при системі повернення митних платежів імпортери чекають на це невизначений час, то в даному випадку вони відразу заощаджують ці кошти, оскільки не сплачують мито. Індивідуальні рахунки роблять також більш прозорим процес аналітичного обліку імпорту митними органами країни, що дає змогу простежити експортно зорієнтовану чи імпортозамішувальну стратегію іноземних філіалів.

У разі невиконання умов звільнення від мита іноземна компанія втрачає ці пільги і має доплатити несплачену суму. Щоб застрахуватися від невиконання цього, в деяких країнах від

компаній вимагаються гарантії цих можливих платежів у вигляді облігацій, цінних паперів або банківських гарантій.

За умов уповільнення темпів зростання та скорочення зайнятості промислово розвинуті країни з ринковою економікою вживають певних заходів щодо гальмування переміщення працемісткого виробництва до країн, що розвиваються, або країн з перехідною економікою. Різні захисні заходи, стимули, субсидії, спрямовані на утримання “вдома” таких типів виробництва “своїх” ТНК або філіалів інших іноземних фірм, можуть зменшити ймовірність прямих інвестицій в експортно зорієнтоване виробництво за кордоном.

Як правило, встановлені країною, що приймає, податкові пільги відіграють досить обмежену роль в інвестиційних рішеннях ТНК. Багато емпіричних досліджень й опитування ТНК підтверджують це. Досвід показує, що податкові пільги можуть сприяти інвестиціям у добувний сектор, експортно зорієнтовані галузі. В імпортозаміщувальних галузях податкові пільги суттєво не змінюють припливи інвестицій і, відповідно, лише позбавляють країну потрібних їй податкових доходів.

Іноді надання податкових або фінансових стимулів буває необґрунтованим і викликається лише зростанням конкуренції між країнами за залучення ТНК. Останніми роками все більше поширюється думка, що *надмірні податкові стимули свідчать не про привабливість країни, а про слабкість її переваг розміщення*. Вони в даному випадку є лише спробою компенсувати ці слабкості (більше країні, що приймає, запропонувати нічого).

Проте податкові стимули самі по собі не можуть нейтралізувати ефект несприятливого інвестиційного клімату, який зумовлений внутрішньою політичною, економічною нестійкістю. Вони розглядаються більшістю ТНК лише як додатковий, другорядний фактор інвестиційних рішень, що поступається за важливістю факторові макроекономічної стабільності.

Часто інвестиційні стимули пропонуються транснаціональним компаніям у поєднанні з *вимогами до функціонування філіалів* (performance requirements), хоча останні можуть використовуватися і самостійно, без надання додаткових пільг. Перелік таких вимог подано на рис. 21.2. Він охоплює різні сторони функціонування ТНК: передачу технології, експортні та імпорتنі операції, взаємовідносини з місцевими постачальниками, переказ за кордон прибутків.

ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ПТІЗ

В останні роки було проведено три комплексні дослідження регіональних (країнознавчих) та галузевих особливостей використання ПТІЗ у країнах, що розвиваються (Всесвітній банк, Корпо-

рація з іноземних приватних інвестицій США (ОПІК), Служба торговельних представників США). Вони дають змогу простежити деякі загальні риси цього процесу.

Вимоги до функціонування філіалів застосовуються практично в усіх країнах, що приймають. Але якщо на Близькому Сході під таке регулювання підпадала половина обстежених проєктів ТНК, то в Південно-Східній Азії — 41 % (табл. 21.1). Ще менше застосування ПТІЗ спостерігалось в Африці — близько 28 % проєктів. Така ситуація наочно показує особливості співвідношення “переговорної сили” ТНК і держав зазначених регіонів. Наприклад, на Близькому Сході прагнення ТНК проникнути в добувні галузі країн, що приймають, було досить великим, тому уряди цих держав могли наполягати на виконанні комплексу вимог до функціонування іноземного капіталу (розподіл власності, передача технології, експортна політика). “Переговорна сила” більшості африканських країн, навпаки, відносно низька, переваги розміщення тут нижчі, ніж в інших країнах, що розвиваються. Тому можливості застосування вимог до функціонування філіалів тут обмежені.

Торкаючись галузевих особливостей застосування ПТІЗ, можна відзначити, що найбільша їх інтенсивність спостерігалась у гірничодобувному та енергетичному секторі (3/4 усіх проєктів), найменша — в агробізнесі й виробництві харчових продуктів (1/4 всіх проєктів). Всупереч очікуванню, зовсім не використовувалися ці заходи регулювання в банківській і фінансовій сферах. Усі обстежені філіали ТНК у цій галузі заявили, що не відчувають обмежень ПТІЗ (табл. 21.1). У межах обробного сектора спостерігалась широка галузева диференціація застосування вимог до функціонування філіалів. Усі три комплексні дослідження показали, що найбільша інтенсивність таких заходів регулювання була характерною для автомобілебудування, хімічної й нафтохімічної промисловості, виробництва комп’ютерів та електроніки.

Найчастіше уряди використовують чотири види вимог до ТНК у межах ПТІЗ:

- 1) *питома вага місцевого компонента в доданій вартості продукції філіалу;*
- 2) *питома вага експорту продукції;*
- 3) *вимога позитивного торговельного балансу від операцій ТНК;*
- 4) *питома вага місцевої власності в проєкті.*

Обстеження філіалів ТНК, здійснене торговельними представництвами США в 31 країні, що розвивається, показало, що в 23 із них як вимога до іноземних філіалів висувався рівень “місцевого компонента” в доданій вартості. В 16 країнах були встановлені мінімальні рівні експорту продукції, в 17 країнах від ТНК вимагалось допустити до капіталу їхніх підприємств місцевих підприємців. Залежно від соціально-економічного становища країни на перший план можуть також виходити вимоги збільшити

ПТІЗ: використання в різних регіонах і галузях (дослідження ОПІК)

	ПТІЗ	
	присутні	не присутні
Всі країни, що розвиваються	40	60
Близький і Середній Схід	50	50
Південно-Східна Азія	41	59
Латинська Америка	33	67
Африка	28	72
По галузях		
Всі галузі	40	60
Добувна	75	25
Обробна	45	55
Будівництво та послуги	38	62
Агробізнес	24	76
Банківська та фінансова справа	—	100

зайнятість або сприяти позитивному торговельному балансу країни (експорт філіалу має перевищувати імпорт).

Відзначено також, що залежно від тієї чи іншої галузі можуть переважати різні види вимог до ТНК. Наприклад, в автомобілебудівній галузі вимоги місцевого компонента звичайно трапляються значно частіше, ніж вимоги мінімального обсягу експорту. В працевістких галузях електроніки (комп'ютерне, офісне обладнання), навпаки, основна вимога — експортна частка продукції. В хімічному та нафтохімічному виробництві однаково часто використовуються вимоги і до місцевого компонента, і до експортної частки.

ДВА ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВИКОРИСТАННЯ ПТІЗ

Регулювання операцій ТНК у країнах, що приймають, через “набір” тих чи інших елементів ПТІЗ перебуває в центрі дискусій у сучасній світовій економічній літературі. Як правило, оцінка цих заходів дається в межах двох протилежних концептуальних підходів: *неокласичної теорії досконалої конкуренції* і *концепції “стратегічної торгівлі”*, яка передбачає умови *олігополії й недосконалої конкуренції*.

Неокласичні підходи розглядають регулювання операцій ТНК (і систему ПТІЗ зокрема) в цілому негативно, вважаючи, що таке втручання спотворює структуру міжнародної торгівлі й інвестиційних потоків, порушує нормальний хід розвитку країни, що приймає. В контексті ідеї досконалої конкуренції ПТІЗ приводять до неоптимального розміщення ресурсів і завдають шкоди добробуту країни, що розвивається.

Концепція недосконалої конкуренції, яка лежить в основі теорії “стратегічної торгівлі”, припускає, що ПТІЗ можуть відігравати позитивну роль у динамізації зростання, даючи країні змогу нейтралізувати перекручення в торгівлі і збільшуючи не тільки багатство країни, що приймає, а й світове багатство в цілому. Найзначніший внесок в обґрунтування цих ідей зробили наприкінці 80-х років П. Кругмен і Д. Річардсон.

Звичайно такий позитивний ефект не може розглядатися як автоматичний. Однак якщо вимоги ПТІЗ обґрунтовані й ретельно зважені, втілюються в життя цілеспрямовано і гнучко, вони можуть надати підтримку молодій промисловості країн, що розвиваються. Особливо це стосується тих галузей, прибутковість яких чутлива до ефекту економії на масштабах або динамічних вигід від нагромадження знань з одного боку, і в яких “переговорна сила” ТНК відносно зменшується внаслідок великих інвестицій і значних витрат на ліквідацію підприємств або їх переміщення в “треті країни”, з іншого боку.

Як свідчать багато досліджень, реакція ТНК на ПТІЗ відносно спокійна. Тільки невеликий процент фірм радикально змінює свої інвестиційні рішення у відповідь на ці вимоги країн, що приймають. Частково це можна пояснити тим, що і без примушення через ПТІЗ багато ТНК мають намір поступово розширювати зв'язки з місцевими постачальниками і збільшувати частку місцевого компонента або освоювати зовнішні ринки і збільшувати експорт.

За умов лібералізації інвестиційного клімату відносно значення використання інших елементів ПТІЗ (обмеження власності, переказ прибутків тощо), які й викликають найбільш негативну реакцію ТНК, останніми роками різко зменшилося. Стримана реакція деяких ТНК на ПТІЗ частково зумовлена їх значною “переговорною силою” і здатністю нейтралізувати регулятивні вимоги країни, що приймає. Останнє особливо виявляється в умовах посилення конкуренції між країнами, що розвиваються, за залучення іноземних інвестицій.

Аналіз ефективності ПТІЗ передбачає також дослідження на мікрорівні результатів діяльності конкретних проектів, які підпадають під їх вплив. Такий мікроекономічний аналіз свідчить, що деякі з таких проектів виявилися невдалими з погляду реалізації завдань економічного розвитку країни, що приймає, або підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Водночас існує чимало проектів, які успішно функціонують в умовах ПТІЗ.

Така дихотомія веде до формування в межах двох зазначених раніше протилежних концептуальних підходів тенденції до згоди в тому, що регулятивний вплив держави корисний, якщо вона створює приблизно подібні умови інвестування з рівними шансами використовувати іноземні інвестиції для включення країни в глобальні ринки, і навпаки, некорисний, якщо вона лише оберігає неефективні, високовитратні виробництва від конкуренції.

Таким чином, за умов недосконалої конкуренції державне регулювання може бути необхідним. З цієї точки зору ПТІЗ є одним із механізмів такого ефективного регулювання.

ВИСНОВКИ

Існує дві системи заходів впливу на іноземні капіталовкладення: 1) пов'язані з інвестиціями торговельні заходи (ПТІЗ); 2) пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ПТІЗ).

Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи — це торговельні заходи, які не націлені спеціально на приплив капіталу ТНК, проте в кінцевому підсумку впливають на нього. Значна частина прямих інвестицій ТНК зазнає впливу торговельних інструментів регулювання. Це зумовлює важливу роль торговельної політики країни, що приймає, в механізмі регулювання іноземних інвестицій.

Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи поділяються на дві групи: інвестиційні стимули та вимоги до функціонування іноземних підприємств. Інколи інвестиційні стимули поєднуються з вимогами до функціонування філіалів, хоча останні можуть використовуватися і самостійно, без надання додаткових пільг.

ПТІЗ використовуються багатьма державами світу (у тому числі промислово розвинутими країнами), проте найбільшого масштабу вони досягають у країнах, що розвиваються.

Найчастіше країни використовують чотири види вимог до ТНК у межах ПТІЗ:

- 1) питома вага місцевого компонента в доданій вартості продукції філіалу;
- 2) питома вага експорту продукції;
- 3) вимога позитивного торговельного балансу від операцій ТНК;
- 4) питома вага місцевої власності в проекті.

Основні терміни і поняття

Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи

Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи

Добровільні обмеження експорту

Вимоги місцевого вмісту

Інвестиційні стимули

Вимоги до функціонування філіалів

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику основних елементів ПТІЗ.
2. Як впливають різні механізми ПТІЗ на приплив прямих інвестицій?
3. Що таке пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи регулювання?
4. Назвіть основні види вимог до функціонування ТНК.
5. Як регулює Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (COT, 1995) застосування цих механізмів?
6. Які інвестиційні стимули застосовують країни для заохочення ПІІ?
7. Розкрийте зміст механізму повернення платежів і податків “duty drawback system”.

8. Дайте графічну інтерпретацію зв'язку стимулів і припливу прямих інвестицій.
9. Які висновки можна зробити на основі емпіричних оцінок використання ПТІЗ?
10. У чому, на Вашу думку, полягають переваги та вади двох підходів до оцінки використання ПТІЗ?

ЛІТЕРАТУРА

- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 37.*
- Рогач О. І., Шнирков О. І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999. Розділ 1.*
- Рогач О. І., Шнирков О. І. Країни, що розвиваються, і транснаціоналізація світової економіки: Навч. посібник. К., 1998. Розділ 8.*
- Рут Ф. Р., Філіпенко А. Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Частина IV.*
- Фабоци Ф. Дж. Управление инвестициями. М., 2000.*
- UNCTAD. World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. New York; Geneva, 2003.*
- UNCTAD. World Investment Report. 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York; Geneva, 1999.*

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.unctad.org/wir/index.htm>

Надає інформацію щодо оглядів світових інвестицій.

<http://fdi.cer.uz>

Надає новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.

<http://www.developmentgateway.org>

Надає інформацію щодо перспектив розвитку світової економіки.

<http://www.treasury.gov.tr/english/forinvest.htm>

Надає статистику прямих інвестицій.

<http://www.vvg-vietnam.com/fdi.htm>

Надає інформацію щодо діяльності ТНК у В'єтнамі.

- Моральні аспекти проблеми
- Концептуальні принципи оподаткування ТНК
- Національні податкові юрисдикції
- Податкові угоди
- Види податків
- Оподаткування ТНК у США
- “Податкові гавані”

МОРАЛЬНІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМИ

Податки мають великий вплив на інвестиційні рішення, управління валютним ризиком, планування структури капіталу та внутрікорпоративних потоків фондів.

Мінімізація загального корпоративного податкового тягаря є одним з основних завдань транснаціональної компанії. Однак було б помилкою розглядати стратегію сучасних ТНК як негнучку, односторонню орієнтацію на цю мету корпоративної діяльності. “Кодекси поведінки” багатьох ТНК містять положення про “соціальну відповідальність” та готовність дотримуватися законів країни, що приймає, в тому числі й податкових правил. Сучасні концепції транснаціонального менеджменту проголошують, що прийняття корпоративних рішень має завжди базуватися на фундаментальних принципах лінії ведення бізнесу компанії, а не підкорятися тільки одному мотивові — зменшення податкових зобов’язань.

Морально-етичні аспекти цієї проблеми набувають великого значення для ТНК. У країнах-реципієнтах вони часто потрапляють у ситуацію, коли місцеві фірми ухиляються від сплати податків. Перед транснаціональними корпораціями постає дилема: або діяти таким самим чином, як і місцеві фірми, або дотримуватись у всіх країнах єдиних корпоративних принципів бізнес-етики, в тому числі повної відкритості до податкових органів. Адже підрив репутації та негативний громадський резонанс викриття випадків несплати податків у будь-якій країні, що приймає, можуть вплинути на діяльність усієї транснаціональної мережі. На практиці обидві лінії поведінки мають місце. Значна частина ТНК проводить політику відкритості до податкових органів, особливо в умовах “помірних” податкових режимів, частина компаній, однак, вважає, що їхні конкурентні позиції погіршаться, якщо вони не будуть уникати податків такою ж мірою, як місцеві конкуренти.

Хоча проблема моральності головним чином стосується ТНК, вона пов’язана і з діями урядів країн. Деякі країни ввели податкові санкції щодо транснаціональних компаній тільки тому, що вони підозрювали ці фірми в порушенні місцевих податкових законів.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПРИНЦИПИ ОПОДАТКУВАННЯ ТНК

В ідеальному варіанті податки мають не тільки ефективно акумулювати доходи, а й мати якомога менший негативний вплив на економічну поведінку платників. Теоретики оподаткування вважають, що ідеальні податки повинні бути цілком нейтральними з погляду впливу на ТНК та цілком справедливими з точки зору охоплення всіх платників податків.

Нейтральність податків

Нейтральність податків (tax neutrality) вважається важливим теоретичним принципом оподаткування транснаціональної діяльності й означає, що вони не впливають на будь-які аспекти інвестиційних рішень фірми (наприклад, розміщення інвестицій або національність інвестора).

Перший критерій нейтральності має назву *нейтральність експорту капіталу*. Він означає, що ідеальний податок має бути ефективним з погляду збирання доходів для уряду, але не заважати розподілу економічних ресурсів у будь-яку країну світу, де їм пропонується вищий прибуток на капітал.

Другим критерієм нейтральності є так звана *внутрішня нейтральність*. Вона означає, що тягар оподаткування кожної одиниці прибутку від операцій в країні базування батьківської компанії ТНК буде рівним з тягарем оподаткування кожної одиниці прибутку, який заробила ця компанія внаслідок зарубіжних операцій. Ця форма нейтральності передбачає одноманітність як у застосуванні податкової ставки, так і у визначенні доходу, що підлягає оподаткуванню. Принцип внутрішньої нейтральності інколи ще називають критерієм *національної нейтральності*.

Іноземна нейтральність, або, як її ще називають, *нейтральність імпорту капіталу*, є третім критерієм нейтральності податків. Вона означає, що податковий тягар на кожний іноземний філіал ТНК буде таким самим, як і на її конкурентів, що діють у тій же країні, що приймає. До конкурентів належатимуть місцеві фірми та компанії інших країн. Якщо, наприклад, країна, що приймає, змінює законодавство на користь місцевих фірм, то країна базування повинна теж модифікувати свої підходи до оподаткування доходів батьківської компанії ТНК, щоб вирівняти умови, тобто досягнути іноземної нейтральності.

Неважко зрозуміти, що принцип іноземної нейтральності не може бути покладений в основу податкової політики країн базування ТНК, оскільки заходить у суперечність із принципом внутрішньої нейтральності.

Більшість країн базування ТНК, у тому числі США, Німеччина, Японія, Велика Британія, дотримуються змішаної політики іноземної та внутрішньої нейтральності податків, оскільки оподатковують

прибутки зарубіжних відділень своїх батьківських компаній ТНК, але переносять термін оподаткування доходів їхніх фірм до тих пір, поки ці доходи не будуть репатрійовані з країни, що приймає, “домому”. Деякі країни базування транснаціональних фірм (Франція, Канада, Нідерланди) цілком або частково звільняють доходи своїх зарубіжних підприємств (дочірніх компаній, філій, відділень) від внутрішнього оподаткування.

Справедливість податків

Концепція справедливих податків (tax equity) проголошує критерій, згідно з яким усі платники податків, які перебувають у межах певної податкової юрисдикції, мають нести один і той самий податковий тягар. Це означає, що дохід відділення американської ТНК за кордоном повинен бути оподаткований у США таким самим чином (ставка оподаткування та час сплати), як і дохід відділення цієї ТНК, розміщеного в США.

Такий підхід до оподаткування міжнародної діяльності ТНК спрямований на те, щоб нейтралізувати вплив податків на інвестиційні рішення корпорацій щодо зарубіжного або “домашнього” розташування їхніх відділень. Але на практиці вищезгаданий принцип іноді буває досить складно втілювати в життя. Міжнародні корпорації, як ми бачили при розгляді їх фінансової системи, можуть суттєво впливати на часові параметри своїх податкових зобов'язань.

НАЦІОНАЛЬНІ ПОДАТКОВІ ЮРИСДИКЦІЇ

Країни звичайно структурують свої податкові системи на базі одного з двох підходів:

- *всесвітній підхід;*
- *територіальний підхід.*

Обидва підходи втілюють спроби визначити, які фірми, іноземні чи “домашні” за інкорпорацією, або які доходи, іноземні чи “домашні” за походженням, є предметом оподаткування у країні, що приймає.

Всесвітній підхід до оподаткування (він ще має назву *резидентський*, або *національний*, підхід) передбачає однакове оподаткування доходів, що зароблені фірмою, незалежно від того, де ці доходи отримані (в країні чи за кордоном).

Згідно з цим підходом прибутки транснаціональної корпорації “вдома” (батьківська фірма) та за кордоном (філії) розглядаються як всесвітні прибутки і оподатковуються її “домашньою” країною (країною базування). Наприклад, США оподатковують

доходи американської ТНК незалежно від того, які джерела цих доходів — внутрішні чи іноземні. Але при цьому не охоплюються доходи філіалів транснаціональних фірм інших країн базування, що діють на території США. Тому США також застосовують територіальний підхід до іноземних компаній, що діють у межах національної юрисдикції США, оподатковуючи всі їхні доходи, зароблені на території країни.

Територіальний підхід, який ще називають підходом на основі джерел, акцентує увагу не на країні інкорпорації фірми, а на тому, що доходи фірми зароблені в межах юрисдикції країни, що приймає.

Такі країни, як Німеччина, керуючись територіальним підходом, оподатковують зароблені на їх території доходи як іноземних, так і внутрішніх фірм. Але водночас в основному не оподатковують доходи, зароблені поза територією країни. Територіальний підхід (як і всесвітній підхід) має власні недоліки. Якщо фірма-резидент заробляє доходи поза країною свого базування, але в країнах-реципієнтах, де отримані ці доходи, вони не оподатковуються, виникає “податковий розрив”. У таких випадках податкові органи країни базування розширюють базу оподаткування і на зарубіжні доходи (якщо це першою не зробить країна, що приймає, в межах власної податкової юрисдикції).

Таким чином, і за всесвітнього, і за територіального підходів виникає необхідність у змішаних податкових системах.

Філіали ТНК сплачують у країнах, що приймають, податок на корпоративні доходи (corporate income tax). Але багато країн базування їхніх батьківських фірм відстрочують стягування додаткових податків на доходи, зароблені філіалами за кордоном, доти, доки вони не будуть переказані батьківськими компаніями “додому”.

ПОДАТКОВІ УГОДИ

Мережа двосторонніх податкових угод, багато з яких базуються на типовій угоді, запропонованій Організацією економічного співробітництва та розвитку, спрямована на зменшення подвійного оподаткування. Податкові угоди визначають, як одна країна оподатковує дохід, зароблений в іншій країні. Угоди передбачають, які ставки та до яких доходів будуть застосовані. Це особливо важливо для фірм, що головним чином експортують у другу країну, а не здійснюють там бізнес у вигляді “постійної установи”. Компанія, що тільки експортує, не буде прагнути, щоб будь-який з її інших всесвітніх податків стягувався країною-імпортером. Податкові угоди визначають, що є “постійною установою”, а що — “обмеженою присутністю” в податковому аспекті.

Як правило, податкові угоди мають своїм результатом зменшення податку на переказані доходи між двома країнами-учасницями.

Це має важливе значення для транснаціональних фірм, що здійснюють операції через філіали та заробляють *активний дохід*, і для портфельних інвесторів, що отримують *пасивний дохід* у формі дивідендів, процентів, роялті.

ВІДИ ПОДАТКІВ

Податки, які стягуються прямо з прибутку компанії, називаються *прямими*. Податки, що нараховуються на основі деяких інших характеристик діяльності фірм, є *непрямими*.

Таблиця 22.1 характеризує види податків та їхній рівень у різних країнах.

◆ *Податок на доходи*

Багато країн розглядає податок на доходи (income tax) як одне з головних джерел податкових надходжень. Податок на доходи корпорацій дуже поширений у промислово розвинутих країнах. Як правило, податкові ставки на розподілений та нерозподілений дохід різняться. Наприклад, у Німеччині — відповідно 36 % та 50 % (табл. 22.1). Податок на доходи стягується лише з активних доходів, тобто доходів, отриманих унаслідок виробництва та реалізації товарів та послуг.

Одним із найкращих у світі джерел інформації про стандарти та правила оподаткування доходів корпорацій у різних країнах є щорічна публікація відомої міжнародної аудиторської фірми Pricewaterhouse Coopers “Податки корпорацій: всесвітній огляд” (Corporate taxes: Worldwide Summaries). Вона містить дані про стандартні та гранично високі ставки податку на доходи для нефінансових корпорацій 123 країн світу. Звичайно ці ставки коливаються від 0 (“податкові гавані”) до 40 %. Наприклад, у США гранична ставка цього податку становить 35 %.

◆ *Податок на розподілені дивіденди та перекази процентів*

Пасивні доходи (дивіденди, проценти, роялті), зароблені резидентом однієї країни в межах податкової юрисдикції другої країни, як правило, є предметом оподаткування (податкових утримань). Цей податок (withholding tax) утримується корпорацією із платежів, що зроблені інвестору, а потім спрямовується урядовим органам. Податкові утримання є непрямим податком, тобто цей податок стягується з платника, який побічно генерував дохід, що набирає форми пасивного доходу. Стягування цього податку гарантує місцевим податковим органам те, що вони своєчасно отримують податок на весь пасивний дохід, який був зароблений у межах їхньої юрисдикції.

Таблиця 22.1

**Ставки податку на корпорації в Японії, Німеччині та США,
середина 1990-х років, %**

Категорія оподаткування доходу	Японія	Німеччина	США
Ставки податку на доходи корпорацій:			
а) прибутки, розподілені акціонерам	37,5	36	35
б) нерозподілені прибутки	37,5	50	35
в) відділення іноземних корпорацій	37,5	46	35
Податки на розподілені дивіденди (портфельні інвестиції)			
з Японією	—	15	15
з Німеччиною	15	—	15
зі США	15	5	—
Податки на розподілені дивіденди (прямі інвестиції)			
з Японією	—	15	10
з Німеччиною	10	—	5
зі США	10	10	—
Податки на переказ процентів			
з Японією	—	10	10
з Німеччиною	10	—	0
зі США	10	0	—
Податки на роялті			
з Японією	—	10	10
з Німеччиною	10	—	0
зі США	10	0	—

Ставка податку є головним предметом двосторонніх податкових угод між країнами і звичайно коливається між 0 та 30 %. Для окремих типів пасивного доходу можуть застосовуватися різні ставки податкових утримань. Оскільки цей вид податку фіксується в спеціальній угоді на двосторонньому рівні, обидві країни шляхом переговорів можуть домовлятися про введення однакових ставок утримань на одні й ті самі категорії пасивних доходів для обох країн.

Серед основних типових тенденцій, що існують в різних країнах світу щодо стягування податкових утримань, слід зазначити такі:

- податкові утримання дуже суттєво різняться для різних країн навіть у межах однієї категорії доходів. Наприклад, США утримують 0% податку на перекази процентних доходів від платників податку, що перебувають у більшості країн Західної Європи, але 30 % — із тих, що перебувають у Пакистані.
- Країни встановлюють максимальні ставки утримань із пасивних доходів від платників, що перебувають у країнах, з якими вони не мають двосторонніх податкових угод.

- Дивідендний дохід, що отримується на іноземні портфельні інвестиції, часто підпадає під більш високі ставки податкових утримань, ніж ті, що застосовуються до інвесторів, які здійснюють прямі іноземні інвестиції.

◆ *Податок на додану вартість*

Податок на додану вартість (value added tax), або скорочено ПДВ — це податок з національних продажів, що стягується на кожній стадії виробництва, або з продажу товарів пропорційно до доданої на цій стадії вартості. В багатьох країнах цей податок застосовується тільки до товарів споживання, в той час як виробничі товари (обладнання, машини) ним не оподатковуються. Вилучаються з оподаткування податком на додану вартість або оподатковуються за зниженою ставкою також ліки та медикаменти, інші витрати на медичні цілі, освіту, релігійну діяльність, поштові послуги.

Цей податок розглядається як головне джерело надходжень від непрямого оподаткування в більшості європейських та латиноамериканських країн. Серед аргументів, що висувають прихильники збільшення ролі податку на додану вартість, можна зазначити такі:

- податок на особисті доходи не заохочує працювати, а ПДВ не заохочує надмірно споживати;
- ПДВ збільшує національні заощадження, в той час коли податок на особисті доходи має протилежний ефект, оскільки доходи від заощаджень оподатковуються;
- ПДВ легше стягувати, ніж податок на доходи, оскільки ухилення від його сплати є справою більш важкою;
- за системи оподаткування доданої вартості підприємства на кожній наступній стадії виробничого процесу мають стимул отримати фінансову документацію від підприємств попередньої стадії, щоб сплачений ПДВ був зарахований для отримання якомога більшого податкового кредиту.

Серед країн ОЕСР тільки США та Австралія не запровадили податку на додану вартість. Що стосується США, існує невелика економічна різниця між американською системою податків на роздрібну торгівлю та ПДВ. Якщо обидві системи мали б однакову ставку та застосовувалися до однакової кількості товарів та послуг, то, в ідеалі, дали б змогу зібрати однакову суму грошей. Однак різні шляхи, що застосовуються для цього, роблять ПДВ більш ефективною системою, оскільки за американського варіанта виробники, оптові та роздрібні торговці не сплачують цей податок, коли вони купують товари та послуги один в одного. ПДВ охоплює весь ланцюг руху товарів і послуг, включаючи проміжні стадії, що значно ускладнює ухилення від його сплати.

ОПОДАТКУВАННЯ ТНК У США

Принцип юридичного місцезнаходження

США є країною базування значної кількості транснаціональних корпорацій. Ця країна має значний досвід оподаткування операцій ТНК.

Основним критерієм податкового закону США історично став принцип “юридичного місцезнаходження”.

Внутрішніми (“домашніми”) фірмами визначаються ті, що інкорпоровані в США. Іноземними корпораціями вважаються такі, що інкорпоровані поза США. Принцип “юридичного місцезнаходження” передбачає, що якщо розташований за кордоном філіал американської ТНК є не її відділенням, а окремою інкорпорованою (zareestrovanoю) за законами країни, що приймає, юридичною особою, його прибутки, як правило, не будуть предметом оподаткування в США до тих пір, поки цей прибуток не буде переказаний батьківській компанії або розподілений як дивіденди акціонерам.

Різниця у статусі відділень і дочірніх компаній

Зарубіжні відділення та дочірні компанії ТНК США підпадають під різний режим оподаткування. Операції зарубіжного відділення розглядаються як частина операцій батьківської компанії США. Тому доходи відділень повністю оподатковуються в тому році, коли вони зароблені, навіть якщо вони не переказані батьківській компанії.

Податки на доходи дочірніх підприємств, на відміну від цього, можуть бути відстрочені до того року, коли ці доходи будуть переказані у США як дивіденди або роялті. Внаслідок цього, наприклад, транснаціональна корпорація США може користуватися такими податковими перевагами доти, доки вона буде реінвестувати свої зарубіжні доходи в розширення операцій.

Кредит на іноземні податки

Для того щоб запобігти подвійному оподаткуванню доходів іноземного походження, США надають кредит на фактично сплачені іноземні податки на такі доходи. Якщо зарубіжний податок на 1 долар, зароблений за кордоном та переказаний у США, менший за ставку американського податку на корпорації (35 %), то цей долар додатково оподатковуватиметься у США з метою довести загальну суму сплаченого податку до 35 центів. Якщо ж ставка іноземного податку дорівнює або перевищує 35 %, то США не будуть стягувати додатковий податок, що фактично означатиме

використання цих надлишково сплачених податків як заліку в рахунок американських податків, що накладені на інший дохід зарубіжного походження.

Нові правила США щодо стягнення податків на розподілені інвестиційні доходи

З 1 січня 2001 р. США впровадили нові правила щодо податків на переказ розподілених дивідендів. Ці правила застосовуються до фізичних та юридичних осіб у всіх країнах світу, що отримують дохід у США від інвестицій в американські цінні папери.

Мета нових правил — гарантувати, щоб усі клієнти, які отримують доходи на американські цінні папери, сплачували правильну ставку податків. Особливо це стосується офшорних інвестиційних фондів, трастів та компаній.

Основний принцип нових правил полягає в тому, що кожний отримувач дивідендів, процентів, роялті або доходів від продажу цінних паперів повинен розкрити інформацію про себе і заповнити спеціальні ідентифікаційні анкети. Якщо така інформація не буде надана, то всі згадані доходи нерезидентів оподатковуватимуться за ставкою 30 %.

Особливістю нових правил є те, що податкове законодавство США в деяких випадках не розглядатиме юридичну особу, що здійснює інвестиції в США, як кінцевого бенефіціарія — власника цінних паперів та інвестиційного доходу. Такі компанії, за умов прозорості податкового законодавства США, набувають статусу посередників.

Згідно з новими податковими правилами, відповідальність за встановлення податкового статусу клієнта і повідомлення щодо застосованої податкової ставки покладено на так званих кваліфікованих посередників (qualified intermediary), тобто на банки. Такі банки підписують спеціальну угоду із Службою внутрішніх доходів США і здійснюють весь процес ідентифікації утримувача американських цінних паперів у відповідності до законодавства США.

Таким чином, банки як “кваліфіковані посередники” в принципі зобов’язані розкрити інформацію як про “посередника”-компанію, так і про її власників. Цей обов’язок розкриття інформації застосовується до всіх компаній—інвесторів у цінні папери США незалежно від того, чи є їхні власники громадянами США або інших країн.

Якщо банк-посередник не укладає такої угоди, ім’я клієнта все одно буде ідентифіковане ним під час здійснення транзакції з американськими цінними паперами.

Якщо існує угода про уникнення подвійного оподаткування між країною базування ТНК і США, податок на переказ дивідендів, процентів та роялті стягуватиметься за визначеною

ставкою (найчастіше — 15 %). Якщо такої угоди немає, податок на трансфер розподілених доходів буде стягуватися за ставкою 30 %.

Якщо “посередники” (переважно це стосується закордонних філій та дочірніх компаній американських фірм або американських громадян), що інвестують у цінні папери США, не побажали до 1 січня 2001 р. розкрити інформацію про себе, то банк—кваліфікований посередник не дозволить їм купувати такі цінні папери. На всі доходи від таких інвестицій після 1 січня 2001 р. застосовується податкова ставка 31 %.

“ПОДАТКОВІ ГАВАНІ”

Вимоги розташування офшорних центрів ТНК

Більшість транснаціональних фірм мають іноземні філіали, які функціонують як “податкові гавані” для корпораційних фондів, що очікують реінвестування або репатріації. Створення таких філіалів певною мірою зумовлено наявністю податкової відстрочки на зароблені іноземні доходи, дозволеної в деяких країнах базування батьківських компаній.

“Податкові гавані” — це такі країни, де помірний рівень оподаткування та ліберальні податкові стимули дають ТНК змогу суттєво зменшити або відстрочити оподаткування доходів, які проходять через ці країни.

Філіали, розташовані в таких “податкових гаванях”, відомі ще як *міжнародні офшорні фінансові центри ТНК*. Країни розташування таких фінансових центрів звичайно відповідають таким вимогам:

- Низький податок на дохід для резидентів-корпорацій від іноземних інвестицій або продажів та низький рівень податкових стягнень на дивіденди, сплачені батьківській фірмі.
- Стабільна валюта, що дає змогу легко конвертувати фонди в місцеву валюту та навпаки. Дозвіл вільно використовувати єрво-валюти.
- Розвинута інфраструктура для надання фінансових послуг, наприклад, зв’язок, кваліфікований персонал офісів, банки з високою репутацією.
- Стабільний уряд, що підтримує розвиток фінансових послуг філіалів ТНК на території країни.

Фактори, що визначають форми організації офшорних центрів ТНК

Міжнародні офшорні фінансові центри ТНК можуть мати різні організаційні форми. Головний вибір полягає в тому, чи створювати відділення батьківської компанії, чи реєструвати в

“податковій гавані” місцеву корпорацію. На цей вибір впливають кілька факторів.

Перший фактор — *прогнозована прибутковість або збитковість підприємства*. Якщо стратегія ТНК передбачає його збитковість на тривалий період після заснування, то такий підрозділ транснаціональної компанії майже завжди буде організовуватися у формі відділення. Це дасть змогу консолідувати передбачені збитки у звіті про доходи батьківської компанії для оподаткування в країні базування ТНК.

Другий фактор — *ставлення батьківської компанії до репатріації фондів*. Безподаткове використання фондів може бути важливим фактором у визначенні потреб в обіговому капіталі компанії. Але якщо доходи фінансового центру будуть не переказуватися до батьківської фірми, а акумулюватися в “податковій гавані”, то ТНК зареєструє тут не відділення, а дочірню компанію. Батьківська компанія не сплачуватиме податки на ці акумульовані доходи доти, доки їх не перекажуть “додому”.

Третій фактор — *можливість альтернативного використання фондів офшорного підрозділу*. Якщо ТНК здійснює активну міжнародну експансію та потребує щорічних нових інвестицій у відкриття нових підприємств, офшорні центри акумулюватимуть ресурси від одних зарубіжних філіалів і фінансуватимуть інші філіали. Статус дочірньої компанії, а не відділення, у цьому випадку буде теж вигідний для ТНК.

Ефект руху фондів через фінансовий центр

Рисунок 22.1 зображує зв'язки фінансового контролю підрозділів транснаціональної корпорації.

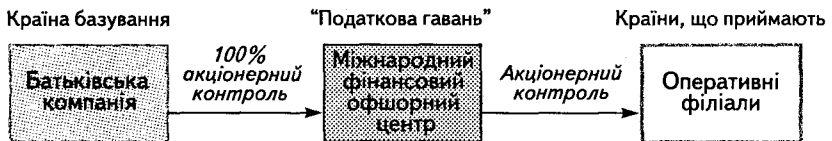


Рис. 22.1

Зв'язки фінансового контролю міжнародного фінансового офшорного центру ТНК

Усі трансфери фондів від усіх підрозділів транснаціональної мережі корпорації можуть проходити через її міжнародний фінансовий офшорний центр. Це стосується як дивідендів, так і капіталовкладень. Таким чином, сплата податку країни базування батьківської компанії на доходи з іноземних джерел, які звичайно сплачуються в разі проголошення дивідендів іноземним філіалом, може бути відстроченою доти, доки фінансовий офшорний центр сам не почне виплачувати дивіденди батьківській компанії. Вип-

лата ж дивідендів може бути відкладена на невизначений час, якщо офшорний центр фінансуватиме розширення зарубіжних операцій. Щоб акумулювати такі загальнокорпораційні ресурси, ТНК не потрібно переводити їх батьківській компанії, де вони підпадуть під оподаткування. Цю роль з найменшими витратами виконує міжнародний офшорний фінансовий центр ТНК.

Типи “податкових гаваней”

Нижче наведено список основних “податкових гаваней”. Їх можна згрупувати в чотири типи.

Основні “податкові гавані”

Аруба	Дублін
Антили (Нідерланди)	Монако
Бермуди	Люксембург
Багами	Ліхтенштейн
Беліза	Мальта
Панама	Кіпр
Кайманові острови	Дубай
Монтсеррат	Бахрейн
Віргінські острови (Брит.)	Сінгапур
Антигуа	Гонконг
Барбадос	Маврикій
Джерсі і Грюнсі	Лабуан
Гібралтар	Західне Самоа
Вануату	о-ви Кука
о. Мен	

1. “Податкові гавані”, де не стягується податок на доходи або приріст капіталу та інші податки (на подарунки, на нерухомість).
2. “Податкові гавані” з дуже низьким рівнем податків.
3. “Податкові гавані”, де оподатковуються доходи із внутрішніх джерел, але вилучаються з оподаткування доходи з іноземних джерел.
4. Країни, що пропонують спеціальні податкові привілеї і привабливі як “податкові гавані” тільки для окремих цілей.

До першого типу “податкових гаваней” належать деякі офшорні зони в Карибському басейні. Багами, наприклад, стягують символічний податок 100\$ на рік з багамських компаній. Кайманові острови гарантують іноземним компаніям 20-річні “податкові канікули”, Бермуди мають дуже низьку податкову ставку. Всі ці “гавані” не мають податкових угод з іншими країнами щодо надання відповідної інформації.

Представниками другої групи можна вважати, наприклад, британські Віргінські острови, голландські Антили. Так, голландські Антили пропонують дуже низький податок на доходи, а також

спеціальні податкові привілеї для холдингових, авіаційних, судноплавних фірм.

Третій тип офшорних центрів — це такі країни та території, як Панама, Гонконг. Хоча Гонконг установив 15%-й податок на доходи з місцевих джерел, іноземні доходи повністю звільнені від оподаткування. Не існує жодних податків на капітал або дивіденди, переказані іноземним акціонерам. Аналогічний податковий режим та дуже ліберальні процедури інкорпорації діють у Панамі.

Четверта група — це країни, що намагаються стимулювати розвиток у певних регіонах або захопити індустріалізацію країни. Наприклад, Республіка Ірландія вилучає з оподаткування експортні доходи корпорацій, що організували промислові підприємства в окремих регіонах. Пуерто-Рико не оподатковує підприємства, розташовані в деяких найменш розвинутих районах.

ВИСНОВКИ

Великий вплив на інвестиційні рішення, планування внутрішньокорпоративних потоків фондів має оподаткування операцій ТНК.

Одним із важливих теоретичних принципів оподаткування транснаціональної діяльності вважається принцип “нейтральності податків”. Внутрішня нейтральність означає, що тягар оподаткування кожної одиниці прибутку від операцій ТНК у країні базування буде рівним з тягарем оподаткування одиниці прибутку зарубіжних філій цієї ТНК. Іноземна нейтральність — це рівність податкового тягара іноземної філії ТНК і його конкурентів у країні, що приймає.

Країни структурують свої податкові системи на базі всесвітнього підходу або територіального підходу. Всесвітній підхід (резидентський) означає оподаткування доходів, що зароблені фірмою, незалежно від того, де ці доходи отримано (“вдома” чи за кордоном). Територіальний підхід (підхід на основі джерел) акцентує увагу не на країні інкорпорації фірми, а на тому, що доходи зароблені в межах юрисдикції країни-реципієнта. І за всесвітнього, і за територіального підходів виникає необхідність у змішаних (гібридних) податкових системах.

Основним критерієм податкового законодавства США історично є принцип юридичного місцезнаходження. Внутрішні фірми визначені як такі, що інкорпоровані у США. Іноземними корпораціями вважаються такі, що інкорпоровані поза США.

До основних видів податків на операції ТНК належать: податок на доходи, податок на розподілені дивіденди та перекази процентів, податок на додану вартість.

Більшість транснаціональних фірм мають іноземні філії, що функціонують як офшорні центри для корпоративних фондів. “Податкові гавані” — це такі країни, де помірний рівень оподаткування та ліберальні податкові стимули дають ТНК змогу суттєво зменшити або відстрочити оподаткування доходів, що проходять через ці країни.

Існує кілька типів “податкових гаваней”:

- країни, де немає податку на доходи або приріст капіталу;
- країни, що мають дуже низький рівень податків;
- країни, що оподатковують доходи з внутрішніх джерел, але вилучають з оподаткування доходи з іноземних джерел;
- країни, що пропонують спеціальні податкові привілеї тільки для окремих цілей.

Основні терміни і поняття

Нейтральність податків
Внутрішня нейтральність
податків
Іноземна нейтральність
податків
Всесвітній підхід
до оподаткування

Територіальний підхід
до оподаткування
Активний дохід
Пасивний дохід
Податкові відрахування
"Податкові гавані"

Контрольні запитання та завдання

1. Чому виникає проблема моральності оподаткування?
2. Чи може бути покладений в основу податкової політики країн базування принцип "іноземної нейтральності" податків?
3. Який критерій проголошує концепція справедливості податків?
4. Назвіть два основні підходи до оподаткування операцій ТНК.
5. Який підхід оподаткування акцентує увагу на тому, що доходи фірми зароблені в межах юрисдикції країни, що приймає?
6. На що спрямовані угоди про уникнення подвійного оподаткування?
7. Назвіть основні види податків, що стягуються з доходів транснаціональних фірм.
8. Порівняйте ставки оподаткування доходів ТНК у США, Японії, Німеччині.
9. Чи відрізняється режим оподаткування у США доходів зарубіжних відділень та дочірніх компаній американських ТНК?
10. Що таке офшорні центри транснаціональних фірм?
11. Дайте характеристику основних типів "податкових гаваней".

ЛІТЕРАТУРА

- Дэниелс Дж. Д., Радеба Л. Х.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. М., 1998. Глава 18.
- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 23.*
- Нікбахт Е., Гроппелі А.* Фінанси. К., 1992. Глава 2.
- Оффшорный бизнес за рубежом и в России: налоги, финансы, инвестиции: Учеб. пособие. Никосия; Хельсинки, 1995.*
- Пеппер Дж.* Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. М., 1999.
- Рогач О. І., Шнирков О. І.* Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: Навч. посібник. К., 1999.
- Суторміна В. М., Федосов В. М., Рязанова Н. С.* Фінанси зарубіжних корпорацій. К., 1993.
- Энг М. В., Лис Ф. А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. М., 1998. Глава 14.

Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. N. Multinational Business Finance. Addison Wesley Publishing Company, 2000. Chapter 17.

Eun Ch. S., Resnick B. G. International Financial Management. New York, 2001.

Shapiro A. Multinational Financial Management. 6th ed. New Jersey, 1999.

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.nber.org>

Офіційний WEB-сайт Національного бюро економічних досліджень (США).
Надає матеріали щодо ПІІ США та економіки США.

<http://www.worldbank.org>

WEB-сайт Всесвітнього банку.

Надає статистичні матеріали щодо розвитку світової економіки.

<http://www.bea.doc.gov>

WEB-сайт Бюро економічного аналізу агентства Міністерства торгівлі США.
Висвітлює дані щодо ПІІ США та економіки США.

<http://www.dfait-maeci.gc.ca/ett/trade/1q2002/table4-en/asp>

Надає інформацію щодо ПІІ в Канаді та канадських ПІІ за кордоном.

<http://www.imf.org/external/np/cm/cg/2003/eng/091803>

Надає інформацію щодо діяльності ТНК у різних країнах.

- Сутність та види політичного ризику
- Макроризики
- Мікроризики
- Класифікація регулятивних дій урядів
- Оцінка іноземними інвесторами політичного ризику країни
- Рейтинг Euromoney
- Механізми зниження політичних ризиків

СУТНІСТЬ ТА ВИДИ ПОЛІТИЧНОГО РИЗИКУ

Незважаючи на процес лібералізації інвестиційного клімату, який охопив більшість країн світу, важливим фактором, що визначає географічні напрями руху прямих іноземних інвестицій, специфіку форм та тривалість операцій ТНК у країнах, що приймають, є рівень політичного ризику країни.

Політичні події всередині країн, куди прямують іноземні інвестиції, та зміни в політичних відносинах між цими країнами та країнами походження ТНК і навіть між третіми країнами можуть суттєво впливати на діяльність транснаціональних фірм. Можливість виникнення таких подій та їх вплив на економічний стан материнської компанії називають *політичним ризиком*.

Загальний перелік імовірних джерел політичного ризику та суб'єктів, що можуть його породжувати, дає табл. 23.1.

Вивчення основних виявів політичного ризику та їхнього впливу на дії іноземних інвесторів є важливим для розробки країнами, що приймають, національних стратегій залучення ПІІ, зменшення конфліктів між ТНК та урядами, формування сприятливого інвестиційного середовища в країнах.

Транснаціональні корпорації дуже чутливі до політичних ризиків, і деякі з них намагаються обходити країни, де існує такий ризик, щоб не зазнати втрат. Разом з тим значна частина корпорацій наважуються здійснювати прямі іноземні інвестиції в таких регіонах, хоча і намагаються при цьому зменшити вплив на свій бізнес політичних ризиків за допомогою різнопланових механізмів.

Країни, що приймають, заінтересовані у збільшенні припливу ПІІ, особливо високої "якості". Вони теж намагаються шукати шляхи розв'язання конфліктів із ТНК, якщо такі суперечності виникають. Це підвищує інвестиційний рейтинг країни і поліпшує її імідж на світовому ринку капіталів. Не випадково країни, що мають найвищі рейтинги інвестиційної привабливості, характеризуються дуже низьким політичним ризиком.

Фактор політичного ризику майже одностайно визнають менеджери ТНК та вчені, але немає спільної думки щодо змісту поняття ризику й оцінки його розмірів.

Джерела та вплив політичного ризику

Джерела політичного ризику	Суб'єкти, що можуть породжувати політичний ризик	Вплив політичного ризику
Політичні погляди, що відкидають інші погляди або конкурують із ними Зміна економічних умов Соціальні заворушення Військові конфлікти або тероризм Зростання націоналізму Проголошення політичної незалежності Майнові права великих місцевих груп бізнесу Суперництво релігійних груп Новостворені міжнародні альянси	Діючий уряд і різні його департаменти та агентства Опозиційні групи в уряді, які не є при владі Організовані групи, що мають спільні інтереси (вчителі, студенти, пенсіонери і т. д.) Терористичні та анархістські групи, що діють у країні Міжнародні організації Іноземні уряди, що вступають у міжнародні альянси з країною або підтримують опозицію	Експропріація активів (з компенсацією або без неї) Закони про більший місцевий характер діяльності Обмеження свободи операцій (наймання працівників і виробництва продукції) Скасування або перегляд контрактів Завдання шкоди власності та/або персоналу від тероризму і т. д. Втрата фінансової свободи щодо репатріації прибутків Введення податків та інших видів фінансового стягнення

Поняття “політичний ризик” пройшло певну історичну еволюцію. Впродовж першої половини ХХ ст. політичний ризик більшою або меншою мірою був пов'язаний з експропріацією іноземної приватної власності урядами, які були проти володіння іноземцями власністю або ведення ними бізнесу на території країни. Події останніх десятиріч вимагають розширення цього визначення. Один із таких ширших підходів класифікує сучасні політичні ризики у двох вимірах. У першому вимірі виокремлюються ризики, “специфічні для країни”, або макроризики, які впливають на діяльність усіх іноземних фірм у країні, незважаючи на галузь, у котрій вони працюють, і ризики, “специфічні для фірми”, або мікроризики, які пов'язані з особливостями галузі, фірми або окремого проекту.

У другому вимірі політичний ризик визначається як політичні події, що:

- а) впливають на власність активів;
- б) вимагають повної або часткової дезінвестиції;
- в) обмежують операції фірми, трансфери її грошей та прибутків.

З точки зору другого виміру політичний ризик інколи підрозділяють на такі типи:

- ✓ *ризик трансферів*, що виникає у зв'язку з невпевненістю щодо транскордонних переказів капіталу, платежів, технології тощо;

- ✓ *ризик операцій*, пов'язаний з невпевненістю щодо впливу політики країни, що приймає, на функціонування філіалів міжнародної корпорації;
- ✓ *ризик контролю*, що виникає через невпевненість щодо впливу політики країни, що приймає, на власність та контроль ТНК над її підприємствами.

Прихильники зазначеного підходу вважають, що більшість сучасних політичних ризиків для ТНК — це ризики, “специфічні для фірми”, а якщо користуватися другим виміром, то це скоріше ризики, що є наслідком впливу політичних подій на операції, а не на власність.

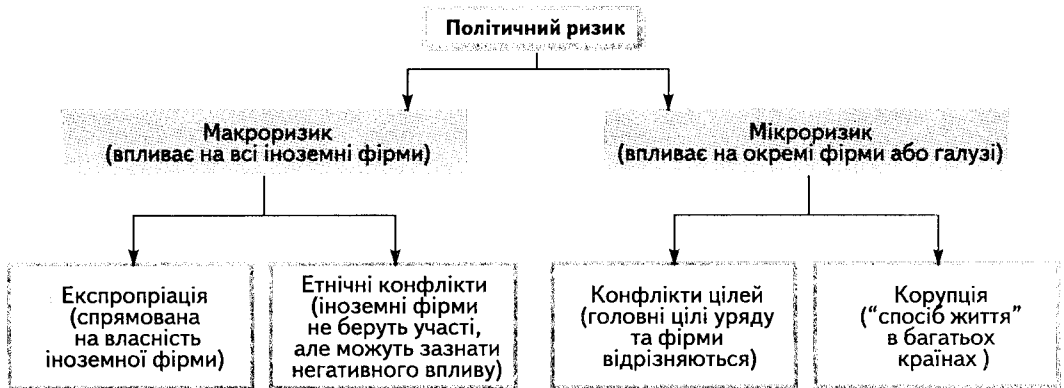


Рис. 23.1

Розподіл мікро- та макрополітичних ризиків

Отже, сучасний політичний ризик досить рідко призводить до значного порушення або повного припинення операцій фірми. Набагато частіше зміни політичного характеру утворюють перешкоди, такі як обмеження у вільному ціноутворенні, використанні місцевих працівників або регулювання питомої ваги “місцевого компонента” у вартості виробів.

З огляду на зміни, які відбулися у світовій економіці в останні роки, сучасний спектр політичних ризиків можна класифікувати таким чином (рис. 23.1).

МАКРОРИЗИКИ

Політичні макроризики загрожують як експропріацією, так і етнічними конфліктами.

Як уже зазначалося, випадки експропріації досить часто траплялися у ХХ ст. у країнах, що розвиваються. Їх кульмінація припадає на 60—70-ті роки, після чого це явище стало спостерігатися дуже рідко.

Минуле десятиріччя позначилося несподіваним сплеском другого типу політичних макроризиків, викликаних етнічними, расовими, релігійними, племінними або громадянськими конфліктами всередині країни. Їх поширення саме в цей історичний проміжок часу пов'язують із припиненням існування двополюсної політичної системи протистояння.

За прогнозами, конфлікти всередині країни між внутрішніми силами, незважаючи на їхній етнічний, племінний, релігійний або політичний характер, можуть залишитися головним політичним ризиком для іноземних інвесторів найближчими роками. У більшості випадків ТНК залишаються осторонь таких конфліктів, але вони створюють значні ризики та перешкоди для бізнесу та інвестицій.

МІКРОРИЗИКИ

Мікроризик є другою головною формою сучасного політичного ризику. Він розглядається як потенційні можливості втрат іноземних компаній у зв'язку з конфліктом їх інтересів та цілей з урядовою політикою, а отже, адміністративними та законодавчими обмеженнями країнами, що приймають, діяльності приватних фірм. Мікроризики також можуть частково походити від корупції.

Конфлікт інтересів і цілей

З погляду ТНК усі національні економічні, політичні, соціальні, культурні та ідеологічні інтереси, так само як і політичні інструменти для їх досягнення, є чинниками, які обмежують діяльність фірми. На прями іноземні інвестиції негативно впливає ситуація, коли урядова політика є непрозорою або її інтереси виглядають суперечливими.

З погляду держави, що приймає, інтереси транснаціональної корпорації, що визначаються стратегією її штаб-квартири, а в кінцевому підсумку інтересами іноземних власників та акціонерів, також можуть сприйматися як такі, що обмежують вирішення національних завдань розвитку. Рисунок 23.2 ілюструє деякі аспекти конфлікту інтересів ТНК та урядів, що траплялися в минулі десятиріччя.

Стратегія сучасних транснаціональних фірм орієнтує їх на те, щоб передбачувати та пристосовуватися до змін у національних пріоритетах і, як наслідок, змін у інструментах урядової політики.

Але навіть тоді, коли ТНК вдається пристосовуватися до національних пріоритетів, місцеві уряди можуть неоднозначно ставитися до їхньої діяльності. Дослідники не дійшли консенсусу в тім, що вважати сприятливою або несприятливою діяльністю

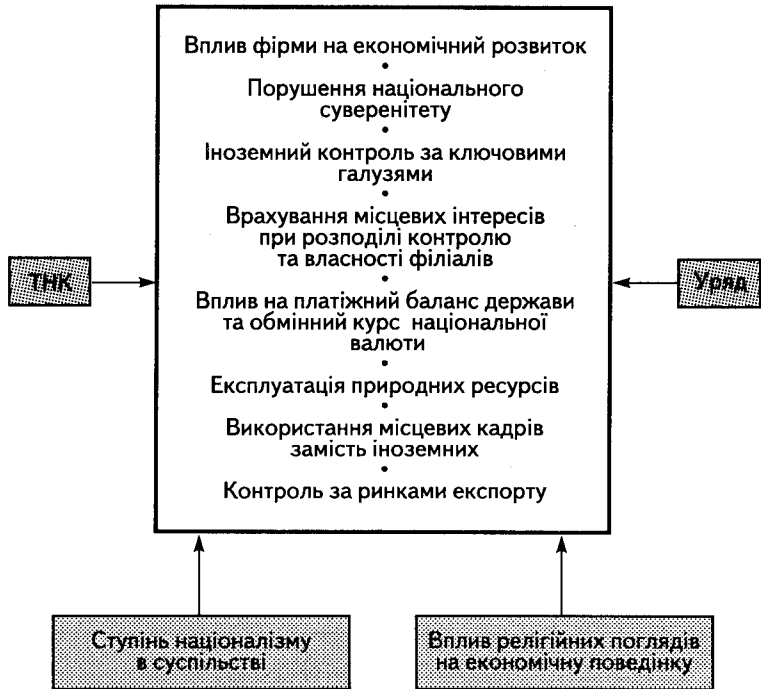


Рис. 23.2

Типові аспекти конфліктів ТНК і урядів

ТНК з огляду на національні інтереси. Більшість емпіричних досліджень свідчить про позитивний вплив іноземних фірм на такі пріоритети країни, що приймає, як зростання, зайнятість, цінова стабільність, платіжний баланс. Проте практично немає методології, яка б дала змогу кількісно виміряти вплив іноземних фірм на національні інтереси в політичній, соціальній, культурній та ідеологічній сферах.

Економічна політика країни, що приймає, та поведінка ТНК

Національні цілі можуть різнитися, але більшість країн прагнуть стабільного зростання показників ВВП та доходу на душу населення, повної зайнятості, цінової стабільності, стабільного платіжного балансу та справедливого розподілу доходів. Операції ТНК іноді заважають функціонуванню політичних механізмів, що їх застосовує уряд для досягнення зазначених цілей.

Основні напрями економічної політики урядів (рис. 23.3) суттєво впливають на умови функціонування іноземних фірм. Але ТНК мають інструменти зворотного впливу на урядову політику. За допомогою внутрікорпораційних механізмів вони можуть



Рис. 73.3

Види економічної політики урядів, що впливають на дії ТНК

знизити її ефективність або нейтралізувати. Іноді навіть траплялися випадки прямої протидії транснаціональних компаній урядовим заходам.

◆ *Монетарна політика*

Уряди часто намагаються контролювати вартість та доступність внутрішніх кредитів та довгострокового капіталу, аби досягти національних економічних пріоритетів. Діяльність філіалів ТНК у країнах з такими урядами може підпадати під кредитні та монетарні обмеження. Проте вони часто можуть обійти такі обмеження, навіть виконуючи всі формальні вимоги законодавства. Якщо місцевий кредит стає занадто дорогий або недосяжний через навмисні перешкоди національної монетарної політики, філіали можуть звернутися до материнської компанії або її підрозділів для отримання необхідного капіталу. Таким чином, філіал може здійснювати свої заплановані витрати, в той час як діяльність місцевих конкурентів обмежена через недостатній доступ до зовнішнього фінансування.

Національна грошова політика може бути дестабілізована також у випадку, якщо ТНК несподівано конвертують значні суми іноземної валюти в національну з метою придбання місцевої компанії або реалізації нового великого інвестиційного проекту. Крім того, ТНК можуть тимчасово вивести власні обігові кошти або спекулятивні фонди до іншої країни під час криз, пов'язаних з обмінними курсами (так звані потоки гарячих грошей). Такі дії створюють постійні зміни у пропозиції місцевих грошей, чого намагаються уникнути центральні банки шляхом операцій на відкритому ринку або іншими інструментами.

Таким чином, діяльність ТНК може розглядатися як така, що протидіє національній монетарній політиці.

❖ *Фіскальна політика*

Як уже зазначалося при розгляді впливу транснаціональних корпорацій на процес капіталоутворення країн, що приймають, діяльність цих фірм може суттєво впливати на рівень податкових надходжень. Значна частина сучасних ТНК проголошують у своїх корпоративних “кодексах поведінки” зобов’язання належним чином виконувати вимоги податкового законодавства країн, де розташовані їх філіали. Але загальновідомі також приклади, коли транснаціональні фірми ухиляються від сплати податків за допомогою внутрікорпоративних механізмів.

Ще один з аспектів конфлікту в цій сфері виникає у зв’язку з податковими пільгами. Багато країн тією чи іншою мірою використовують їх, щоб привабити ПІІ в країну. Але згодом, усвідомивши, що такі дії призводять до недоотримання відповідних податкових надходжень, уряди можуть вирішити, що це помилка, та відмовитися від них. Неважко спрогнозувати реакцію іноземних фірм, яким цей самий (або попередній) уряд обіцяв тривалі роки пільгового податкового режиму.

Інколи суперечності виникають і з приводу державної політики видатків. Масштабні проекти ТНК потребують, як правило, значних інвестицій в інфраструктуру. Умовою здійснення прямих іноземних інвестицій буває вимога до уряду фінансувати будівництво нових автошляхів, залізниць, мереж постачання енергії, води і т.п. Нестача державних коштів для забезпечення таких потреб або (в разі згоди уряду все ж таки це робити) несвоєчасне виконання таких зобов’язань можуть призвести до гострих конфліктів.

❖ *Політика економічного розвитку*

Рух ПІІ в країну, що приймає, може зазнавати значного впливу урядової політики регіональних або галузевих обмежень. Теза про “захист молодих галузей” іноді висувається урядами як достатній аргумент, щоб обмежувати або не сприяти функціонуванню ТНК в окремих секторах. Так само уряд може вимагати здійснення ПІІ в певних районах країни, мотивуючи це необхідністю зменшити диспропорції в рівні економічного розвитку різних частин країни та зменшити соціальне напруження в найбільш відсталих та бідних її районах. Але транснаціональні фірми мають своє уявлення про переваги розміщення, яке часто не збігається з такими вимогами країн, що приймають. Серед інших “відчутних” для ТНК аспектів політики економічного розвитку слід зазначити вимоги урядів щодо обмеження імпорту

складових у виробництві іноземних філіалів, кількості іноземних менеджерів у керівних органах таких підприємств та особливо законодавчі обмеження щодо структури власності підконтрольних підприємств транснаціональних фірм (заборона мати 100%-ну власність або вимога надати місцевим акціонерам більшу частину капіталу спільних компаній). Незважаючи на те, що такі обмеження часто сприяють досягненню урядом визначених завдань національного розвитку, вони скорочують можливості ТНК щодо глобальної раціоналізації виробництва та зменшення вартості продукції для споживачів.

У країнах з низьким рівнем розвитку та доходів населення виникає ще один специфічний аспект імовірного конфлікту інтересів ТНК та урядової політики економічного розвитку. Одним з надзвичайно важливих завдань такої політики в цих країнах є ліквідація злиденності та нерівномірності розподілу доходів.

Хоча прямі іноземні інвестиції часто проголошуються важливим фактором розвитку бідних країн, а тому палко вітаються ними, діяльність ТНК може ненавмисно призвести до створення “подвійної економіки”. Місцеві жителі, пов’язані з діяльністю іноземних фірм як працівники або постачальники, мають високий життєвий рівень та достатні економічні можливості для набуття статусу еліти суспільства. Інші ж мешканці, які не мають відношення до іноземних фірм або галузей, які розвиваються, залишаються у первісному стані бідності. Таким чином, утворюється двокласова система, яка генерує свої власні проблеми соціального розшарування, бідності, заздрощів тощо. Наприклад, інвестори у видобування корисних копалин та нафти часто ставали жертвами власного успіху і звинувачувались у створенні “подвійної економіки” та нерівних умов у суспільстві.

◆ *Екологічна політика*

Останнім часом екологічні проблеми посідають дедалі вагоміше місце в соціально-економічній політиці багатьох країн світу. Зрозуміло, що особливо прискіпливо уряди намагаються регулювати екологічні аспекти діяльності іноземних фірм. Додаткові підстави для цього дають гучні екологічні скандали, що час від часу спалахують у різних країнах світу за участю транснаціональних хімічних, нафтохімічних, металургійних або гірничодобувних компаній. Багато ТНК останніми роками значно змінили своє ставлення до проблем захисту навколишнього середовища. Вони витрачають величезні ресурси на створення менш шкідливих технологій, переробку відходів, захист природи. Але проблеми лишаються. Уряд може не погоджуватися на використання іноземними компаніями “брудних” технологічних процесів, утилізацію в країні шкідливих речовин, недотримання національних стандартів технічної безпеки виробництва. Перенесення ТНК “брудних”

стадій або галузей виробництва в бідні країни також наштотується на зростаючу протидію екологічної політики цих країн.

◆ *Політика захисту національного ринку*

Політика захисту національного ринку, тобто економічний протекціонізм, часто зумовлена вимогами політики економічного розвитку або політики регулювання платіжного балансу. Багато країн, що довгий час трималися стратегії імпортозаміщення, за будь-яку ціну намагалися захистити національну індустрію від зовнішніх конкурентів за допомогою високих тарифних та нетарифних бар'єрів. Інколи така політика урядів може визначатися причинами короткострокового характеру, наприклад, негативним сальдо платіжного балансу за поточними операціями.

Впродовж останніх трьох десятиріч переговори під егідою ГАТТ—СОТ привели до значного зменшення загального рівня тарифів, але нетарифні обмеження в багатьох країнах ще залишаються. Нетарифні бар'єри, які обмежують імпорт із нефінансових міркувань, часто важко визначити через те, що вони декларуються як такі, що пов'язані з охороною здоров'я, безпекою або санітарними вимогами.

Політика економічного протекціонізму не викликає особливих заперечень ТНК, якщо останні орієнтуються на внутрішній ринок країни та споживають місцеву сировину, компоненти. Прямі іноземні інвестиції в таку країну якраз і є засобом долання тарифних перешкод експорту товарів на її ринок за допомогою організації виробництва таких товарів усередині країни. Інша ситуація виникає, коли філіал імпортує компоненти та напівфабрикати. Протекціоністські заходи будуть суттєво впливати на його операції, що може викликати конфлікт інтересів між ним та урядом.

◆ *Політика обмінного курсу та платіжного балансу*

Проблеми, пов'язані з платіжним балансом та обмінним курсом, можуть змусити уряди ухвалювати нормативні акти, які ускладнюють операції іноземних фірм. Деякі країни, що розвиваються, часто вдаються до девальвації, використання кількох обмінних курсів для різних категорій імпорту та експорту, ліцензування та фінансового гарантування імпортних операцій, фінансування зовнішнього боргу за рахунок нових позик тощо. Валютний контроль, включаючи неконвертованість валюти, може бути особливо шкідливим для ТНК через місцеву інфляцію, яка зменшує вартість інвестованих коштів. Утім, як свідчить практика, ТНК намагаються швидко реагувати на можливі заходи урядів у відповідь на утворення дефіциту платіжного балансу або посилення тиску на національну валюту.

Як показано в частині III, фінансова система транснаціональних корпорацій передбачає використання внутріфірмових фінансових механізмів, які дають змогу обходити валютний контроль країн, що приймають, а отже, можуть ускладнювати проведення національної політики в цій сфері.

Ідеологічні причини конфлікту

Крім зазначених вище причин, існують і неекономічні мотиви породження конфлікту інтересів. У багатьох колишніх колоніях окремі політичні групи вважають, що ТНК є новою формою імперіалізму, скоріше економічного, аніж політичного чи військового характеру. Такі політичні сили часто не відрізняють інтереси приватних іноземних підприємців, спрямовані на отримання прибутків, від інтересів урядів країн, у яких ці ТНК базуються.

Схожі настрої притаманні окремим верствам населення та політичним колам у колишніх соціалістичних країнах. Транснаціональні корпорації розглядаються ними як “хижацькі капіталістичні експлуататори” країни.

Уряди також іноді наголошують, що контроль іноземних інвесторів за ключовими галузями створює загрозу національній безпеці та незалежній зовнішній політиці.

Під цими гаслами операції транснаціональних фірм можуть суттєво обмежуватись або навіть припинятись.

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕГУЛЯТИВНИХ ДІЙ УРЯДІВ

Маючи на меті національні інтереси, уряди часто ухвалюють законодавчі та нормативні акти, які ускладнюють операції юридичних осіб, що перебувають у їхній юрисдикції. Ненавмисно або з певним наміром таке законодавство може виявитися особливо обтяжливим для іноземних інвесторів. Регулятивні положення, які містять конфліктний потенціал, можна класифікувати на: недискримінаційні, дискримінаційні та такі, що завдають збитків.

Недискримінаційні положення

Недискримінаційні законодавчі акти, як правило, необтяжливі та не спрямовані виключно проти діяльності іноземних фірм. Часто вони справляють однаковий вплив на іноземні філії, спільні підприємства, місцеві фірми тощо. Прикладами недискримінаційних положень можуть бути:

- вимоги щодо обіймання вищих управлінських посад або членства в раді директорів місцевими громадянами;

- встановлення таких правил щодо здійснення трансферних цін, які б збільшували податкову базу;
- вимоги від підприємств експортних галузей продажу їх продукції за зниженими цінами на внутрішньому ринку з метою субсидування споживання певного продукту (загальним прикладом можуть виступити фармацевтичні фірми);
- вимоги щодо будівництва об'єктів соціальної інфраструктури (школи, житло працівників, шляхи тощо) від фірми-інвестора;
- визначення частки комплектуючих місцевого виробництва в продукції іноземних фірм;
- обмеження в придбанні вільно конвертованої валюти для таких “несуттєвих” операцій, як виплати дивідендів або роялті.

Дискримінаційні положення

Дискримінаційне законодавство надає місцевим фірмам або національним групам специфічні переваги перед іноземними. Часто метою при цьому виступає намагання захистити слабкі місцеві фірми від конкуренції з місцевими філіями ТНК так само, як тарифи захищають місцевих виробників від конкуренції з імпортом. Прикладом дискримінаційних положень можуть бути:

- націоналізація галузей, у яких домінують іноземці;
- дозвіл на створення лише таких спільних підприємств, частка іноземного власника в яких обмежена 50 %. При цьому право контролю з боку місцевих органів може вимагатися безпосередньо або як критерій доступу до кредитів місцевих банків тощо;
- встановлення спеціальних податків або зборів за право діяльності ТНК на місцевому ринку. Наприклад, іноземні фірми вимушені сплачувати великі збори за візи для своїх менеджерів або високі податки на їх заробітну платню;
- примушення іноземних фірм здійснювати набір працівників через спеціалізовані державні агенції з працевлаштування, при цьому уряд вимагає виплати більш високої заробітної плати та встановлює більш високі ставки соціальних виплат порівняно з місцевими компаніями.

Збитки внаслідок дій уряду

Дії уряду можуть завдати збитків, тобто спричинити економічні втрати для іноземних фірм. Втрата може бути частковою, коли є спроба послабити іноземну компанію, або повною, як у випадку експропріації.

Прикладами завдання збитків можуть бути:

- посилення цінового контролю шляхом загроз;
- обмеження реалізації продукції;
- введення обмежень на виплату дивідендів та примусове реінвестування.

ОЦІНКА ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТОРАМИ ПОЛІТИЧНОГО РИЗИКУ КРАЇНИ

Іноземні інвестори, розглядаючи переваги розміщення країни, ретельно оцінюють її політичний ризик. Уряди країн, що приймають, не байдужі до цього питання, бо воно безпосередньо впливає на інвестиційну репутацію країни на світовому ринку капіталів.

Макрорівневі моделі оцінки політичного ризику, які розробляються найбільшими інвестиційними банками та рейтинговими агентствами, надають так звані *індекси ризику країни*.

Один із таких відомих макрорівневих індексів — *індекс BERI* (індекс ризику ділового середовища) намагається звести різноманітні економічні, соціальні та політичні фактори в одне ціле — діловий клімат, включаючи політичне середовище. Показники індексу BERI ґрунтуються на узагальненні суб'єктивних оцінок великої кількості експертів, у тому числі щодо стабільності політичного режиму в конкретній країні.

Індекс BERI та подібні йому показники характеризують специфічний для країни ризик, тобто макроризик.

◆ *Політична стабільність*

Серед інвесторів переважає погляд, що більша політична стабільність значить більш надійне інвестиційне середовище. Найтйповіша оцінка політичної стабільності охоплює такі аспекти:

- частота змін урядів країни;
- кількість збройних повстань у країні;
- конфлікти даної країни з іншими країнами.

Стабільність урядів є важливим фактором для іноземних фірм. Їхні міркування досить прагматичні: невідомо, чи захоче наступний уряд виконувати гарантії за іноземними інвестиціями, які надавала попередня державна влада.

◆ *Економічні фактори*

Основним макроекономічним показником розвитку країни, що приймає (зростання ВВП, дохід на душу населення, платіжний баланс, інфляція, зовнішня заборгованість і т. п.), теж

належить важливе місце при аналізі політичного ризику. Чим кращим є макроекономічне середовище в країні, тим більша вірогідність, що в ній не відбудуться політичні потрясіння, не будуть введені несподівані й жорсткі рестриктивні заходи для бізнесу (наприклад, обмеження обсягу іноземної власності або операцій іноземних філій).

Одна з очевидних ознак наявності значного політичного ризику країни — невиконання фіскальних зобов'язань держави. Історично відомі приклади, коли великий дефіцит бюджету був передвісником введення жорстких заходів проти іноземних компаній. Така політика часто поєднується з введенням системи контролю за курсом валют. За таких умов суворий режим валютного контролю та завжди існуюча загроза девальвації сприяють посиленому відпливу капіталу з країни. Замість, наприклад, того, щоб реінвестувати прибутки в розширення місцевих операцій, іноземні компанії можуть переводити свої доходи за кордон, у тому числі й через трансферні механізми. Надмірна система контролю за курсом валют у кінцевому підсумку може поглиблювати несприятливі тенденції в умовах торгівлі. Вона сприяє завищенню ціни на валюту, що рівнозначно субсидуванню імпорту та оподаткуванню експорту.

Здатність країни пристосовуватися до зовнішніх шоків теж свідчить про ступінь політичного ризику. Історичний досвід показує, що країни зовсім по-різному реагують на зовнішні коливання світових товарних ринків або ринків капіталів, грошей. Це залежить від їх внутрішньої економічної політики, стратегії національного розвитку. Класичний приклад цього дають дві протилежні стратегії індустріалізації країн, що розвиваються, — модель “імпортозаміщення” та модель “експортної орієнтації”. Країни, що трималися стратегії розвитку на основі заміщення імпорту (наприклад, країни Латинської Америки), робили все, щоб підтримати місцеву промисловість і захистити її від конкуренції зовнішнього ринку. Але результат згодом був протилежний. Неefективні місцеві підприємства та збитковий державний сектор не витримали зовнішніх шоків, що призвело до боргової кризи, значного зменшення експорту та довгих років стагнації виробництва цих країн. У межах іншої моделі розвитку, що акцентувала увагу на нарощуванні експорту країни, лібералізації системи зовнішньоекономічних відносин, залученні іноземних інвестицій та максимальній інтеграції у світове господарство (нові індустріальні країни Азії), національна економіка набагато швидше пристосовувалася до зовнішніх шоків та швидко відновлювала динаміку розвитку.

Великі та неefективні державні витрати (що, до речі, теж притаманне стратегії імпортозаміщення) потенційно можуть вести до зростання зовнішньої заборгованості, введення валютного контролю та збільшення податків на бізнес. Тому цей показник теж характеризує ймовірний політичний ризик. Непродуктивні державні

витрати в субсидування споживання, “демонстраційні” проекти або підтримання неприбуткового державного сектора знижують конкурентоспроможність економіки та її інвестиційну привабливість.

Таким чином, з точки зору іноземних інвесторів загальні характерні риси, що свідчать про зростання політичного ризику країни, будуть такими:

- ✓ великий дефіцит бюджету відносно ВВП;
- ✓ швидке зростання зовнішньої заборгованості та проблеми з її обслуговуванням;
- ✓ значне зростання грошової маси в країні, високі темпи інфляції;
- ✓ посилення системи валютного контролю;
- ✓ обмеження на експортно-імпорتنі операції;
- ✓ контроль за цінами, встановлення верхньої межі кредитної ставки;
- ✓ значні непродуктивні витрати уряду;
- ✓ надмірно великий та неефективний державний сектор.

◆ *Суб’єктивні фактори*

Крім об’єктивних статистичних показників та даних, суттєву роль в оцінках політичного ризику відіграє суб’єктивне розуміння загального ставлення країни до приватного підприємництва.

Якщо згідно із законодавством уряд не визнає приватної власності або прибутків від неї, або якщо політична влада розглядає приватну власність як “неминуче зло” — це свідчить про наявність політичного ризику.

Політичний ризик також є, коли обмежено права власника з питань користування власністю. Такі обмеження ґрунтуються на широкому колі дій уряду: від повної експропріації до внесення змін у податкові закони, що впливають на частку корпоративного доходу, який привласнюється урядом, або прийняття законів, які обмежують можливість конкуренції приватних компаній з державними. Будь-яка подібна дія уряду впливає на розмір корпоративних готівкових потоків і, таким чином, на вартість активів компанії.

◆ *Відплив капіталу*

Значний відплив капіталу з країни також відлякує іноземних інвесторів, бо свідчить про негаразди в країні, тобто наявність у ній політичного ризику. Статистика більшості країн не дає точних даних щодо цього явища, але побічно відплив капіталу можна оцінити на основі аналізу платіжного балансу, особливо його статті “помилки та упущення”.

Здебільшого відплив капіталу виникає через експорт заощаджень громадян країни, коли вони занепокоєні збереженням свого

капіталу. Політичний ризик є найсильнішим чинником відпливу капіталу. Саме за нестабільних політичних режимів та постійних змін урядів у громадян країни виникає відчуття небезпеки для їхніх заощаджень, що призводить до переказу ними коштів за кордон. Економічна політика урядів може також стати причиною збільшення відпливу капіталу. Це звичайно відбувається у випадку жорсткого урядового контролю та податкового тиску, що знижує прибутковість внутрішніх інвестицій. Серед інших причин слід назвати очікування девальвації національної валюти, штучно занижені процентні ставки, зростання рівня інфляції до загрозливого рівня. Відплив коштів та конвертація їх в іноземну валюту розглядається в цих випадках як засіб страхування заощаджень.

Зрозуміло, що така ситуація негативно впливає на інвестиційні рішення зарубіжних компаній та стримує їхні операції в країні, що приймає. Здоровий глузд підказує: якщо громадяни не довіряють урядові своєї країни, то робити іноземні капіталовкладення сюди небезпечно.

Хоча оцінки макроризику мають велике значення для розуміння політичного ризику, часто вони не можуть достовірно прогнозувати ситуацію, оскільки не враховують специфіку окремих іноземних фірм, галузей або секторів економіки. Навіть екстремальні форми політичного ризику різною мірою впливають на ТНК різних галузей. У більшості випадків, наприклад, експропріація охоплювала добувні іноземні філіали і майже не торкалась іноземних підприємств у обробній промисловості. Це підтверджує певну умовність узагальнених індикаторів (рейтингів) політичного ризику.

РЕЙТИНГ EUROMONEY

Однією з найбільш відомих оцінок ризику країни (country risk) є рейтинг Euromoney, що надається журналом Euromoney, який двічі на рік друкує такі рейтинги. Ризик країни — більш широкий вимір, ніж політичний ризик, він охоплює широке коло кредитних та інших економічних показників країни. Методика оцінки рейтингу узагальнена на рис. 23.4.

Euromoney збирає консультативні оцінки спеціалістів різних галузей. Ці спеціалісти висловлюють свою точку зору по кожній країні щодо одного чи кількох факторів, які використовуються в розрахунках рейтингу.

Беруться до уваги три великі групи факторів. Серед них пердусім слід зазначити аналітичні індикатори (50 %), кредитні індикатори (30 %) та ринкові індикатори (20 %). Кожна з цих груп, своєю чергою, підрозділяється на більш детальні фактори.

Як видно з рис. 23.4, всього налічується 9 категорій оцінки ризику. Найвище значення їх “ваги” становить відповідно 25, 10

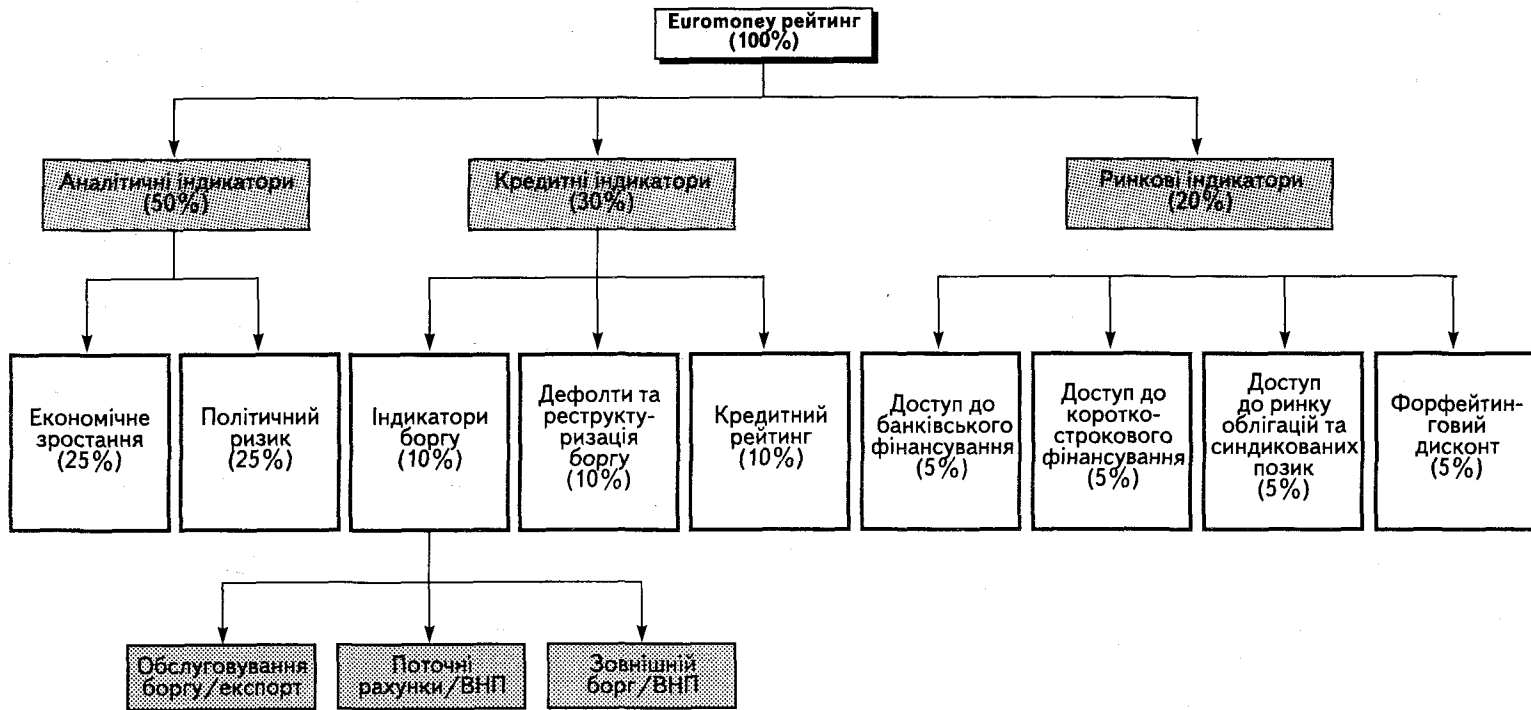


Рис. 23.4

Методика оцінки рейтингу Euromoney

або 5 %. Найгіршою оцінкою є нуль. Усі інші оцінки розраховуються відповідно до цих двох параметрів.

Для розрахунків використовується така формула:

$$A - (A / (B - C)) \times (D - C),$$

де A — категорія зважування;

B — найнижче значення в ряду;

C — найвище значення в ряду;

D — індивідуальне значення країни.

Зазначимо, що для індикаторів дефолту боргу та обслуговування боргу значення B і C будуть у формулі оберненими, оскільки найнижче значення ймовірності дефолту або коефіцієнта обслуговування боргу матиме найвищу оцінку, а найвище значення буде дорівнювати нулю.

Аналітичні індикатори складаються з оцінок політичного ризику та економічного зростання. *Політичний ризик* (25 % ваги загального індексу Euromoney) визначається як можливість неплатежів або необслуговування платежів за товари, послуги або кредити, пов'язаних з торгівлею інших платежів та дивідендів, неможливість репатріації капіталу. Оцінка політичного ризику країни ґрунтується на висновках експертів, до складу яких входять аналітики ризику, страхові брокери, співробітники кредитних департаментів банків. Для цього застосовується спеціальна шкала. Чим вище показник, тим краще для країни. *Оцінка економічної ситуації в країні* (25 % ваги) базується на фактичному та очікуваному зростанні ВВП. Сума двох рівнозважених параметрів (статистика ВВП на душу населення, а також опитування експертів щодо прогнозу динаміки зростання країни) формує цей другий вид аналітичного індикатора. Як і в попередньому випадку, чим вище показник країни, тим краще.

Кредитні індикатори складаються з індикаторів боргу, показників дефолту та реструктуризації боргу і кредитного рейтингу країни.

Індикатори боргу (10 % ваги загального рейтингу Euromoney) охоплюють показники, що свідчать про здатність країни обслуговувати свій зовнішній борг. Серед них слід зазначити коефіцієнти обслуговування боргу щодо експорту, розміру дефіциту платіжного балансу за поточними операціями щодо ВВП, питомої ваги зовнішнього боргу у ВВП. Вони розраховуються на підставі даних публікації Всесвітнього банку Global Development Finance за відповідний рік. Для цього застосовується така формула:

$$\text{Індикатор боргу} = A + (B \times 2) - (C \times 10).$$

Чим нижче цей показник, тим краще для країни.

Нарахування країні балів за показником *дефолту та реструктуризації боргу* (10 % ваги) базується на розрахунках питомої ваги реструктурованого боргу в загальному обсязі заборгованості країни. Для цього також використовуються дані зазначеної вище публікації Всесвітнього банку.

Місце країн згідно з рейтингом Euromoney, 2001 р.

20 країн із найнижчим ризиком		20 країн із найвищим ризиком	
Країна	Рейтинг / 100	Країна	Рейтинг / 100
Люксембург	99,21	Зімбабве	23,18
Швейцарія	98,20	Чад	23,07
Норвегія	95,27	Судан	22,84
Данія	94,70	Намібія	22,80
США	93,50	Бурунді	22,75
Нідерланди	93,24	Суринам	22,41
Швеція	92,57	Мавританія	22,07
Австрія	92,41	Руанда	21,32
Франція	92,34	Гвінея-Бісау	20,67
Фінляндія	92,32	Ангола	20,13
Німеччина	92,17	Сан-Томе і Принсіпі	19,86
Велика Британія	92,09	Лівія	17,97
Ірландія	91,11	Югославія	16,71
Сінгапур	90,54	Ліберія	12,51
Бельгія	90,52	Сомалі	11,04
Канада	89,95	Куба	6,73
Японія	89,92	Конго	6,48
Австралія	88,42	Північна Корея	3,88
Іспанія	87,83	Ірак	3,35
Італія	87,54	Афганістан	1,30

Джерело: The Euromoney. September 2001.

Кредитний рейтинг країни (10 % ваги) будується на відповідних рейтингах відомих агентств Moody's, S & P, Fitch IBCA. Чим вище середнє значення показника, тим краще для країни.

Ринкові індикатори (кожний з чотирьох має рівну вагу — по 5 %) базуються на оцінках можливостей країни мати доступ до банківських позик, короткострокового кредитування, синдикованих позик, ринку облігацій, а також на оцінках форфейтингових премій, тобто знижок, з якими експортери продають свої

зобов'язання банкам. Великі премії свідчать про обсяг ринкового ризику. Дані для цих підрахунків беруться з публікацій ОЕСР та деяких найбільших банків.

Рейтинг ризику країни не розрізняє ризики окремих галузей економіки. Як свідчить практика, ризики окремих галузей, наприклад добувної промисловості, можуть бути значно вищі, ніж в інших галузях. Навіть у межах однієї галузі різні фірми стикаються з різними ризиками.

В таблиці 23.2 наведені дані рейтингу Euromoney для деяких країн у 2001 р.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ПОЛІТИЧНОГО РИЗИКУ

Угоди між урядом та іноземним інвестором

Одним із заходів зниження політичного ризику є спеціальні угоди між урядами країн, що приймають, та транснаціональними корпораціями. Звичайно такі угоди є компромісом між прагненням обох зазначених суб'єктів. Кожний отримує своє: країна — прямі іноземні інвестиції ТНК, при цьому останні мають чітко визначені обов'язки та права; іноземні фірми — доступ до переваг розміщення країни за умов фіксованих “правил гри” з боку урядів.

Традиційною формою зазначених угод є *концесійні угоди*, що були поширені в 50—70-ті роки ХХ ст., переважно в країнах, що розвиваються. Такі угоди регламентували всі сторони діяльності іноземних компаній, особливо в добувній промисловості. Сьогодні концесійні угоди укладаються дуже рідко. Іншою формою угод є так звані *інвестиційні угоди*. Здійснення ПІІ у великі проекти, які вимагають значних фінансових ресурсів або окупність яких можлива через досить тривалий період часу, часто супроводжується підписанням таких документів.

Інвестиційні угоди охоплюють аспекти:

- основи руху фінансових коштів (дивіденди, заробітна платня менеджерів, роялті, плата за патенти, проценти);
- основи визначення трансферних цін;
- право експортувати на ринки третіх країн;
- зобов'язання будувати, фінансувати соціальні та економічні об'єкти (школи, лікарні тощо);
- методи оподаткування: ставки, типи податків, визначення податкової бази;
- доступ до місцевих ринків капіталу, особливо довготермінового;
- дозвіл на 100%-ну частку іноземного власника в підприємстві;
- контроль за цінами на продукцію, яка реалізується на місцевому ринку;

- вимоги щодо придбання комплектуючих та сировини в місцевих виробників на відміну від імпорту;
- дозвіл на використання іноземних управлінців та технічних фахівців і транспортування їхнього особистого майна без сплати спеціальних податків та мит;
- умови вирішення спорів у арбітражі;
- умови відчуження інвестиції, визначення ціни підприємства та кому воно має бути проданим.

Страховання іноземних інвестицій

Страховання від політичних ризиків дає змогу іноземним інвесторам певною мірою позбутися побоювань щодо подальшої долі їхніх інвестиційних проєктів. Послуги щодо страхування та гарантування іноземних інвестицій надають майже виключно державні агенції країн базування ТНК. Єдиною приватною компанією, що страхує від ризиків, пов'язаних з можливою конфіскацією, є страхова компанія Lloyds у Лондоні. Серед головних факторів, що стримують розвиток ринку приватного страхування, — обсяг можливих втрат страхової фірми. Інвестиції ТНК у великі проєкти сягають інколи мільярдів доларів. Виплата страхової премії в таких розмірах може призвести до банкрутства навіть великої страхової компанії. Наприклад, наслідки терористичного акту 11 вересня 2001 р. у Нью-Йорку та Вашингтоні мали величезний вплив на світовий ринок страхових послуг. Тільки до середини листопада 2001 р. до страхових фірм були подані майнові претензії на суму 16,6 млрд дол. Прогнозовані збитки фірм-страхувальників оцінюються від 30 до 70 млрд дол.

Проблеми “несприятливого вибору” та “несприятливих стимулів” також перешкоджають розвитку приватного страхування від політичних ризиків. “*Несприятливий вибір*” виникає у зв'язку з тим, що лише ті ТНК, які перебувають у зоні високого ризику, звернуться за страховкою. “*Несприятливий стимул*” полягає в тому, що, зменшуючи ризикованість певних видів діяльності, страховка може підштовхнути іноземну фірму до діяльності, пов'язаної з більшою можливістю конфіскації. Фірми можуть здійснювати інвестування, яке раніше вважалося дуже ризикованим, та не звертати увагу на політику країни, що приймає. Коли місцевий філіал опиняється у фінансовій скруті, ТНК може вжити заходів, які підвищують можливість конфіскації, або домовитись з країною, що приймає, про конфіскацію філіалу й отримати потім страхову премію.

Нарешті, і це найголовніше, приватні страхові компанії поки що не можуть конкурувати з пільговими державними схемами страхування, які роблять цю справу майже неприбутковою.

Практично всі промислово розвинуті країни з ринковою економікою мають спеціальні державні установи, що займаються

Німецька система гарантування та страхування експорту ПІІ

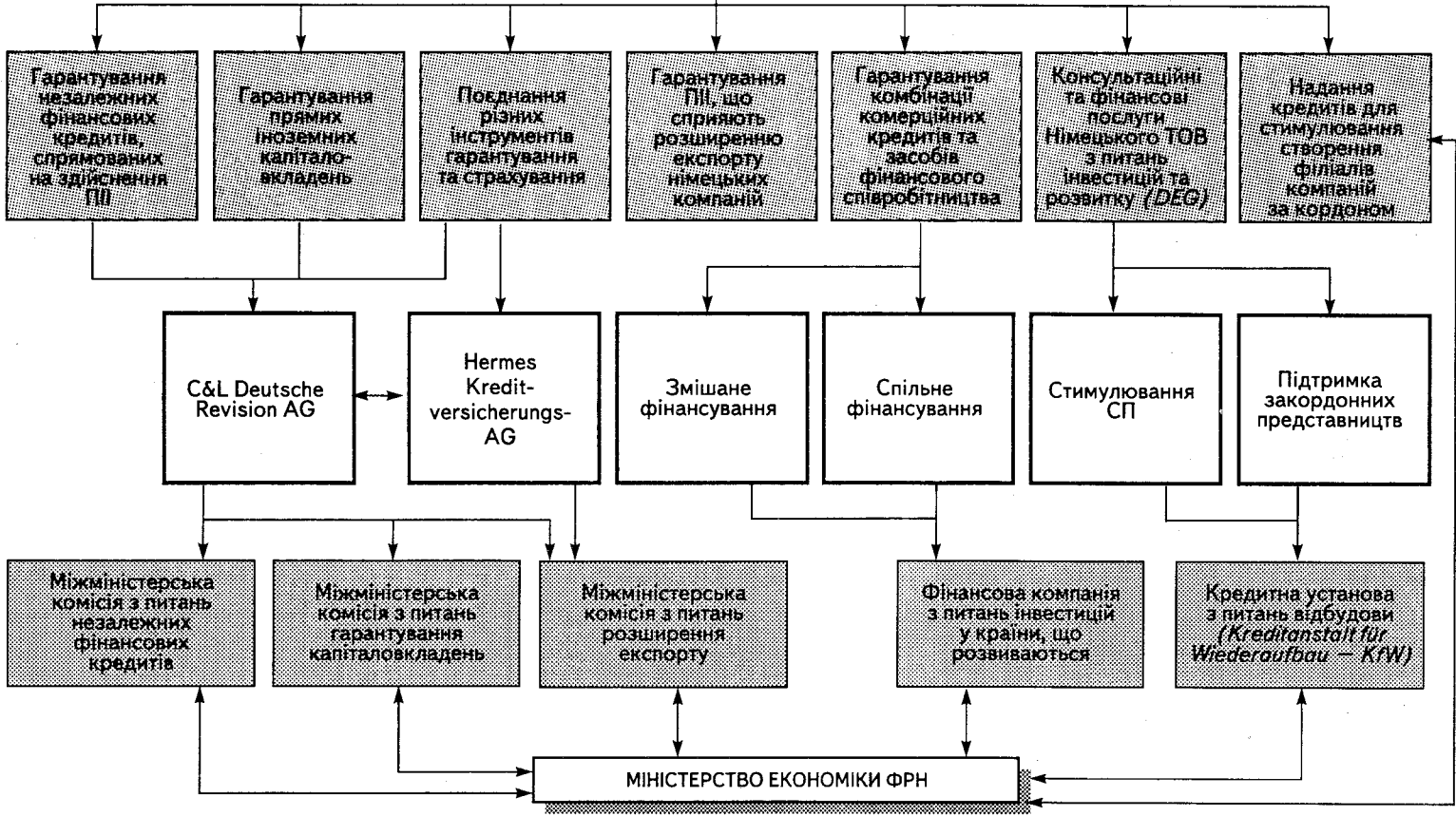


Рис. 23.5

страхуванням і гарантуванням іноземних інвестицій та експортних кредитів. Найактивніше “захищають” інвестиції своїх транснаціональних фірм США, Японія, Британія, Франція, Канада, Німеччина. Рисунок 23.5 зображує німецьку систему гарантування і страхування прямих інвестицій, її функції, основні інструменти та установи, що беруть участь у цьому процесі.

Сутність *державного механізму страхування експорту приватного капіталу* полягає в тому, що держава бере на себе зобов'язання за появи певних, передбачених угодою страхування обставин отримати компенсацію в інтересах фірми—експортера капіталу від країни, що приймає, де виникли політичні ризики. Іншими словами, після відшкодування збитків своїй фірмі—експортерів капіталу держава—страхувальник, згідно з принципом суброгації, має право вимагати відповідні суми від держави, куди були вкладені інвестиції.

Принцип *суброгації* означає перехід прав приватних інвесторів на відшкодування збитків, яких вони зазнали у зв'язку з інвестиціями в інших країнах, до своєї “домашньої” країни, що застрахувала ці інвестиції.

Якщо в США підставою для суброгації є укладання з державою—імпортером капіталу двосторонньої угоди про гарантії інвестицій, то в Японії, наприклад, такою підставою є національне законодавство про захист експорту капіталу, яке передбачає як необхідну умову суброгації здійснення інвестором усіх можливих заходів для отримання компенсації від держави, на території якої розміщувались інвестиції.

В результаті таких механізмів страхування транснаціональні корпорації не зазнають значних збитків від політичних ризиків.

Програми захисту та гарантування інвестицій компаній США перебувають під управлінням *Корпорації з іноземних приватних інвестицій* (ОПІК — Overseas Private Investment Corporation), що організована в 1969 р. і перебуває в державній власності. Здекларованою метою ОПІК є мобілізація та сприяння участі американського приватного капіталу в економічному та соціальному прогресі менш розвинутих країн. ОПІК забезпечує страхове покриття для таких типів політичних ризиків.

- *Страхування від неконвертованості валюти* компенсує збитки американських інвесторів у тому разі, коли нові валютні обмеження, що вводяться в країні вкладання капіталу, створюють перешкоди для конвертації валюти і переказу прибутків. Такі обмеження можуть виникнути в результаті введення іноземною державою нового, більш жорсткого валютного регулювання, а також небажання чи нездатності місцевих контрольних органів у галузі валютних операцій дозволити американській компанії провести конвертацію національної валюти. Страхування від цього виду ризику поширюється на доходи, прибутки, сплату основної частини позики та процентів за нею, на надходження від отриманої технічної допомоги, лізингу та інші операції інвестора.

- *Страховання від експропріації* захищає американських підприємців від націоналізації, конфіскації та експропріації, в тому числі від поступової експропріації — урядових дій, які у кращому випадку на 6 місяців позбавляють американських інвесторів основних прав чи економічних інтересів у створених підприємствах. Страховання від експропріації, проте, не компенсує збитків інвесторів від законних дій уряду або від тих його дій, які спровокував сам інвестор. У кожному конкретному випадку ОПІК застосовує індивідуальний підхід при виплаті компенсації.
- *Страховання від політичної нестабільності* компенсує втрату майна чи доходів американських інвесторів, яка сталася через війну, революцію, повстання або народні заворушення, а також терористичні дії чи саботаж. Американський інвестор може застрахуватися від усіх політичних ризиків або виключити із страхового зобов'язання ризики, пов'язані з тероризмом та саботажем.

Крім того, ОПІК виконує програми страхування, які поширюються на різні види фінансової діяльності американських компаній і банків (позики, сплата основної частини позик та процентів за ними, доходи, прибутки та ін.). Існують також спеціальні програми для страхування інвестицій у геологорозвідувальні роботи, включаючи розвідку родовищ нафти та газу, а також здійснення орендних операцій щодо розробки родовищ.

Наприклад, ОПІК пропонує покриття підприємницького доходу (програма ВІС), що забезпечує американським інвесторам надходження доходів у випадку, коли політичне насилля завдає їм прямої шкоди, внаслідок чого діяльність іноземних підприємств припиняється. Наприклад, підприємство, що розташоване за кордоном, може потрапити під бомбові удари та бути повністю або частково зруйнованим. На те, щоб відновити завод, можуть піти тижні або місяці. Однак у процесі відновлення компанія все ще повинна буде виплачувати проценти або інші договірні платежі, а також платити досвідченим працівникам, аби продовжити діяльність до повного відновлення підприємства. Програма ВІС дає змогу підприємству покрити постійні витрати та отримувати нормальний прибуток у той період, коли діяльність тимчасово припинена.

Умови страхування, які застосовує ОПІК, такі: максимальний термін страхування може досягати 20 років. Корпорація бере на себе зобов'язання зі страхування 90 % вартості капіталовкладень інвестора. Відповідно до свого статуту ОПІК вимагає, щоб усі ризики можливих збитків у межах 10 % інвестицій брала на себе фірма-інвестор. ОПІК страхує не тільки початкові інвестиції, а й майбутню віддачу. Величина покриття може бути обмежена в тих країнах, де ОПІК має високу концентрацію портфеля своїх зобов'язань. Такий же підхід може поширюватися на страхування проектів, які мають високий рівень ризику.

Страхові внески вираховуються на кожен вид страхового покриття на основі максимальної страхової суми, визначеної в договорі, та поточної страхової суми, яку інвестор може визначати щороку в межах договору. Поточна страхова сума представляє дійсну страховку протягом кожного контрактного року.

Різниця між поточною та максимальною страховою сумою для кожного виду страховки називається *резервною сумою*. Більша частина страхового внеску формується на основі поточної страхової суми, при цьому знижений розмір внеску співвідноситься з резервною сумою. При страхуванні на випадок конфіскації або війни застрахований має підтримувати поточне страхове покриття на рівні суми інвестицій, що потрапляють у зону ризику.

Крім національних систем страхування закордонних інвестицій, аналогічний механізм існує і на міжнародному рівні. Ці функції виконує Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ).

Пристосування ТНК

Значна частина транснаціональних фірм, щоб запобігти загрозі своїм операціям у країні, що приймає, покладається не тільки на державне страхування інвестицій, а й на “стратегію пристосування” до нових політичних або економічних умов. Але в межах такої “стратегії пристосування” можливі зовсім різні моделі реагування ТНК на урядовий контроль та втручання:

- Погодитись на урядовий контроль та урядові вимоги в намаганні зменшити розбіжність інтересів.
- Збільшити свою “переговорну силу”, щоб ускладнити урядовий контроль.

Перший підхід передбачає розуміння іноземною фірмою того, що дії уряду раціональні та викликані національними інтересами країни, що приймає. Часто така політика іноземної фірми має своїм неминучим наслідком збільшення її витрат. Наприклад, у разі відмови від постачання дешевих комплектуючих від інших філіалів на користь місцевих більш “дорогих” субпідрядників, при додаткових вимогах урядового екологічного контролю, при валютних обмеженнях і т. п. Але якщо переваги розміщення цієї країни є досить суттєвими для транснаціональної корпорації, вона триматиметься такої моделі поведінки, щоб закріпитися в країні і гарантувати тут свої тривалі операції.

Другий підхід орієнтований на те, щоб збільшити витрати країни, що приймає, на втручання в діяльність фірми і, таким чином, захистити свої позиції. Така модель реагування транснаціональної корпорації передбачає зміни її політики у сфері виробництва, транспортування, маркетингу та фінансування, що можуть дуже ускладнити можливості експропріації філіалу або дочірньої компанії або протидіяти урядовим обмеженням їх діяльності (рис. 23.6).

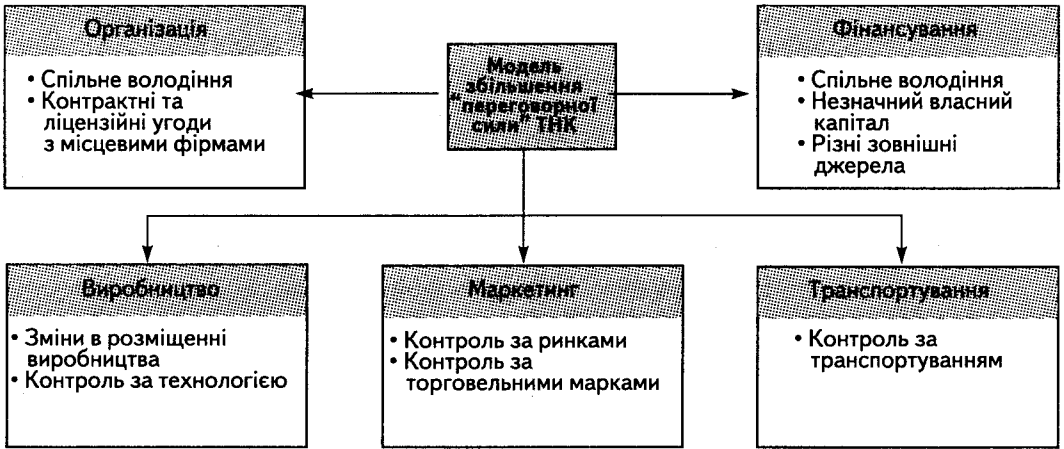


Рис. 23.6
Основні напрями політики ТНК щодо збільшення "переговорної сили"

Серед змін в організації бізнесу філіалів ТНК слід зазначити посилення їхніх зв'язків з місцевими компаніями по лінії ліцензійних, контрактних та управлінських угод. Така розгалужена мережа прямих та зворотних зв'язків значно зменшує ризик націоналізації іноземних інвестицій. Ще більш радикальним кроком у цьому напрямі є створення спільних підприємств із національними учасниками. Цей захід одночасно виступає однією з ознак змін у фінансуванні. Місцеві акціонери не тільки забезпечують своїми капіталами фінансування спільного підприємства, вони зацікавлені в його нормальному функціонуванні та мають додаткові можливості впливати на дії урядів.

Іноколи іноземні фірми намагаються тримати власний капітал на незначному рівні, а операції філіалів фінансують за рахунок зовнішніх ресурсів з місцевого кредитного ринку. Розрахунок робиться на те, що урядове обмеження іноземних компаній викличе, своєю чергою, небажану для уряду загрозу стабільності місцевих банків. Міжнародна диверсифікація зовнішніх джерел фінансування може ще більш ускладнити для урядів проблему: у цьому випадку їм доведеться мати справу з банками різних країн, а це погіршить репутацію країни на світовому фінансовому ринку.

ТНК ще використовують, хоча й досить рідко, інший фінансовий прийом — так звану короточасну максимізацію прибутків. Зіткнувшись з необхідністю повністю або частково продати свої акції, іноземна компанія може спробувати натомість отримати максимальну суму готівкою завдяки місцевим операціям. Відкладаючи експлуатаційні витрати, зменшуючи суму інвестицій до мінімуму, необхідного для підтримання бажаного рівня виробництва, скорочуючи маркетингові витрати, філіал може на короткий строк максимізувати отримання готівки, не думаючи про наслідки таких дій для прибутковості та життєздатності протягом тривалі-

шого періоду, бо ці проблеми дістануться у “спадок” майбутнім акціонерам.

Традиційними заходами ТНК щодо захисту своїх позицій є міжнародне розосередження різних технологічних етапів виробництва. Ключовий момент такої стратегії полягає в узалежненні місцевого філіалу від сестринських підприємств відносно ринків чи постачальників, або того й іншого.

Так само, зосередивши науково-дослідні та конструкторські роботи, патентовані технології або принаймні їхні основні елементи в країні свого базування, фірма може підвищити витрати уряду на націоналізацію.

Серед інструментів маркетингової політики, які застосовують іноземні фірми, щоб збільшити свою “переговорну силу”, слід зазначити контроль за ринками та торговельними марками. Саме контроль за ринками дав змогу нафтовим ТНК протидіяти на початку 70-х років ХХ ст. спробам країн—членів ОПЕК націоналізувати іноземні добувні філіали. Контролювання ринків експорту промислової продукції також використовується транснаціональними фірмами, щоб впливати на дії урядів. У разі встановлення національного контролю над таким підприємством виробництво може бути зупинене через неможливість пробитися на міжнародні ринки збуту.

Інший елемент цієї маркетингової стратегії полягає у створенні єдиної глобальної торговельної марки, яка не може бути легально скопійована урядом. Таким чином, якщо в компанії, що виробляє споживчі товари, конфісковано активи, вона зазнає істотних втрат у випадку, коли буде змушена діяти без своєї визнаної всіма торговельної марки.

Щоб зменшити політичні ризики, транснаціональні фірми можуть також установлювати або посилювати свій контроль за транспортуванням. Контроль над транспортною системою (нафтопроводи, які перетинають кордони країн, танкери, транспортні судна, залізниці) ТНК часто намагаються використовувати як суттєвий аргумент під час переговорів з урядами.

Нарешті, свідченням того, що іноземна фірма відчуває значні політичні ризики операцій у країні, що приймає, можуть бути її відмова від традиційних форм організації бізнесу у вигляді прямих іноземних інвестицій у філіали та дочірні компанії і прихід на ринок цієї країни за до допомогою контрактних операцій (ліцензійні, френчайзингові та інші угоди).

ВИСНОВКИ

Поняття “політичний ризик” можна розглядати у двох вимірах. У першому вимірі виокремлюються ризики, “специфічні для країни”, або макроризики, які впливають на діяльність усіх іноземних фірм у країні, незважаючи на галузь, у котрій вони працюють, та ризики, “специфічні для фірми”, або мікроризики, які пов’язані з особливостями галузі, фірми або окремого проекту.

Політичні макроризики приховують загрозу як експропріації, так і етнічних конфліктів. Мікроризики розглядаються як потенційні можливості втрат іноземних компаній у зв'язку з конфліктом їхніх інтересів та цілей з урядовою політикою, а отже адміністративними та законодавчими обмеженнями країнами, що приймають, діяльності приватних фірм. Частково мікроризики також можуть походити від корупції.

У другому вимірі політичного ризику він визначається як політичні події, що:

- а) впливають на власність активів;
- б) вимагають повної або часткової дезінвестиції;
- в) обмежують операції фірми, трансфери їх грошей та прибутків.

З погляду другого виміру політичний ризик підрозділяють на такі типи: ризик трансферів, що виникає у зв'язку з невпевненістю щодо транскордонних переказів капіталу, платежів, технології й т. ін.;

ризик операцій, пов'язаний з невпевненістю щодо впливу політики країни, що приймає, на функціонування філіалів міжнародної корпорації;

ризик контролю, що виникає у зв'язку з невпевненістю щодо впливу політики країни, що приймає, на власність та контроль ТНК над її підприємствами.

Макрорівневі моделі оцінки політичного ризику, які розробляються найбільшими інвестиційними банками та рейтинговими агентствами, надають так звані індекси ризику країни. Одні з найвідоміших оцінок ризику країни представлені рейтингом журналу *Euromoney* та індексом BERI.

Заходами зниження політичного ризику є спеціальні угоди між урядами країн, що приймають, та транснаціональними корпораціями, а також системи страхування іноземних інвестицій.

Основні терміни і поняття

Політичний ризик
Макроризики
Мікроризики

Індекси ризику країни
Рейтинг Euromoney
Страхування інвестицій

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке політичний ризик?
2. Які типи політичного ризику можна визначити?
3. Дайте характеристику основних компонентів макроризику.
4. Назвіть складові частини мікроризику.
5. В чому може полягати конфлікт цілей та інтересів ТНК і країн, що приймають?
6. Дайте класифікацію регулятивних дій урядів щодо іноземних інвестицій.
7. Які існують методи оцінки іноземними інвесторами політичного ризику країни?
8. Які економічні ознаки свідчать про зростання політичного ризику країни?
9. Поясніть методику розрахунку рейтингу *Euromoney*.
10. Назвіть основні механізми зниження політичних ризиків.
11. У чому полягає сутність програми страхування іноземних інвестицій?

ЛІТЕРАТУРА

- Рум Ф. Р., Філіпенко А.* Міжнародна торгівля та інвестиції. К., 1998. Розділ 23.
- Eiteman D. K., Stonehill A. I., Moffett M. N.* *Multinational Business Finance.* Addison Wesley Publishing Company, 2000. Chapter 13.
- Eun C. S., Resnick B. G.* *International Financial Management.* New York, 2001.
- Kobrin St. J.* *Managing Political Risk Assessment: Strategic Response to Environment Change.* Berkeley, 1982.
- Shapiro A.* *Multinational Financial Management.* 6th ed. New Jersey, 1999. Chapter 22.
- UNCTAD.* *World Investment Report. 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives.* New York; Geneva, 2003.

WEB-РЕСУРСИ

- <http://www.standardandpoors.com>
WEB-сайт компанії Standard & Poor's.
Надає інформацію щодо ризиків, рейтингів фінансових інструментів.
- <http://www.moody.com>
WEB-сайт рейтингового агентства Moody's.
Надає інформацію щодо ризиків, рейтингів фінансових інструментів.
- <http://www.florin.com/v4/valore4.html>
Надає інформацію про ризики країн.
- <http://asiarisk.com>
Надає інформацію про ризики країн.

МІЖНАРОДНИЙ МЕХАНІЗМ
РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

- Цілі та етапи формування механізму регулювання
- Основні міжнародні інституції та діяльність ТНК
- Багатостороннє регулювання діяльності ТНК у ЄС
- Наднаціональне регулювання вивозу капіталу з ЄС
- Регіональні механізми в країнах, що розвиваються

ЦІЛІ ТА ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ

Поряд з національними механізмами впливу на діяльність ТНК важливого значення в останні десятиріччя набув міжнародний механізм регулювання інвестиційних потоків та міжнародного виробництва.

Глобалізація та транснаціоналізація світової економіки об'єктивно послаблюють можливості окремих країн регулювати операції ТНК за допомогою національних інструментів. Ці процеси викликають потребу в координації політики багатьох країн, уніфікації стандартів оподаткування, розробці загальних принципів інвестиційного клімату.

Формування міжнародного механізму регулювання операцій транснаціональних фірм зумовлене, отже, такими головними причинами:

- глобалізацією світової економіки, посиленням взаємозалежності національних економік;
- стрімким збільшенням обсягу міжнародного виробництва та світових інвестиційних потоків;
- зростанням міжнародних потоків товарів і послуг за умов лібералізації торгівлі.

Міжнародне регулювання операцій транснаціональних корпорацій має на меті досягнення таких цілей:

- уникнути гострих суперечок між ТНК, країнами їх базування та країнами, що приймають, унаслідок неузгодженості національних законодавств;
- зняти перешкоди на шляху руху прямих іноземних інвестицій за допомогою уніфікації механізмів їх регулювання;
- посилити координацію політики країн базування та країн, що приймають, з метою досягнення їх економічної та валютно-фінансової стабільності;
- виробити єдині підходи до ролі ТНК в економічному розвитку в цілому та впливу різних аспектів діяльності транснаціональних фірм (фінансових, технологічних, екологічних, соціальних і т. ін.) на економічне становище країн, що приймають, та країн базування.

- обмежити негативні наслідки транснаціоналізації для політичного, соціально-економічного життя країн;
- забезпечити більшу “соціальну відповідальність” транснаціональних фірм за наслідки їхньої діяльності;
- сприяти лібералізації інвестиційних режимів країн, що приймають, та захистові прямих іноземних інвестицій від політичних ризиків;
- уникнути дискримінації іноземних інвесторів у країнах, що приймають;
- сприяти розвиткові приватного підприємництва.

Розглядуваний міжнародний механізм є складною системою, що охоплює не тільки багатосторонні відносини між урядами держав, а й регулювання міжнародних економічних відносин на рівні економічних суб'єктів ринкової діяльності, тобто міжфірмове регулювання, що здійснюється міжнародними неурядовими організаціями (міжнародні асоціації підприємців, регіональні організації, банки, фонди і т. п.).

Як уже згадувалося, транснаціоналізація світової економіки ставить на порядок денний реалізацію ініціативи з формування єдиних правил і процедур вільного руху прямих іноземних інвестицій, тобто створення свого роду “ГАТТ для інвестицій”.

Але на початку ХХІ ст. ще немає єдиного міжнародного інституту, що займався б регулюванням світових інвестиційних потоків або міжнародного виробництва ТНК, як це робить Світова організація торгівлі у сфері міжнародного обміну товарами та послугами.

Діє ціла низка міжнародних інституцій, які тією або іншою мірою регулюють діяльність ТНК. Документи цих організацій визначають основні принципи міжнародного інвестування, стандарти поведінки транснаціональних фірм, їх соціальну відповідальність, зокрема в галузі трудових відносин. Вони також акцентують увагу на лібералізації руху міжнародного капіталу, визначають механізми врегулювання інвестиційних суперечок.

Серед основних тенденцій розвитку міжнародно-правового механізму регулювання ТНК слід назвати такі:

- збільшення законодавчих змін, що ведуть до лібералізації руху міжнародного капіталу;
- зростання ролі регіональних та міжнародних угод, що спрямовані на захист та гарантування ПІІ;
- уніфікація інструментів стимулювання припливу прямих іноземних інвестицій;
- створення певних правил експорту та імпорту капіталу, функціонування філіалів ТНК.

З певною мірою умовності можна виокремити три етапи формування міжнародного механізму регулювання діяльності ТНК.

◆ *I етап (40-ві — 60-ті роки XX ст.)*

Окремі ініціативи з регулювання руху ПІІ обговорювалися на міждержавному рівні ще до Другої світової війни. Однак тільки з 40-х років XX ст. ці дискусії привели до підготовки низки проєктів документів, що регулювали процес міжнародного інвестування. Серед них — Гаванська хартія про іноземне інвестування (1948 р.); проєкт АВС—Шоукросса — проєкт конвенції про інвестиції за кордоном (1959 р.); проєкт “Багатостороння система страхування інвестицій”, підготовлений МБРР (1962 р.), проєкт багатосторонньої міжнародної угоди про гарантії та захист інвестицій у межах ОЕСР (1963 р.), Конвенція про врегулювання інвестиційних суперечок між державами і громадянами інших держав (Вашингтонська конвенція 1965 р.).

Проте більшість із названих спроб закінчилися невдачею, бо не були підтримані з боку країн, що приймають, які вбачали в них втручання у внутрішні справи держави, порушення її суверенітету.

* *II етап (70-ті роки — перша половина 80-х років XX ст.)*

Діяльність ТНК почала привертати все пильнішу увагу урядів та громадськості. Оскільки більшість країн, що розвиваються, запровадила в цей час досить жорсткі заходи регулювання ТНК на національній основі, ця тенденція дістала відображення і в міжнародно-правових документах та деяких їх проєктах. Латиноамериканські країни Андського пакту ввели досить жорсткий режим регулювання транснаціональних корпорацій на основі Андського кодексу регулювання закордонних інвестицій (1970 р.). Вимоги країн, що розвиваються, посилити контроль над діяльністю ТНК були особливо найстійливішими в дискусіях на VI та VII спеціальних сесіях Генеральної Асамблеї ООН, V та VI сесіях ЮНКТАД, на конференціях глав урядів країн, що не приєдналися, в Коломбо (1976 р.), Гавані (1979 р.).

На VI спеціальній сесії Генеральної Асамблеї ООН країни, що розвиваються, добилися включення в Декларацію про встановлення нового міжнародного економічного порядку (1974 р.) визнання “необхідності регулювання та нагляду за діяльністю транснаціональних корпорацій в інтересах національних економік країн, де вони діють...”.

Тоді ж було прийнято рішення про створення спеціальної комісії ООН із ТНК, яка почала розробляти Кодекс поведінки ТНК. Свій кодекс поведінки ТНК прийняла в 1977 р. Міжнародна організація праці.

Стандарти поведінки транснаціональних фірм містила й Декларація з питань міжнародного інвестування та діяльності ТНК, прийнята членами ОЕСР (1976 р.). Цей документ також проголосував принцип лібералізації інвестиційних режимів.

◆ *III етап (з середини 80-х років XX ст.)*

З середини 80-х років XX ст. почав набирати сили процес лібералізації міжнародного руху капіталу. Більшість країн, що розвиваються, переглянули свої відносини з ТНК у бік послаблення контролю за діяльністю іноземних компаній. Тенденція до лібералізації інвестиційного клімату дістала відображення в еволюції наднаціонального механізму регулювання ТНК. Більшість міжнародно-правових документів, які стосувалися діяльності транснаціональних фірм і були розроблені в цей час, містили положення про уникнення дискримінації іноземних фірм, гарантії іноземних інвестицій, зобов'язання країн, що приймають, відносно лібералізації інвестиційного клімату. Саме в цей період було створено Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (1988 р.), розпочалися переговори країн—членів ОЕСР про підготовку Багатосторонньої угоди з питань інвестицій, яка містила б цілу систему заходів лібералізації руху ПІ (1995 р.). Рада Європейського Союзу прийняла у 80—90-ті роки XX ст. цілу низку директив, які також прискорили транснаціоналізацію господарських зв'язків і утворення європейських ТНК.

Розглянемо далі основні міжнародні інституції, що розробляють питання регулювання діяльності транснаціональних фірм.

ОСНОВНІ МІЖНАРОДНІ ІНСТИТУЦІЇ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ ТНК

ООН

У 1974 р. на основі робочої групи експертів із ТНК, що існувала з 1972 р., було створено спеціальну комісію з ТНК при Економічній і соціальній раді ООН. Ця комісія почала докладати зусиль до створення Інформаційного та дослідницького центру з ТНК, координації всіх досліджень із цих проблем, а також розробки Кодексу поведінки ТНК. З 1975 р. почав працювати Центр ООН з транснаціональних корпорацій, який протягом наступних 17 років був головним світовим центром зі збору, систематизації, узагальнення статистичної інформації щодо діяльності ТНК.

Практична робота міждержавної робочої групи над проектом Кодексу поведінки ТНК почалася з 1977 р. Очікувалося, що Кодекс охоплюватиме не тільки питання діяльності транснаціональних фірм, але й їхні взаємовідносини з урядами країн, що приймають. Протягом майже 15 років обговорення Кодексу було досягнуто певних компромісів між промислово розвинутими країнами з ринковою економікою, з одного боку, і групою країн, що розвиваються, та колишніх соціалістичних країн — з іншого боку. Сторони домовилися, що Кодекс визначить права і соціальну відповідальність ТНК, передбачатиме обмеження втручання

урядів у діяльність іноземних фірм. Довгий час існували досить гострі розбіжності в питанні про націоналізацію активів ТНК та компенсацію за ці дії. Але наприкінці 80-х років ХХ ст. тут були знайдені погоджені рішення. Планувалося, що Кодекс буде запроваджений транснаціональними компаніями в їхній практичній діяльності на добровільній основі. В 1992 р. Центр ООН із транснаціональних корпорацій було ліквідовано і робота над Кодексом припинилася.

Незважаючи на невдачу з розробкою Кодексу, дискусії щодо нього були корисними для прийняття більш конкретних рішень стосовно таких аспектів діяльності ТНК, як надання інформації, охорона навколишнього середовища, захист інтересів споживачів, недопустимість корупції та інших незаконних платежів, трудові відносини на підприємствах іноземних компаній, передача технології та ін.

У 1992—1993 рр. функції Центру ООН із ТНК виконував Підрозділ із транснаціональних корпорацій та менеджменту Департаменту економічного та соціального розвитку ООН, а з 1993 р. усі питання, пов'язані з ТНК, передано ЮНКТАД. Ця організація щорічно друкує один із найбільш інформативних у світі оглядів діяльності ТНК — “Звіт про іноземні інвестиції” (World Investment Report), де аналізує новітні тенденції руху ПІІ та функціонування міжнародного виробництва ТНК.

ЮНКТАД

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 1980 р. прийняла документ “Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил контролю за обмежувальною діловою практикою” (Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices), який згодом було затверджено на 35-й сесії Генеральної Асамблеї ООН. Мета Комплексу — запобігти створенню бар'єрів, штучно встановлених транснаціональними фірмами, що призводить до порушення умов конкуренції та негативно впливає на міжнародну торгівлю. Розробка цього документа була зумовлена стурбованістю країн, що розвиваються, щодо впливу ТНК на конкуренцію та місцеві фірми. Прийняттю документа передувала низка досліджень експертів ЮНКТАД, що виявила значну кількість випадків застосування обмежувальної ділової практики з боку ТНК у Латинській Америці, країнах Південно-Східної Азії.

У Комплексі принципів та правил відзначається, що обмежувальна ділова практика:

- ✓ завдає шкоди міжнародній торгівлі, особливо це виявляється відносно країн, що розвиваються;
- ✓ ліквідує переваги лібералізації торговельно-економічних відносин;

- ✓ негативно впливає на діяльність самих ТНК, викликає конфлікти між ними та країнами, що приймають.

Протягом 80—90-х років ХХ ст. Комплекс принципів та правил кілька разів переглядався, доповнювався (останній раз у 2000 р.), що було викликано потребою врахування сучасних тенденцій транснаціоналізації (наприклад, активним поширенням транскордонних злиттів та поглинань).

Основною метою Комплексу принципів та правил є впровадження механізмів запобігання випадкам обмеження конкуренції внаслідок дискримінаційних угод ТНК із місцевими фірмами або між філіалами ТНК.

Комплекс принципів та правил вимагає від транснаціональних корпорацій утримуватися від таких видів обмежувальної ділової практики:

- угоди щодо встановлення цін (включаючи експортні та імпорتنі ціни);
- таємні домовленості між фірмами щодо координації дій під час торгів (тендерів);
- угоди (домовленості) щодо розподілу ринків або споживачів (клієнтури);
- використання квот з метою регулювання виробництва або продажу певного товару (товарів);
- колективні (узгоджені) дії з метою забезпечення виконання певних неофіційних домовленостей (наприклад, узгоджена відмова від співробітництва з певним контрагентом);
- узгоджена відмова реалізовувати товар потенційним імпортерам;
- колективна (узгоджена) відмова від таких форм співробітництва, які є критично важливими для забезпечення конкуренції;
- використання провідної позиції на ринку з метою обмеження допуску на ринок інших виробників або обмеження конкуренції (шляхом дискримінаційного ціноутворення, злиття та поглинання компаній з метою контролю тощо).

Особливої актуальності останнім часом набули заходи недопущення обмежувальної ділової практики при трансфері технології ТНК місцевим компаніям країн, що приймають.

Ці аспекти діяльності ТНК, а також питання, пов'язані із захистом прав інтелектуальної власності, дістали широке відображення в матеріалах і документах ЮНКТАД минулого десятиріччя.

Вже тривалий час ЮНКТАД розробляє Кодекс поведінки в галузі передачі технології. В ході VII та IX сесій ЮНКТАД (1992, 1996 рр.) були сформульовані важливі проблеми “стійкого розвитку в умовах глобалізації та лібералізації світової економіки і зростання впливу ТНК на країни, що приймають”.

COT

Дедалі більшу увагу питанням регулювання світових потоків капіталу та діяльності транснаціональних фірм приділяє Світова організація торгівлі (COT) — World Trade Organization (WTO).

COT не тільки створює правову основу для лібералізації міжнародної торгівлі товарами та послугами, її документи суттєво впливають на транзакції ТНК, передачу технології, надання фінансових послуг іноземними філіалами.

Серед основних угод ГАТТ — COT, що стосуються цих питань, слід назвати:

- Генеральну угоду про торгівлю послугами;
- Угоду про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи;
- Угоду з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

В ході дискусії на конференціях COT, що відбувалися у другій половині 90-х років ХХ ст., наголошувалося на необхідності розробки багатосторонніх правил для прямих іноземних інвестицій, подібно до тих, що існують для міжнародної торгівлі. Глобальний підхід до ПІІ в межах COT передбачає поширення основних принципів цієї організації — режиму найбільшого сприяння та національного режиму на діяльність транснаціональних фірм у країнах, що приймають. Це означає гармонізацію національних режимів ПІІ на основі спільної заінтересованості як країн базування ТНК, так і країн, що приймають, у ліквідації дискримінації для іноземних інвестицій і поліпшенні інвестиційного клімату.

- *Принцип національного режиму стосовно іноземних інвестицій* передбачав би, що країни-учасниці повинні надавати філіалам та дочірнім компаніям ТНК той самий режим, що й національним підприємствам у галузі податків, а також національних законів, розпоряджень, правил, що регулюють різні аспекти функціонування “домашніх” підприємств.
- *Принцип найбільшого сприяння або принцип недискримінації щодо ПІІ* вимагав би, щоб будь-які пільги, привілеї, переваги, що надані іноземному інвесторові з однієї країни, поширювалися на іноземні інвестиції з інших країн. Тобто не повинна існувати дискримінація одних інвесторів порівняно з іншими.

◆ *Генеральна угода про торгівлю послугами (Agreement on Trade in Services)*

Ця угода визначає принципи торгівлі послугами, загальні та конкретні зобов'язання країн у цій сфері. До головного загального зобов'язання належить передусім безумовне надання режиму найбільшого сприяння для послуг та постачальників послуг будь-якого члена угоди.

Конкретні зобов'язання стосуються певних видів послуг, у тому числі фінансових. Серед фінансових послуг угода виділяє страхові, банківські та ін.

Слід також зазначити, що під егідою СОТ у 1997 р. було підписано дві масштабні угоди з питань лібералізації торгівлі у сфері телекомунікацій та фінансових послуг. Обидві ці угоди містять досить великі розділи, які передбачають лібералізацію припливу прямих іноземних інвестицій та, зокрема, відкриття ринків для іноземних компаній, що надають телекомунікаційні та фінансові послуги.

◆ *Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (Agreement on Trade Related Investment Measures)*

Угода стосується регулювання низки інвестиційних заходів, вимог та обмежень функціонування філіалів та дочірніх компаній ТНК у країнах, що приймають. До них належать вимоги щодо локалізації (місцевого вмісту), реалізації продукції філіалів на місцевому ринку, експортної діяльності, вимоги щодо місцевих партнерів, ліцензування, трансферу технології тощо.

Угоди вимагають від держави—члена СОТ дотримуватися встановлених принципів та правил регулювання філіалів ТНК. Зазначені вимоги країн, що приймають, не повинні погіршувати інвестиційний клімат країн або дискримінувати окремі групи іноземних інвесторів.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)

Із самого початку свого існування ОЕСР (Organization for Economic Co-Operation and Development, або OECD) приділяла багато уваги проблемам міжнародного інвестування та діяльності транснаціональних фірм. Серед основних завдань у цій сфері ОЕСР виділила такі:

- ✓ лібералізація руху прямих іноземних інвестицій;
- ✓ стандарти міжнародної інвестиційної діяльності;
- ✓ поведінка ТНК.

◆ *Кодекс лібералізації операцій з капіталом (Code of Liberalization of Capital Movements)*

Кодекс лібералізації операцій з капіталом є одним із перших багатосторонніх інструментів країн—членів ОЕСР щодо регулювання руху капіталу та фінансових послуг. Після його прийняття в 1961 р. протягом трьох десятиріч він кілька разів доповнювався (1964, 1973, 1984, 1989 рр.). Ці доповнення відображували нові

тенденції руху капіталу та розвитку світових фінансових ринків і були націлені на подальшу лібералізацію міжнародних операцій з капіталом. Хоча Кодекс не вимагає від країн негайно або одночасно скасувати всі обмеження на рух капіталу або міжнародні фінансові транзакції, він спрямовує дії країн у бік поступового збільшення свободи операцій з капіталом.

Кодекс охоплює не тільки прямі іноземні інвестиції, а й цінні папери, інструменти грошового ринку, інші фінансові інструменти, депозитні рахунки, операції з капіталом приватних осіб, інструменти інвестування та комерційні кредити.

Серед основних вимог до країн—членів ОЕСР Кодекс передбачає такі:

- ✓ інформувати ОЕСР про всі обмеження руху капіталу;
- ✓ лібералізувати всі операції, яких стосується Кодекс (за винятком деяких, з приводу яких країни внесли застереження);
- ✓ суворо дотримуватися принципу недискримінації щодо руху капіталу з країн—членів ОЕСР;
- ✓ не вводити нових обмежень щодо операцій з капіталом, крім тих, про які вже було заявлено на момент прийняття Кодексу.

◆ *Декларація країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності багатонаціональних корпорацій¹ (Declaration on International Investment and Multinational Enterprises)*

Формування міжнародного механізму регулювання операцій ТНК у межах ОЕСР підкорялося двом основним цілям:

- лібералізувати рух ПІІ, усунути перешкоди для діяльності ТНК;
- забезпечити гармонізацію відносин ТНК з урядами шляхом прийняття транснаціональними фірмами певних стандартів поведінки.

В 1975 р. в ОЕСР почав працювати спеціальний комітет з міжнародних інвестицій та ТНК, який і підготував Декларацію країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності багатонаціональних корпорацій.

Декларація була прийнята в 1976 р. Згодом до її тексту робилися деякі доповнення та редакційні зміни. Остання редакція Декларації була здійснена у 2000 р. У цьому вигляді документ підписали, крім країн ОЕСР та країн ЄС, ще чотири країни, що не входять до ОЕСР (Аргентина, Бразилія, Чилі, Словачька Республіка).

¹ У документах ОЕСР як синонім ТНК вживався термін “багатонаціональні корпорації”.

Країни-учасниці визнали в Декларації необхідність поліпшувати інвестиційний клімат і сприяти збільшенню позитивного внеску ТНК в економічний та соціальний розвиток країн, що приймають. Метою цього документа, таким чином, були максимізація позитивних впливів транснаціональних фірм та мінімізація або усунення негативних впливів ТНК на країни, що приймають.

З цією метою Декларація передбачає використання чотирьох інструментів міжнародного співробітництва у сфері іноземного інвестування:

1. *Директиви ОЕСР щодо поведінки багатонаціональних корпорацій* (OECD Guidelines for Multinational Enterprises), які містять рекомендації урядів країн щодо правил дій ТНК і взаємовідносин з країнами, що приймають.
2. *Надання національного режиму*. Національний режим визнається фундаментальним принципом економічної політики країн ОЕСР. Цей інструмент, своєю чергою, складається з двох елементів: декларації принципу; процедурного рішення Ради ОЕСР. Якщо перший елемент проголошує необхідність установлення національного режиму для ПІІ в країнах ОЕСР, то другий елемент стосується процедури повідомлення про наявні винятки з національного режиму та процедури усунення цих винятків.
3. *Усунення суперечностей у поведінці та діяльності іноземних інвесторів*. Цей механізм передбачає відповідні інструменти координації політики, консультацій, інших форм співробітництва з метою стандартизації вимог та усунення тих з них, що мають суперечливий характер.
4. *Положення про стимули та перепони у сфері іноземного інвестування*, яке зобов'язує країни забезпечити максимальну прозорість регулятивної політики країн, що приймають, відносно операцій ТНК.

Директиви ОЕСР щодо поведінки багатонаціональних корпорацій стали по суті одним із перших кодексів поведінки ТНК, що були вироблені промислово розвинутими країнами з ринковою економікою. Вони охоплюють як загальні принципи діяльності ТНК, так і вимоги до конкретних аспектів функціонування іноземних компаній (рис. 24.1).

Базові вимоги спонукають ТНК максимально враховувати політику країн, де вони діють, сприяти соціально-економічному розвитку країн, що приймають, поважати права людини, дотримуватися відповідних морально-етичних норм поведінки.

Декларація (керівні принципи) стала одним із перших міжнародних документів, що містили систему вимог до окремих аспектів функціонування ТНК.

- *Надання інформації*. Від ТНК вимагається надавати достатню інформацію країнам, що приймають, про структуру, загальну



Рис. 24.1

політику компанії, географічну диверсифікацію операцій, обсяги продажів, капіталовкладень, цінову політику. Офіційний звіт також має містити інформацію про джерела і використання фондів компанії.

- *Трудові й виробничі відносини.* ТНК повинна надавати урядам інформацію про кількість робочого персоналу та інші аспекти трудових відносин, наприклад дитячу працю, права профспілок на підприємствах.
- *Конкуренція.* Керівні принципи рекомендують ТНК не використовувати демпінгові ціни, відмовлятися від створення міжнародних картелів, а також інших дій, що загрожують функціонуванню конкурентного середовища.
- *Фінанси і податки.* Серед вимог у цій сфері країни ОЕСР акцентують особливу увагу на дотриманні ТНК законодавства країн, що приймають, їх повної та достовірної звітності перед податковими органами.
- *Наука і технології.* Документ спрямовує дії іноземних фірм на зростання науково-технічного потенціалу країни, що приймає, зокрема відповідність їхніх дій технологічній політиці країн, підвищення кваліфікації їхніх працівників, розвиток інноваційних можливостей країни.

- *Навколишнє середовище.* Рекомендації в цій сфері викликають особливу увагу країн ОЕСР в останні роки. Документ містить вимоги до ТНК не споруджувати екологічно не захищені виробництва, дотримуватися однаково високих екологічних стандартів у будь-яких країнах, що приймають, передбачати можливі негативні наслідки функціонування компаній для здоров'я і безпеки населення та працівників, уживати всіх можливих заходів, щоб уникнути загроз навколишньому середовищу.
- *Інтереси споживачів.* Документ містить заклик до ТНК неухильно дотримуватися принципу доброчесності та забезпечувати відносну безпеку та якість товарів і послуг.

Остання редакція Декларації (керівних принципів) 2000 р. ще більше розширює та поглиблює вимоги до поведінки транснаціональних фірм у сферах екології, конкуренції, захисту прав споживачів, розкриття інформації.

Дотримання всіх зазначених рекомендацій та вимог є добровільною справою транснаціональних фірм, хоча уряди як країн базування ТНК, так і країн, що приймають, повинні заохочувати менеджерів компаній впроваджувати їх у практичну діяльність.

Декларація ОЕСР проголошує необхідність свідомого та добровільного виконання ТНК цих вимог для послаблення конфліктів та непорозумінь між ними та урядами і забезпечення як пріоритетів розвитку країн, що приймають, так і найсприятливіших умов функціонування транснаціонального бізнесу.

◆ *Інші документи та ініціативи ОЕСР*

Серед інших документів ОЕСР, що стосуються діяльності ТНК, слід назвати такі:

- *Конвенція про боротьбу з підкупом іноземних посадових осіб при здійсненні міжнародних ділових операцій* (Convention on Combating Bribery of Foreign Officials in International Business Transactions);
- *Кодекс лібералізації поточних “невидимих” операцій* (Code of Liberalization of Current Invisible Operations);
- *Модель ОЕСР Конвенції про оподаткування* (OECD Model Tax Convention).

У 1995 р. країни ОЕСР почали підготовку до розробки Багатосторонньої угоди з питань інвестицій (Multilateral Agreement on Investment). Очікувалося, що ця угода може стати головним міжнародно-правовим документом, що визначить основні напрями лібералізації руху прямих іноземних інвестицій на найближчі 10—15 років.

Угода мала передбачати:

- ✓ встановлення високих стандартів режиму захисту інвестицій;
- ✓ запровадження юридично обов'язкових принципів та стандартів лібералізації інвестиційних режимів;
- ✓ розробку механізму взаємовідносин з регіональними економічними організаціями;
- ✓ вдосконалення механізмів урегулювання інвестиційних суперечок.

Країни ОЕСР планували залучити до підписання угоди також інші країни, що є сьогодні основними імпортерами інвестицій. Але наприкінці 90-х років ХХ ст. розробку угоди було призупинено.

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій (БАГІ)

Важливим міжнародно-правовим актом з урегулювання інвестиційних відносин стала Сеульська конвенція “Про заснування Багатостороннього агентства з гарантування інвестицій” (Multilateral Investment Guarantee Agency), прийнята в 1985 р. Конвенція набрала чинності в 1988 р. У цьому ж році утворено БАГІ (MIGA) як автономну складову частину групи інституцій Всесвітнього банку. Первісно засновниками БАГІ були 42 країни—члени МБРР. Вони підписалися на 53 % з 1,082 млрд дол. офіційно затвердженого капіталу Агентства. Практична діяльність Агентства почалася з 1990 р.

БАГІ стало однією з перших міжнародних інституцій, що почала здійснювати страхування прямих іноземних інвестицій від політичних ризиків.

Основна мета БАГІ — стимулювання прямих іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом усунення перешкод некомерційного характеру.

Для реалізації своєї мети Агентство виконує дві основні функції:

- надання іноземним інвесторам страхових гарантій проти некомерційних ризиків у країнах, які одержують інвестиції;
- надання дорадчих та інформаційних послуг країнам-членам щодо поліпшення інвестиційного клімату, необхідного для залучення прямих іноземних інвестицій.

За 80—90-ті роки ХХ ст. кількість країн—членів Агентства значно збільшилася і становила у 2001 р. 154 країни (22 промислово розвинуті країни та 132 країни, що розвиваються). З 1994 р. повноправним членом БАГІ є і Україна. Загалом конвенцію БАГІ вже підписали 166 країн. Діяльність Агентства охоплює тільки країни, які є її членами.

Механізм страхових гарантій БАГІ

Найважливіший напрям діяльності БАГІ — страхування некомерційних інвестиційних ризиків. Програма страхових гарантій БАГІ передбачає захист іноземних інвесторів від збитків чотирьох типів:

1. *Переказ валюти.* Страхові гарантії від втрат, пов'язаних з неконвертованістю валюти або неможливістю репатріації капіталу.

2. *Експропріація інвестицій.* Страхові гарантії від збитків, що спричинені прямими або опосередкованими актами експропріації й ведуть до скорочення або обмеження прав власності та контролю на застраховані інвестиції (націоналізація, конфіскація тощо).

3. *Війна та громадянська непопора.* Страхові гарантії від збитків, зумовлених пошкодженням, руйнуванням реальних активів через воєнні дії або акти громадянської непопори (як-от революції, повстання, саботаж, тероризм тощо).

4. *Розрив контракту.* Страхові гарантії від збитків, які виникають унаслідок розриву чи анулювання контракту з інвесторами країною-реципієнтом (у разі неможливості отримання компенсації через арбітраж).

БАГІ гарантує лише нові інвестиції в конкретні проекти, включаючи розширення вже наявних інвестицій, а також інвестиції, пов'язані з приватизацією і фінансовою реорганізацією. Згідно з вимогами Агентства, до інвестицій, які можуть бути застраховані, належать:

внески в активи (акціонерний капітал у формі первісного внеску або зростання капіталу);

позики, надані або гарантовані акціонерами (строком більш ніж на три роки);

деякі інші форми прямого інвестування.

Так, БАГІ може страхувати позики, надані фінансовими інституціями, насамперед банками, у разі, якщо воно водночас страхує інші вкладення в підприємство (наприклад, внески акціонерів, які беруть участь у проекті). В окремих випадках гарантії можуть надаватися і тоді, коли інвестиція має форму технічної допомоги, френчайзингу або ліцензійної угоди.

Хоча послугами Агентства користуються переважно приватні інвестори, гарантії БАГІ можуть надаватися також державним підприємствам, якщо їхня діяльність має комерційний характер.

Для кожної країни встановлені ліміти на обсяг гарантій БАГІ на рівні у 225 млн дол. Стандартний поліс БАГІ зумовлює надання страхових гарантій інвестиціям на 15-річний період, який може бути продовжений до 20 років. Для кожної категорії страхового ризику Агентство може гарантувати до 90 % інвестованих коштів, а загальний обсяг гарантій може сягати 270 % суми інвестицій за рахунок покриття прибутків від вкладень. У цілому

поточний максимальний ліміт загального обсягу гарантій для окремого проекту становить 50 млн дол.

Для реалізації програми гарантій БАГІ співпрацює з державними агентствами зі страхування інвестицій і приватними страховими компаніями для здійснення спільного страхування та пере-страхування інвестицій. При цьому БАГІ застосовує так званий “пакетний підхід”, коли гарантії надаються спільно з кількома державними чи приватними страховальниками. Як правило, гарантія БАГІ становить 25—30 % загального гарантійного пакета.

Право на гарантії Агентства мають інвестиції в будь-які галузі економіки, за винятком оборонної й тютюнової промисловості, виробництва алкогольних напоїв, інвестицій спекулятивного характеру та казино. Найбільша частка страхового забезпечення — 85—90 % — припадає на інвестиції у фінансовий сектор, обробну й гірничодобувну промисловість та інфраструктуру. Динаміку реалізації програми страхових гарантій БАГІ ілюструє табл. 24.1.

Таблиця 24.1

**Фінансова діяльність БАГІ
в 1990—2001 фінансових роках**

	1990	1995	2000	2001	Разом
Кількість страхових полісів	4	54	53	66	539
Сума гарантій, млн дол.	132	672	1605	2000	9145
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млрд дол.	1,0	2,3	5,5	5,2	41,2

Джерело: MIGA. Annual Report. 2001. Washington, 2001.

Крім страхування інвестицій, Агентство також надає технічну допомогу та дорадчі послуги країнам з перехідною економікою і країнам, що розвиваються, щодо залучення іноземних інвестицій (організація конференцій і різноманітних інформаційних заходів для потенційних іноземних інвесторів, проведення досліджень із конкретних проблем інвестування, консультативна допомога урядом у розробці та здійсненні інвестиційної політики тощо).

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС)

Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (International Centre for Settlement of Investment Disputes — ICSID) був створений на основі Вашингтонської конвенції 1965 р. “Про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами”. Центр є автономною складовою групи Всесвітнього банку.

Мета його створення — сприяння припливові міжнародних інвестицій шляхом формування механізму узгодження позицій та арбітражного розгляду спірних питань між урядами країн-реципієнтів та іноземними інвесторами, які виникають безпосередньо у процесі впровадження інвестицій. Крім того, МЦУІС проводить дослідження і надає консультації з питань законодавства про іноземні інвестиції.

Послугами МЦУІС на добровільній основі можуть скористатися країни—члени відповідної Конвенції. Слід зазначити, що розгляд відповідних суперечок саме в Міжнародному центрі прямо передбачено законодавством 20 країн, причому таке ж положення міститься ще в приблизно 700 двосторонніх угодах.

Головне завдання Міжнародного центру — це попередження переростання інвестиційних суперечок між країнами—реципієнтами капіталу та приватними підприємствами в міждержавні суперечки, що мають політичний характер. Це завдання сформульовано в ст. 27 Конвенції, згідно з якою жодна з країн не надаватиме дипломатичного захисту або не звертатиметься з позовами міжнародно-правового характеру, якщо мова йде про суперечки між її юридичними та фізичними особами й іншою країною.

Винятки з цього правила можливі лише тоді, якщо країна відмовляється здійснювати заходи відповідно до рішень, винесених щодо такої суперечки.

Слід окремо зазначити, що Вашингтонська конвенція також містить положення, реалізація яких мала сприяти вирішенню цілої низки проблем, котрі на час її прийняття досить гостро стояли перед світовою спільнотою. Мова, зокрема, йде про:

- ✓ ризик упередженого вирішення суперечностей національними арбітражними судовими органами, особливо країнами—реципієнтами капіталу;
- ✓ проблеми, пов'язані з міжнародними арбітражами, зокрема, ризик невизнання національними судами рішень міжнародного арбітражу та можливість того, що арбітражна угода може виявитися вигіднішою для більш сильної країни, що, своєю чергою, послабить авторитетність та остаточну силу рішення.

Кількість членів МЦУІС неухильно зростає і станом на червень 2000 р. становила 131 країну. Міжнародний центр бере участь у розв'язанні спірних питань за багатьма інвестиційними контрактами, а положення, що передбачають арбітраж у межах МЦУІС, стали стандартним елементом міжнародних інвестиційних угод, законів про іноземні інвестиції, дво- і багатосторонніх інвестиційних угод. На сьогодні Міжнародним центром розглянуто 75 справ, більшість з яких пов'язана з арбітражем.

Роль МЦУІС у регулюванні інвестиційного процесу на між-державному рівні за останні десятиріччя значно зросла. Це спричинено такими факторами:

- велика кількість країн-членів;
- процедура розгляду справ, на відміну від багатьох інших подібних міжнародних організацій, позбавлена бюрократичної тяганини через те, що в ній беруть участь тільки арбітри, а не сама організація;
- майже виключений фактор неоднакового ставлення до учасників спору;
- Міжнародний центр створений при Всесвітньому банку, що надає йому додаткові важелі впливу на учасників суперечок з метою забезпечення виконання арбітражних рішень, винесених Міжнародним центром.

Незважаючи на зростання кількості суперечок, що розглядаються МЦУІС, їхня загальна кількість залишається незначною порівняно з кількістю спорів, що розглядаються в інших інституціях міжнародного комерційного арбітражу. Причини цього такі.

1. *Обмеженість юрисдикції Міжнародного центру.* Вона викликана вимогою національної належності (арбітраж можливий лише між країною, що домовляється, та фізичними або юридичними особами іншої країни, що домовляється). На практиці це означає, що потенційні масштаби діяльності МЦУІС безпосередньо залежать від кількості країн, які ратифікували Конвенцію. Крім того, Центр займається лише “правовими суперечками, які виникають безпосередньо в ході відносин, що пов’язані з інвестиціями”.

2. *Більшість інвестиційних спорів пов’язана з довгостроковими контрактами із значними капіталовкладеннями.* Тому інвестори намагаються знайти мирні шляхи вирішення спору, розуміючи, що звернення до МЦУІС може призвести до ворожого ставлення до компанії з боку місцевої влади, що значно ускладнить подальшу реалізацію інвестиційного проекту.

3. *Маловідомість Центру* порівняно з іншими міжнародними організаціями, що розглядають спори.

4. *Побоювання деяких країн, передусім слабorozвинутих, що розгляд спору в МЦУІС може позбавити їх частини суверенітету.*

Міжнародна організація праці

Міжнародна організація праці (МОП) ухвалила в 1977 р. *Тристоронню декларацію* (Trilateral Declaration). Цей документ проголошує основні принципи поведінки ТНК у сфері трудових відносин. Хоча Декларація не є обов’язковою для виконання транснаціональними фірмами, вона встановлює важливі стандарти та норми, що покликані запобігти конфліктам між ТНК і зайнятими на їхніх філіалах.

БАГАТОСТОРОННЄ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У ЄС

Основні напрями регулювання

Важливим сегментом системи наднаціонального регулювання діяльності ТНК є механізм регулювання підприємницької діяльності в Європейському Союзі. Цей механізм охоплює такі основні ланки:

- ✓ регулювання економічної політики, що забезпечує функціонування єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- ✓ регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- ✓ створення умов для підприємницької діяльності на основі дотримання положень антимонопольного законодавства.

Метою зазначеного механізму є створення та забезпечення функціонування такої системи, яка б зміцнювала тісний взаємозв'язок і взаємодію між господарськими суб'єктами країн—членів ЄС, сприяла підвищенню ефективності розвитку підприємництва, заохочувала вирішення проблем економічної інтеграції — функціонування єдиного внутрішнього ринку, економічно-го та валютного, митного союзу.

Головними напрямками регулювання підприємницької діяльності в цілому та функціонування ТНК зокрема ЄС визначає:

- організаційно-правове регулювання утворення й діяльності компаній;
- сприяння транснаціоналізації господарських зв'язків та утворенню “європейських компаній”;
- проведення єдиної промислової політики;
- уніфікацію законодавства у сфері міжфірмових господарських зв'язків та ділової практики.

Основними типами законодавчих актів ЄС, що встановлюють правила функціонування компаній у країнах Європейського Союзу, є:

- *регламент (постанова)* — норма прямої дії, яка набирає сили автоматично в усіх країнах—членах ЄС і має пріоритет над національними законами. За своєю суттю регламенти є правовими нормами, що мають законну силу в усіх країнах ЄС;
- *директиви* — законодавчі акти, в яких наведені загальні положення, котрі повинні конкретизуватися країнами—членами ЄС у їх спеціальних постановах чи національних законах. Незважаючи на обов'язковий характер поставленої мети, директива передбачає вільний вибір форм і засобів її досягнення країнами-членами;
- *рішення Ради і Комісії ЄС*, що є обов'язковими для тих, кому вони адресовані;
- *рекомендації Ради і Комісії ЄС*, що не мають обов'язкового характеру.

Гармонізація правових умов діяльності фірм

Протягом останніх десятиріч у ЄС здійснено значну роботу з гармонізації умов підприємницької діяльності фірм з метою усунення всіх обмежень щодо створення компаній у зоні ЄС. Ця гармонізація безпосереднім чином стосувалася різних аспектів діяльності ТНК та утворення їх філіалів, дочірніх компаній у країнах регіону, що приймають.

Для встановлення єдиних норм, що регулюють діяльність фірм на території ЄС, були розроблені 13 директив. Більшість із них (10) уже прийняті Радою ЄС. У табл. 24.2 наведено перелік директив та зазначено їхню спрямованість.

Таблиця 24.2

Директиви Ради ЄС

Директива	Спрямованість	Рік прийняття
Перша — про реєстрацію компаній	Визначає порядок реєстрації акціонерних компаній у країнах—членах ЄС, містить основні вимоги щодо обов'язків акціонерних компаній перед акціонерами	1968
Друга — про мінімальний капітал	Уточнює правила функціонування акціонерних компаній: мінімальний розмір статутного фонду, контроль за виплатою дивідендів, правила випуску акцій і т. п.	1976
Третя — про злиття	Сприяє процесам злиття та захищає інтереси акціонерів, кредиторів, працівників	1978
Четверта — про бухгалтерську звітність	Визначає вимоги організації бухгалтерської звітності	1978
П'ята — про структуру організації, участь робітників	Визначає структуру акціонерних компаній, повноваження керівних органів, регламентує участь працівників в управлінні	—
Шоста — про поділ компанії	Уточнює положення Третьої директиви. Регулює процедуру поділу публічної компанії у разі припинення її існування	1982
Сьома — про консолідовану бухгалтерську звітність	Гармонізує правила ведення бухгалтерської звітності групи компаній, визначає випадки надання консолідованої звітності	1983
Восьма — про кваліфікацію аудиторів	Встановлює вимоги до підготовки та навчання аудиторів	—
Дев'ята — про відносини між батьківською та дочірніми компаніями	Регулює відносини між головною (батьківською) холдинговою компанією та дочірніми підприємствами	1984
Десята — про міжнародні злиття	Гармонізує правила транскордонного об'єднання компаній	1985

Директива	Спрямованість	Рік прийняття
Одинадцята — про правила подання відомостей про філіали	Визначає вимоги до закордонних філіалів, що розташовані в інших країнах ЄС, щодо батьківської компанії	1989
Дванадцята — про одноосібні компанії	Встановлює порядок утворення компаній однієї особи у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю	1988
Тринадцята — про процедуру передачі акцій	Регулює біржові транзакції купівлі контрольних пакетів акцій. Визначає правові механізми процесів концентрації капіталу	—

Складено за: Герчикова И. Н. Международные экономические организации. М., 2000. С. 428—429.

Хоча кілька директив Ради ЄС лишаються не прийнятими, процес гармонізації умов підприємницької діяльності вже набув значної зрілості.

Важливими кроками на цьому шляху стали:

публікація в 1985 р. Білої Книги (White Paper), де передбачалися гармонізація прав компаній та зближення національних законодавств;

прийняття в 1989 р. Радою ЄС регламенту про Європейське об'єднання за економічними інтересами (European Economic Interest Grouping), що заклало основи єдиного права компаній ЄС;

ухвалення в 1990 р. рішення про скасування подвійного оподаткування транснаціональних фірм, що базуються в ЄС.

Створення європейських компаній

Важливим етапом у формуванні наднаціональних механізмів регулювання ТНК стала розробка комісією ЄС проекту Статуту європейської компанії (Statute of European Company). Його мета — сприяти формуванню єдиних умов для діяльності європейських фірм.

Перший варіант Статуту розроблений у 1970 р., останній — у 1991 р., кінцевий варіант прийнято в 1992 р. Статут європейської компанії спрямований на заохочення злиття західноєвропейських компаній у великі ТНК, діяльність яких підпорядковується єдиному для всіх країн ЄС правопорядкові, та підвищення конкурентоспроможності західноєвропейських компаній.

Європейська компанія може бути створена шляхом злиття акціонерних компаній, заснування холдингу чи спільної дочірньої компанії (цей шлях є можливим й для неакціонерних фірм). У всіх випадках її засновниками повинні бути принаймні дві

фірми з різних країн ЄС. До того ж європейська компанія може засновувати дочірні підприємства у формі європейських компаній (але ці дочірні підприємства вже не можуть створювати філіали у вигляді європейських компаній). Проект регламенту щодо європейських компаній обмежує участь фірм країн—нечленів ЄС (третіх країн) у заснуванні подібної компанії, хоча й не виключає такої можливості. Зокрема, її учасниками можуть бути й зареєстровані в ЄС філіали компаній з третіх країн. При цьому, незалежно від характеру діяльності європейської компанії, вона повинна мати на меті отримання прибутку чи підприємницького доходу.

Відповідно до проекту європейська компанія має бути акціонерним товариством, а розмір її статутного капіталу — не меншим за 100 тис. євро (на час реєстрації повинні бути внесені не менше ніж 25 % статутного капіталу), а для фінансових і страхових компаній — ще більше. Податки сплачуються за місцем реєстрації компанії та відповідно до місцевих законів.

Європейська компанія може мати дво- чи трирівневу систему організації. Обов'язковою при цьому є участь працівників в управлінні компанією шляхом участі у правлінні або створення в структурі компанії спеціального представницького органу для її працівників чи, у крайньому випадку, за допомогою укладання колективної угоди. Питання звітності має регулюватися згаданими директивами 4, 7, 8, а для фінансових інституцій — директивою 8. Вважається, що прийняття регламенту європейської компанії стане суттєвим кроком на шляху створення єдиного акціонерного права ЄС.

Лібералізація взаємного руху капіталу

З метою стимулювання транснаціоналізації західноєвропейських компаній та збільшення припливу ПІІ ЄС прийняв програму лібералізації взаємного руху капіталу. У відповідності з нею країни—члени ЄС скасували всі наявні валютні обмеження та зобов'язалися не вводити нові. На початок 1994 р. усі країни ЄС повністю відмовилися від використання всіх наявних обмежень щодо руху капіталу. Щоправда, країни ЄС мають право застосовувати обмеження на рух короткострокового капіталу максимум на 6 місяців, що суттєво не впливає на надходження ПІІ до країн—членів ЄС, оскільки залучення прямого іноземного капіталу має, як правило, довгостроковий характер. Крім того, програма пропонує країнам—членам ЄС скасувати обмеження на рух капіталів з країнами, що не належать до ЄС, на умовах взаємності.

Важливим аспектом лібералізації взаємного руху капіталу стала гармонізація податкової політики країн ЄС.

У 1990 р. було прийнято рішення про скасування подвійного оподаткування ТНК, які діють у країнах ЄС. До цього часу ТНК

сплачували податки в країні розташування дочірньої компанії та в країні розміщення материнської компанії. На сьогодні країни ЄС, у яких розташовані материнські компанії ТНК, або відмовляються від оподаткування прибутків, що переказуються закордонними дочірніми компаніями, або зараховують сплачені ними податки при оподаткуванні материнських компаній.

Зусилля органів ЄС у сфері гармонізації податкової сфери також спрямовані на регулювання ставок податку на додану вартість (ПДВ) та введення єдиних ставок і порядку сплати акцизних зборів; уніфікацію податків на доходи від цінних паперів і банківських вкладів. Заходи ЄС торкаються лише регулювання структури та податкової бази, а процентні ставки залишаються у компетенції країн-членів.

Однією з передумов лібералізації руху капіталу стало також усунення або зменшення технічних бар'єрів між країнами—членами ЄС. З 1985 р. почався процес гармонізації технічних норм та стандартів, який значно спростив процедури інвестиційної діяльності ТНК у ЄС.

Прийнятий у ЄС принцип взаємного визнання технічних норм та стандартів країн—членів ЄС дає змогу товару, виробленому в одній з країн ЄС чи ввезеному в одну з них, вільно рухатися й в інших країнах-членах. Утворення єдиного внутрішнього ринку, можливість використовувати його переваги дали міцний поштовх подальшому розвитку процесу транснаціоналізації в регіоні.

Регулювання міжфірмових ринкових відносин

Ще одним елементом системи регулювання діяльності транснаціональних фірм у країнах ЄС є формування єдиної політики щодо міжфірмових відносин. Це передбачає встановлення ефективних механізмів наднаціонального контролю процесів концентрації й централізації капіталу, в тому числі і в міжнародному масштабі, захисту ринкового середовища.

Основними напрямками політики регулювання міжфірмових ринкових відносин є:

- регулювання конкуренції та контроль за обмежувальною діловою практикою;
- антимонопольна практика;
- антидемпінгові заходи.

Мета цієї політики полягає в тому, щоб:

- ✓ сприяти розвитку малого та середнього бізнесу;
- ✓ стимулювати процес транснаціоналізації промислового, торговельного, банківського капіталу в межах ЄС;
- ✓ забезпечити умови для створення конкурентоспроможних європейських ТНК;

- ✓ встановити правила та процедури контролю за процесом злиття та поглинання;
- ✓ забезпечити умови чесної конкуренції між компаніями.

Правила конкуренції ЄС стосуються не тільки компаній країн—членів Європейського Союзу. Вони можуть застосовуватися і в тих випадках, коли ТНК третіх країн діють на єдиному ринку ЄС через свої філіали та дочірні компанії, які розташовані в країнах ЄС. Відповідно до правил ЄС, відповідальність за такі дії несуть їх материнські компанії. І хоча ні Комісія ЄС, ні Суд ЄС не можуть, не порушуючи суверенітету третіх країн, стягувати штрафні суми з фірм, які перебувають під юрисдикцією своїх національних судів, вони все ж таки мають право накладати арешт на їх активи, розміщені на території країн—членів ЄС.

Заходи проти обмежувальної ділової практики (ОДП)

Римська угода про створення ЄЕС (1957 р.) приділяла значну увагу забороні різного роду індивідуальних і групових дій приватних та державних підприємств, що створюють загрозу конкуренції. Маастрихтська угода (1992 р.) ще більше націлила країни—члени ЄС на безумовне впровадження законодавства ЄС у сфері конкуренції.

Важливе місце в системі правил конкуренції ЄС належить заходам проти обмежувальної ділової практики. Ці заходи забороняють практику укладання компаніями угод та проведення інших узгоджених дій, які впливають на торгівлю між країнами Європейського Союзу та мають метою або результатом обмеження конкуренції.

Комісія ЄС постійно збирає та перевіряє інформацію про порушення правил конкуренції і приймає рішення щодо припинення незаконної антиконкурентної практики підприємств. При проведенні розслідувань члени Комісії мають право перевіряти документацію фірм. Останні зобов'язані подавати Комісії відомості (нотифікації) про всі укладені угоди щодо співробітництва та скоординованих дій. Ця інформація має переконливо засвідчувати, що дії компанії не порушують конкуренцію і не впливають негативно на торгівлю членів ЄС.

Антимонопольна практика

Правила конкуренції ЄС застосовуються не тільки до міжфірмових угод та ОДП, вони охоплюють також процеси концентрації та централізації капіталу.

Рада міністрів ЄС прийняла у грудні 1989 р. регламент про лібералізацію контролю за злиттям компаній різних країн ЄС, заклавши при цьому основи для завершення створення наднаціональної політики регулювання імпорту ПП та конкурентної політики. Цей

регламент надав Комісії ЄС право на здійснення попереднього контролю за злиттями та поглинаннями великих фірм.

Метою контролю є не заборона концентрації та централізації капіталу, а недопущення захоплення компанією (групою компаній) провідних позицій на ринку, що призведе до його монополізації та обмеження конкуренції. При цьому вивчаються наслідки функціонування таких домінуючих фірм:

- ✓ оновлення ними асортименту продукції;
- ✓ зростання конкурентоспроможності продукції;
- ✓ підвищення якості продукції;
- ✓ зміни цін на продукцію.

Законодавчі акти ЄС вимагають від компаній попередньо повідомляти Комісію про прийняття рішення про ЗП, об'яву публічних торгів або набуття контрольного пакета. Комісія аналізує транзакції злиття і поглинання, виходячи з їхнього впливу на ринкові структури та конкуренцію. Ті угоди ЗП, що можуть порушити конкуренцію в ЄС і привести до домінування компанії на ринку, забороняються як несумісні із правилами Європейського Союзу. Навіть якщо угода вже виконана, Комісія може оголосити її незаконною і вжити відповідних заходів до припинення її дії.

Антидемпінгові заходи

Ще одним інструментом політики регулювання міжфірмових відносин є антидемпінгові заходи. Цей механізм регулювання базується на Регламенті Ради ЄС (1988 р.), Правилах боротьби з недобросовісною конкуренцією (1994 р.), антидемпінговому законі (1995 р.).

Антидемпінгові питання залишаються сьогодні однією з найбільш гострих та складних проблем у сфері регіонального регулювання імпорту прямих іноземних інвестицій у ЄС. Наприклад, будь-яка місцева фірма чи підприємницька організація країн—членів ЄС може звернутися до Комісії ЄС, представивши при цьому відповідні розрахунки та інформацію, та звинуватити іноземну фірму чи торговельну організацію в тому, що вони поставляють на ринок ЄС товар за демпінговими цінами. Ще в ході розгляду справи Комісія ЄС може застосувати штрафні санкції у вигляді встановлення нагляду, імпорتنних квот, мінімальних цін, тимчасових зборів, антидемпінгових зборів у випадку, якщо вона визнає висунуті обвинувачення у застосуванні інструментів демпінгу достатніми. Антидемпінгова справа може бути порушена навіть тоді, коли товар був вироблений у ЄС, але його виробництво передбачало уникнення норм антидемпінгового законодавства. Остаточне рішення приймає Рада міністрів ЄС, а оскаржити це рішення можна в Суді ЄС.

НАДНАЦІОНАЛЬНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВИВОЗУ КАПІТАЛУ З ЄС

Кодекс поведінки європейських компаній

З метою усунення суперечностей між країнами, що приймають, і європейськими ТНК Європейський парламент ухвалив у 1999 р. резолюцію про Кодекс поведінки для європейських підприємств, що діють у країнах, що розвиваються (European Union Code of Conduct for European Enterprises Operating in Developing Countries).

Цей Кодекс містить такі головні елементи:

- заохочення впровадження компаніями на добровільній основі правил поведінки;
- пропозицію щодо розробки європейського багатостороннього механізму регулювання всесвітніх операцій компаній на основі міжнародних стандартів;
- ініціативу про надання країнам, що розвиваються, технічної та фінансової допомоги з метою сприяння включенню міжнародних стандартів у їх законодавство;
- пропозицію про поліпшення механізмів консультації та моніторингу за операціями ТНК ЄС у третіх країнах;
- рекомендацію про включення в інвестиційні угоди між членами ЄС та країнами, що приймають, не тільки прав ТНК, але й їхніх зобов'язань у галузі екології, трудових відносин та прав людини.

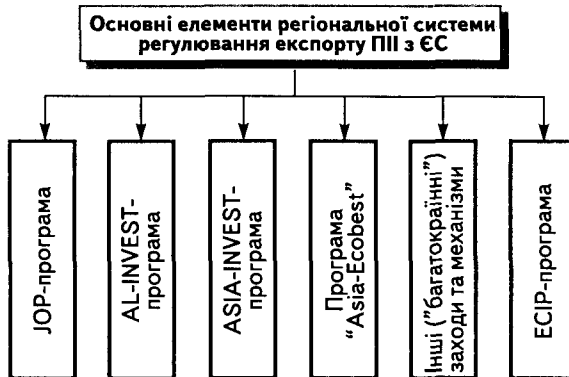


Рис. 24.2

Європейський Союз протягом останніх трьох десятиріч розробив низку заходів щодо регулювання експорту прямих іноземних інвестицій в інші країни. Ці заходи спрямовані на стимулювання діяльності європейських ТНК у різних регіонах світу, зокрема надання їм рівних з місцевими фірмами умов функціонування, захисту від політичних ризиків і т. ін. Переважна частина цих заходів реалізується в межах регіональної політики ЄС. Основні

регіональні програми співробітництва ЄС, що містять механізми стимулювання експорту ПІІ, показані на рис. 24.2.

Ломейські конвенції

Ломейські конвенції між країнами ЄС та 71 країною Африки, Карибського та Тихоокеанського басейну (АКТ) традиційно містять важливі положення щодо сприяння припливу прямих іноземних інвестицій. При підготовці V Конвенції (строк дії IV Конвенції закінчився в лютому 2000 р.), наприклад, були посилені зобов'язання ЄС щодо допомоги тим країнам АКТ, які отримують недостатньо іноземних інвестицій для розвитку. Більша увага також була акцентована на доопрацюванні тих положень IV Конвенції, які стосувалися сприяння та захисту ПІІ, регулювання поточних платежів та трансферу капіталу у зв'язку з діяльністю ТНК. Своєю чергою, країни АКТ прийняли в 1998 р. Лібревільську декларацію (ACP Libreville Declaration), де взяли зобов'язання стимулювати приплив ПІІ і запропонували країнам ЄС створити Європейське агентство з гарантування інвестицій, яке буде функціонувати спільно з Багатостороннім агентством з гарантування інвестицій. Важливою інституцією, яка забезпечує співробітництво ЄС з країнами АКТ, є центр промислового розвитку країн—членів Ломейських угод.

Основним завданням цього функціонального підрозділу ЄС є надання фінансової та технічної підтримки європейським чи національним учасникам інвестиційних проектів у сфері промисловості, які будуть реалізовані в Африканському, Карибському чи Тихоокеанському регіоні за такими чотирма напрямками:

- ✓ пошук заінтересованих та надійних партнерів;
- ✓ підтримка прямих іноземних інвесторів та їхніх партнерів на попередніх, підготовчих етапах розвитку інвестиційних проектів;
- ✓ надання консультацій під час структурування інвестиційних проектів (як правило, фінансові та правові аспекти);
- ✓ стартова допомога.

Крім того, в рамках Ломейських угод Європейський Союз має можливість брати участь у фінансуванні інвестиційних об'єктів шляхом надання позик, нарахування процентів за цими позиками та надання гарантій при здійсненні ризикових капіталовкладень.

Інвестиційні партнери Європейського співтовариства (ЕСІР-програма)

ЕСІР-програма (European Community Investment Partners) була запроваджена з 1988 р. з метою заохочення та сприяння експорту ПІІ країн—членів ЄС в Азії, країнах Середземномор'я

та Латинської Америки. Вона реалізується за такими п'ятьма напрямками:

- ✓ фінансування попередніх досліджень щодо пошуку надійних інвестиційних проектів та проведення семінарів, які б сприяли налагодженню контактів між компаніями ЄС та фірмами з країн сфери дії цієї програми;
- ✓ сплата безпроцентних позик, спрямованих на фінансування проведення відповідних досліджень на попередніх етапах утворення спільних підприємств між країною ЄС і країною, на яку поширюється сфера дії програми ЄСІР;
- ✓ участь в акціонерному капіталі чи надання позик для фінансування утворення нових СП і розширення вже наявних підприємств. Фінансова підтримка місцевих підприємств, що співпрацюють з компаніями та підприємствами ЄС у рамках ліцензійних угод;
- ✓ сплата безпроцентних позик, спрямованих на фінансування навчально-освітніх і підготовчих програм та заходів для персоналу спільних підприємств, надання консультаційної допомоги підприємствам—учасникам програми;
- ✓ фінансова підтримка заходів щодо підготовки та проведення приватизації підприємств країн—учасниць програми в інфраструктурній сфері та у сфері охорони навколишнього середовища, залучення до цього компаній ЄС.

JOP-програма (PHARE та TACIS)

У рамках розвитку співробітництва між країнами—членами ЄС та країнами Центральної і Східної Європи Європейська Комісія в 1991 р. розробила програму JOP, сфера дії якої стосується країн, що беруть участь у програмах PHARE та TACIS (країни ЦСЄ та колишні країни СРСР). JOP-програма спрямована на те, щоб полегшити західноєвропейським компаніям процес заснування власних підприємств у країнах—учасницях програм PHARE та TACIS.

Програма передбачає:

- ✓ сприяння налагодженню контактів між потенційними партнерами;
- ✓ участь у фінансуванні досліджень щодо запланованих заснувань СП між ТНК країн ЄС та фірмами країн—учасниць програм PHARE та TACIS. При цьому мова йде про позики, які в разі успіху можуть набути форм субсидій;
- ✓ участь у фінансуванні навчально-освітніх та підготовчих програм, а також надання технічної допомоги для підприємств, що засновані за участю ТНК.

AL-INVEST-програма

Європейський Союз розробив також програму стимулювання експорту ПІІ своїх країн-членів — програму AL-INVEST, яка має сприяти співпраці в промисловій сфері між ЄС та країнами Латинської Америки. Програма AL-INVEST охоплює такі заходи щодо підтримки експорту ПІІ з країн ЄС: проведення зустрічей між підприємствами та компаніями, фінансування спеціальних зустрічей на тему “Налагодження поставок”, утворення центрів підприємницького співробітництва в країнах Латинської Америки, допомога в налагодженні використання електронних і комп’ютерних технологій та механізмів для підтримки підприємницького співробітництва в рамках зазначеної програми.

ASIA-INVEST-програма

Взявши за зразок досвід функціонування програми AL-INVEST, у 1997 р. Європейський Союз розробив і втілює у життя програму ASIA-INVEST, яка орієнтована на сприяння операцій ТНК країн—членів ЄС в Азії. Ця програма передбачає:

- ✓ підтримку Business Priming Fund — фонду, який забезпечує часткове фінансування (до 50 %) спільних досліджень, замовлених торговими палатами країн ЄС, щодо перспектив збуту продукції компаній ЄС у Азії, а також фінансування навчально-освітніх та підготовчих програм для персоналу західноєвропейських компаній. Підготовку та проведення програм секторальної технічної допомоги для найменш розвинутих азійських країн—членів програми;
- ✓ проведення зустрічей між підприємствами та компаніями (програми ASIA-Enterprise та ASIA-Partnership);
- ✓ підтримку та сприяння фонду Asia Investment Facility, що передбачає фінансування секторальних досліджень, побудованих за країнним критерієм та за галузями промисловості, з метою з’ясування, оцінки та сприяння реалізації конкретних можливостей здійснення ПІІ компаніями та підприємствами ЄС в Азійському регіоні.

Програма Asia-Ecobest

У 1997 р. країни—члени ЄС започаткували нову програму економічної співпраці з азійськими країнами, що розвиваються. Вона спрямована на поліпшення економічної ситуації в регіоні. Комплекс заходів програми Asia-Ecobest охоплює й інвестиційні питання, зокрема стимулювання припливу ПІІ з країн ЄС з метою поліпшення захисту навколишнього середовища в країнах

Азії, обмін інформацією про негативні екологічні наслідки функціонування ТНК країн—членів ЄС у країнах-реципієнтах регіону, сприяння трансферу екологічно чистих технологій з країн ЄС, технічну та консультативну допомогу азійським країнам щодо поліпшення діяльності іноземних фірм та вдосконалення екологічного законодавства.

Інші (“багатокраїнні”) механізми та заходи ЄС

Система регулювання та експорту прямих іноземних інвестицій з країн—членів ЄС постійно вдосконалюється і доповнюється новими заходами. Останніми роками вагоме місце у цьому відводиться таким механізмам:

- діяльності Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), який відіграє велику, постійно зростаючу роль у співробітництві з країнами—партнерами ЄС у Центральній та Східній Європі, у країнах АКТ, Латинській Америці та Азії. До головних завдань цього підрозділу ЄС у сфері розвитку прямого іноземного інвестування у відповідних регіонах належить переважно фінансування розбудови інфраструктури та галузей промисловості. При цьому пріоритетне значення надається представникам ділових кіл країн ЄС;
- утворенню спеціальних інформаційно-консультативних центрів у окремих регіонах або країнах (центри ділового співробітництва, центри ділової інформації). Ці інституції надають допомогу як європейським ТНК, так і місцевим фірмам у розвитку інвестиційного співробітництва.

Формування загальних принципів регулювання

Елементи наднаціональної системи регулювання експорту ПІІ з країн ЄС розвивалися за дуже різних умов. Тому важливим принципом формування цілісної системи цих заходів є їхня сумісність із базовими напрямками політики ЄС. Це стосується насамперед таких сфер, як торговельна політика, узгоджені заходи у сфері зайнятості, тривалий економічний і соціальний розвиток, спільна аграрна політика та конкурентоспроможність західноєвропейської промисловості.

Країни—члени ЄС намагаються гармонізувати наявні механізми та заходи таким чином, щоб вони стали єдиними елементами наднаціональної системи, які використовуються для регулювання експорту ПІІ з країн—членів ЄС та підтримки і сприяння розвитку торговельної політики. Ці елементи наднаціональної політики регулювання експорту ПІІ країн—членів ЄС мають розглядатись або як заходи, спрямовані на розвиток співробітництва з найменш розвинутими країнами, або як стимули проникнення на нові ринки.

Країни ЄС вважають, що вагомим принципом формування наднаціональної системи регулювання є визначення основних завдань політики регулювання експорту ПІІ на сучасному етапі:

- ✓ сприяти економічному розвитку в країнах-партнерах, що приймають;
- ✓ стимулювати надходження прямих інвестицій ТНК ЄС у ці країни;
- ✓ забезпечити впровадження міжнародних стандартів діяльності філіалів;
- ✓ розширювати співпрацю з країнами, що розвиваються, та країнами з перехідною економікою в галузях промисловості, техніки і науки.

РЕГІОНАЛЬНІ МЕХАНІЗМИ В КРАЇНАХ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

◆ *Асоціація країн Південно-Східної Азії (ASEAN)*

Азійські країни — члени цього регіонального інтеграційного угруповання — прийняли в жовтні 1998 р. Базову угоду щодо утворення інвестиційного простору (Framework Agreement on the ASEAN Investment Area). Метою цього документа є створення більш конкурентоспроможного інвестиційного середовища в країнах—членах об'єднання та стимулювання залучення інвестицій ТНК.

Базова угода передбачає такі заходи:

- ✓ розвиток співробітництва країн угруповання у сфері інвестицій та створення програми сприяння припливу ПІІ;
- ✓ надання національного режиму всім зарубіжним інвесторам до 2020 р.;
- ✓ відкриття всіх галузей для іноземних інвесторів до 2020 р.¹;
- ✓ сприяння більш вільному рухові капіталу, робочої сили та технології серед країн, що входять до регіонального об'єднання.

◆ *Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (SAARC)*

У 1997 р. Асоціація розробила проект Угоди про стимулювання та захист регіональних інвестицій (SAARC Agreement on Regional Investment Promotion and Protection). Метою угоди є створення в субрегіоні умов для припливу прямих іноземних інвестицій як із країн угруповання, так і з промислово розвинутих країн з ринковою економікою.

◆ *Організація економічного співробітництва (ECO)*

Нові країни в Центральній та Західній Азії, що утворилися після розпаду СРСР, та деякі країни, що розвиваються, підготу-

¹ За деякими винятками, що зазначені в Базовій угоді.

вали в 1999 р. до підпису її членами регіональну угоду про стимулювання та захист інвестицій (Regional Agreement for the Promotion of Investment).

Перша частина угоди охоплює загальні питання (безпека трансферу капіталу, інвестиційні можливості, інвестиційні стимули, режим країни найбільшого сприяння і т. ін.). Друга частина угоди присвячена інвестиційним гарантіям (власність, свобода руху капіталу, компенсація за шкоду, рівність із національними інвесторами тощо).

◆ **Центральноафриканський економічний та валютний союз (СЕМАС)**

У 1999 р. Союз закінчив розробку Хартії з інвестицій (Community Charter on Investment). Ця Хартія замінила Конвенцію з інвестицій, яка діяла з 1965 р. Новий документ націлює країни угруповання на поліпшення інвестиційного клімату, сприяння розвитку приватного сектора за допомогою місцевих та іноземних інвестицій. Він визначає також нову роль держави як гаранта стабільного та безпечного економічного середовища для зарубіжних інвесторів.

◆ **Західноафриканський економічний та валютний союз (УЕМОА)**

У 1999 р. Союз підготував новий Кодекс з інвестицій (Community Code on Investment), який має замінити індивідуальні кодекси країн—членів цієї організації та гармонізувати різноманітні національні правила. Серед інших питань Кодекс особливу увагу акцентує на юридичному захисті приватної власності і свободи руху капіталу та платежів, спеціальних стимулах для заохочення ТНК в окремих галузях, правилах поведінки ТНК, зокрема у сфері охорони навколишнього середовища.

◆ **Південноафриканське співтовариство розвитку (SADC)**

У 2000 р. Співтовариство підготувало Протокол основних принципів інвестиційної політики, серед яких визначаються такі:

- ✓ рівні права іноземних та місцевих інвесторів у відповідних галузях;
- ✓ зрозумілі, прозорі та недискримінаційні процедури схвалення, входження та функціонування іноземних інвестицій;
- ✓ зміна акценту від надання особливих стимулів для іноземних інвесторів до проведення адміністративних реформ із метою заохочення інвестицій.

◆ Інші угруповання

Країни Західної півкулі розпочали в 1998 р. роботу зі створення Зони вільної торгівлі Америки (Free Trade Area of the America). Частиною підготовленого документа є інвестиційні розділи, які акцентують увагу на таких питаннях:

- ✓ вплив інвестицій на навколишнє середовище;
- ✓ зв'язок між лібералізацією інвестиційної політики та основними стандартами трудових відносин;
- ✓ трансфер технології;
- ✓ вплив іноземних інвестицій на конкурентне середовище;
- ✓ сприяння інвестиціям;
- ✓ інвестиційні стимули.

Інші угруповання латиноамериканських країн також впроваджують програми заохочення та захисту іноземних інвестицій. Такі положення містять Угода про вільну торгівлю центральноамериканських країн (1998), Рамкова угода між країнами Андського співтовариства та угрупованням МЕРКОСУР.

ВИСНОВКИ

Поряд з національними механізмами впливу на діяльність ТНК дедалі більшого значення останніми десятиріччями набуває міжнародний механізм регулювання інвестиційних потоків та міжнародного виробництва.

Міжнародний механізм є складною системою, що охоплює не тільки багатосторонні відносини між урядами держав, а й регулювання міжнародних економічних відносин на рівні економічних суб'єктів ринкової діяльності, тобто міжфірмове регулювання, що здійснюється міжнародними неурядовими організаціями (міжнародні асоціації підприємців, регіональні організації, банки, фонди і т. п.).

В останні десятиріччя міжнародні інституції (ООН, ЮНКТАД, СОТ, ОЕСР, МОП) розробили важливі документи, які стосуються діяльності ТНК. Вони визначають основні принципи міжнародного інвестування, стандарти поведінки транснаціональних фірм, їхню соціальну відповідальність, зокрема в галузі трудових відносин. Ці документи також акцентують увагу на лібералізації руху міжнародного капіталу, визначають механізми врегулювання інвестиційних суперечок.

Важливим сегментом системи наднаціонального регулювання діяльності ТНК є механізм регулювання підприємницької діяльності в Європейському Союзі. Цей механізм охоплює такі основні ланки:

- регулювання економічної політики, що спрямована на функціонування єдиного внутрішнього ринку ЄС;
- регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення умов для підприємницької діяльності на основі дотримання положень антимонопольного законодавства.

Основні терміни і поняття

*Регламент ЄС
Директиви ЄС
Гармонізація правових умов діяльності фірм*

*Статут європейської компанії
Антидемпінгові заходи
Ломейські конвенції*

Контрольні запитання та завдання

1. Чим зумовлена необхідність міжнародного механізму регулювання операцій ТНК?
2. Назвіть основні етапи формування міжнародного механізму регулювання діяльності ТНК.
3. Дайте характеристику діяльності ООН, ЮНКТАД, СОТ щодо регулювання операцій ТНК.
4. Які документи ОЕСР присвячені проблемам діяльності транснаціональних фірм?
5. Які основні положення містить Декларація країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності транснаціональних корпорацій?
6. Розкрийте механізм страхових гарантій БАГІ.
7. Яку роль у врегулюванні інвестиційного процесу на міжнародному рівні відіграє МЦУІС?
8. У чому полягає багатостороннє регулювання діяльності ТНК у ЄС?
9. Назвіть основні механізми наднаціонального регулювання вивозу капіталу з ЄС.
10. Які регіональні угоди регулювання ТНК існують у країнах, що розвиваються?

ЛІТЕРАТУРА

- Герчикова И. Н.* Международные экономические организации. М., 2000.
- Ковалевський В. В., Козак Ю. Г., Грищенко С. Г., Новацький В. М., Макогон Ю. В.* Міжнародні організації: Навч. посібник / Ю. Г. Ковалевський, В. В. Козак (ред.). Одеса, 2001.
- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 37.*
- Рогач О. І.* Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник. К., 1997. Розділ 6.
- Циганкова Т. М., Гордєєва Т. Ф.* Міжнародні організації: Навч. посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К., 2001.
- MIGA. Annual Report. Washington, MIGA, latest year.*
- Overseas Private Investment Corporation. Annual report. Washington, OPIC, latest year.*

WEB-РЕСУРСИ

- <http://www.un.org>
Офіційний WEB-сайт ООН.
- <http://www.wto.org>
WEB-сайт СОТ.
Висвітлює новини, статистичні матеріали щодо різних аспектів міжнародної торгівлі та інвестицій.
- <http://www.ilo.org>
Офіційний WEB-сайт Міжнародної організації праці.
Надає інформацію щодо соціальних аспектів діяльності ТНК.
- <http://www.oecd.org>
WEB-сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Надає інформацію щодо індикаторів розвитку країн ОЕСР.
- <http://www.unctad.org>
Офіційний WEB-сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку.
Надає інформацію щодо світових потоків ПІІ та діяльності ТНК.

- Переваги розміщення прямих інвестицій
- Регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні
- Динаміка та структура ПІІ
- Шляхи поліпшення інвестиційного клімату України

ПЕРЕВАГИ РОЗМІЩЕННЯ ПРЯМИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У 90-ті роки ХХ ст. новою сферою операцій транснаціональних корпорацій стали країни з перехідною економікою, зокрема Україна та інші країни СНД. Приплив прямих іноземних інвестицій в Україну за роки незалежності значно збільшився. Так, за даними Державного комітету статистики, загальний обсяг ПІІ в економіку України на 1 січня 2004 р. становив 6,6 млрд дол. Хоча Україна поступається за обсягом нагромаджених прямих інвестицій та їх величиною в розрахунку на душу населення деяким країнам Центральної та Східної Європи, вона має значний потенціал для іноземних інвесторів.

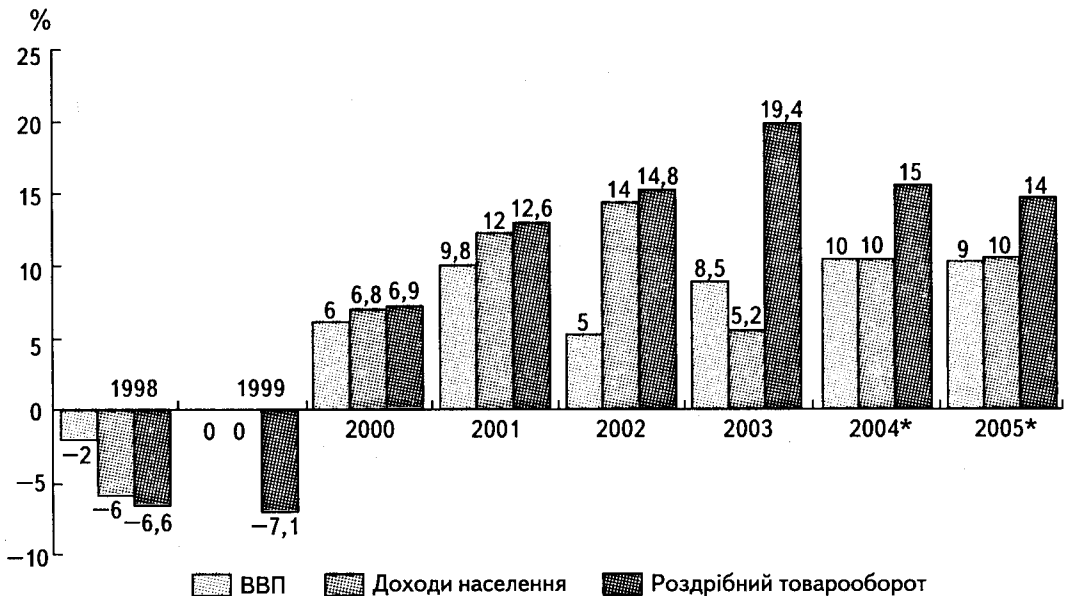
Цей потенціал визначається так званими перевагами розміщення ПІІ. Серед таких переваг слід зазначити відносно великий і зростаючий ринок, наявність (або розвинутість) факторів виробництва, інфраструктури, економіко-географічне положення країни та ін.

Динаміка та обсяг ринку країни часто є визначальним мотивом припливу прямих інвестицій. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК. За кількістю споживачів (близько 48 млн) Україна є потенційно великим ринком у Європі. Відносна ненасиченість українського ринку після розпаду СРСР, менший рівень конкуренції робить його досить перспективним для іноземних інвесторів. Хоча низький рівень доходів значної частини українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту, останніми роками ситуація поступово поліпшується (рис. 25.1). У 2003 р. ВВП на душу населення в Україні досягнув 12-річного максимуму і зріс до 1034 дол. (2002 р. — 860 дол.). Але відставання України від промислово розвинутих країн із ринковою економікою та країн Східної та Центральної Європи щодо ВВП на душу населення та середньомісячної заробітної плати ще дуже велике.

Останніми роками в Україні спостерігається динамічне зростання роздрібної торгівлі. Цьому сприяє загальне пожвавлення економіки, вихід “на світло” частини тіньового сектора, зростан-

ня доходів населення та швидке поширення механізмів продажу товарів у кредит.

Динамізація економічного зростання країни з 2000 р. може також розглядатися як одна з переваг розміщення прямих інвестицій в Україні. Українська економіка демонструє останніми роками дуже високі темпи зростання (2003 р. — 8,5 %), очікується, що вони спостерігатимуться і в найближчі роки (рис. 25.1). П'ятий рік поспіль українська промисловість нарощує випуск продукції. Середні річні темпи приросту за цей період дорівнюють 10,7 %. Складовими цього зростання є не тільки високий попит на продукцію експортно зорієнтованих українських підприємств, а й зростання внутрішнього попиту. Курс гривні, прив'язаний до долара, сприяє підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на ринках країн зони євро. В результаті в останні роки збільшилося позитивне сальдо торговельного балансу України, значно зросли золотовалютні резерви країни (2003 р. — 7 млрд дол.).



*Прогноз.

Рис. 25.1

Темпи щорічних змін деяких економічних показників в Україні

Джерело: за даними Держкомстату України.

Ще однією з переваг розміщення для прямих інвестицій є наявність в Україні важливих факторів виробництва. Серед них можна відзначити такі:

■ **Природні ресурси.** Україна має значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка,

ртуть, титан, уран, граніт, мармур, мінеральні солі, гіпс, алебастр тощо) і відповідну добувну та транспортну інфраструктуру.

■ **Фізичний капітал.** Конкурентними перевагами економіки є наявність масштабних основних виробничих фондів, які забезпечують можливість принаймні первинної обробки сировини та матеріалів. Україна має також багатогалузеву обробну промисловість із значними основними фондами.

■ **Людський капітал.** Україна входить до групи провідних країн світу щодо чисельності освічених людей. Дослідження конкурентоспроможності України, здійснене у 2002 р. компанією J. E. Austin Associates (JAA), показало, що Україна належить до 3 % найбільш освічених націй у світі (серед 133 країн). За показником кількості вчених та інженерів на душу населення Україна належить до перших 25 % провідних країн. Відносно високі показники якості робочої сили підтверджуються тим, що рейтинг України в індексі людського розвитку ООН значно вищий за середній. У звіті Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність Україна має 19-ту позицію серед 60 країн за рівнем математичної та наукової освіти. Крім того, вона належить до 30 % країн із найбільш високими оцінками в середній школі.

■ **Наука і технології.** Україна характеризується достатньо високим рівнем науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та наявністю значного науково-технічного потенціалу. В країні налічується більш ніж 2 тис. вчених та інженерів на 1 млн мешканців, що, за оцінками JAA, дає їй 22-гу позицію в рейтингу 88 країн світу. Україна також має високий показник використання Інтернету на душу населення, хоча доступність комп'ютерів є нижчою за аналогічний світовий показник.

■ **Інфраструктура.** Серед інших переваг розміщення для прямих інвестицій слід зазначити рівень розвитку інфраструктури. Наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури — трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів — визначає певні конкурентні переваги України. Згідно з оцінками JAA, Україна належить до перших 16 % країн світу за чисельністю асфальтованих доріг, перших 37 % — за використанням електроенергії та перших 43 % — за рівнем телефонізації (199 ліній на 1000 осіб без урахування мобільного зв'язку). Щоправда, старіння інфраструктури підриває деякі із зазначених інфраструктурних переваг України.

Відносно дешева кваліфікована робоча сила також визначає переваги розміщення ПІІ. Хоча в Україні питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення збільшується, розрив у вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний. Це ілюструє рис. 25.2.

Однією з переваг для операцій транснаціональних фірм є економіко-географічне розташування України, а також традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД. Достатньо стабільні виробничо-технічні зв'язки з підприємствами країн СНД, Балтії, які склалися в попередні роки і зберегли своє значення в період ринкової трансформації механізму взаємного співробітництва, роблять Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків сусідніх країн. Схожа структура споживання, подібність або близькість виробничо-технічної й технологічної бази в багатьох галузях країн СНД полегшують реалізацію стратегії ТНК.

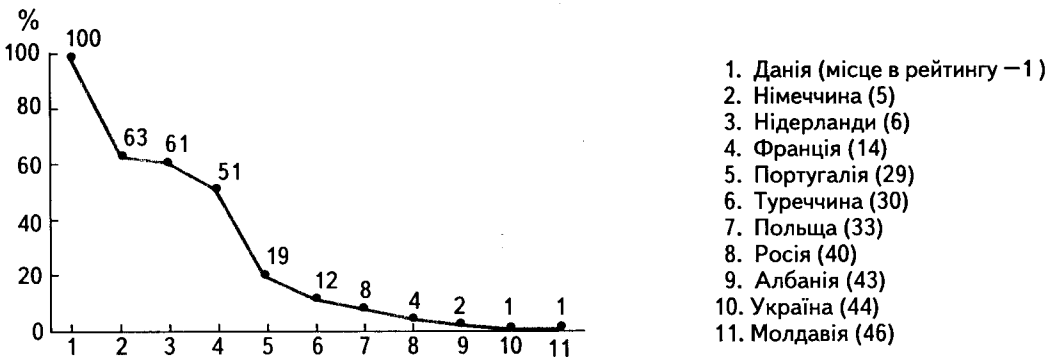


Рис. 25.2

Рівень офіційної заробітної плати в деяких країнах Європи

При здійсненні ПІІ іноземні компанії реально оцінюють переваги розміщення, що пропонує будь-яка країна. Конкуренція серед країн, що приймають, за інвестиції ТНК дає змогу останнім вибрати найвигідніші місця розміщення своєї мережі підприємств.

Одне з відомих досліджень мотивів інвестування іноземних компаній в Україні було здійснене консорціумом Fleming/SARS. Воно охоплювало 34 відомі фірми з передовою світовою практикою провадження бізнесу, що мали штаб-квартири в США, Канаді, Європі. Більшість із них були транснаціональними компаніями. Таблиця 25.1 узагальнює ці мотиви.

Більшість компаній основним фактором вважає масштаби українського ринку та потенціал його зростання, а також можливість доступу до нового регіонального ринку. Кваліфікована робоча сила та дешеві фактори виробництва розцінювалися як другорядні чинники здійснення ПІІ. Податкові стимули і доступ до наукових та технологічних розробок України не були визначальними факторами інвестування.

Таким чином, Україна пропонує достатньо широкий набір переваг розміщення прямих інвестицій. Але, як уже зазначалося в попередніх розділах цього підручника, сама наявність таких

Мотиви інвестицій іноземних фірм в Україні

Ранг	Мотив	Рейтинг
1	Масштаби ринку та потенціал його зростання	1,05
2	Доступ до нового регіонального ринку (Східна Європа, СНД)	1,92
3	Якість навичок робочої сили	2,15
4	Наявність дешевих факторів виробництва (робоча сила, енергія, сировина)	2,27
5	Виробничі потужності	2,32
6	Підвищення конкурентоспроможності в постачанні на розвинуті ринки (наприклад, Західної Європи)	2,53
7	Податкові стимули	2,69
8	Доступ до наукових та технологічних розробок України	2,71

Примітка. Методика підрахунку рейтингу: 1 — головна причина, 2 — другорядна, 3 — не є причиною.

Джерело: Fleming/SARS.

переваг не означає автоматичного надходження капіталу транснаціональних фірм. Ситуація також ускладнюється у зв'язку з існуванням багатьох факторів, що знижують інвестиційну привабливість країни.

РЕГУЛЮВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Чинне українське законодавство з питань іноземних інвестицій складається з двох масивів нормативних актів:

1) законодавчих актів України, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій;

2) пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій міжнародних договорів, учасником яких є Україна і які становлять частину національного законодавства України.

Історично законодавство України, що регулює питання іноземного інвестування, розвивалось у напрямі зменшення пільг і переваг, що надавалися іноземним інвесторам, та поступового запровадження національного режиму іноземного інвестування. За чинним національним режимом іноземного інвестування, іноземні інвестори мають право вести будь-яку господарську або комерційну діяльність в Україні на однакових умовах з українськими суб'єктами підприємницької діяльності. Винятки з національного режиму, що містяться у спеціальних законо-

давчих актах, є нечисленними і, назагал, відповідають світовій практиці.

Національне законодавство України регулює питання форм здійснення іноземних інвестицій та їх видів, визначає гарантії захисту іноземних інвестицій та вирішує інші питання, пов'язані із здійсненням іноземних інвестицій в Україні.

В Україні прийнято цілу низку законодавчих актів, що регулюють іноземні інвестиції. Серед них — закони “Про зовнішньоекономічну діяльність”, “Про інвестиційну діяльність”, “Про підприємництво”, “Про оподаткування прибутку підприємств”, “Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій”, “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон”, “Про режим іноземного інвестування”.

Основним нормативним документом, що регулює здійснення іноземного інвестування в Україні на сучасному етапі, є Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 р. Його прийняття означало якісно нову модифікацію підходів до надання пільг; встановлення національного режиму інвестиційної та іншої господарської діяльності, за винятками, передбаченими законодавством України та її міжнародними угодами.

Відповідно до чинного Закону України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. об'єктами (інвесторами й учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави. *Інвесторами* в Законі визначаються суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Вони можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності. *Учасниками інвестиційної діяльності* можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх галузях та сферах економіки, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції на території України в таких видах:

- часткової участі в підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;

- придбання нерухомого чи рухомого майна, включаючи будинки, приміщення, обладнання, транспортні засоби тощо, безпосередньо або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- придбання самостійно або за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України.

Важливим елементом системи регулювання ПІІ є державно-правові гарантії захисту іноземних інвестицій. Ці гарантії встановлені в Законі України “Про режим іноземного інвестування” таким чином:

- *гарантії у випадку зміни законодавства.* Якщо надалі спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом 10 років із дня набрання чинності новим законодавством застосовуватимуться гарантії, передбачені Законом;
- *гарантії відносно примусового вилучення, а також незаконних дій державних органів та їхніх посадових осіб.* Іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, за винятком випадків вживання надзвичайних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій. Указана реквізиція може бути проведена на підставі рішення органів, уповноважених на це Кабінетом Міністрів України;
- *компенсація і відшкодування збитків іноземним інвесторам.* Іноземні інвестори мають право на відшкодування збитків, включаючи упущену вигоду та моральні збитки, заподіяні їм у результаті дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їхніми посадовими особами передбачених законодавством обов’язків. Усі витрати та збитки іноземних інвесторів повинні бути відшкодовані на основі поточних ринкових цін або обґрунтованої оцінки, підтвердженої аудитором чи аудиторською фірмою;
- *гарантії у випадку припинення інвестиційної діяльності.* Іноземний інвестор має право на повернення не пізніше 6 місяців з дня припинення цієї діяльності своїх інвестицій у натуральній формі чи у валюті інвестування без мита та податків, якщо інше не встановлено законодавством чи міжнародними угодами України;
- *гарантії переказу прибутків, доходів та інших грошових коштів, отриманих у результаті здійснення іноземних інвестицій.* Іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов’язкових платежів гарантується безперешкодний та негайний переказ за кордон їх прибутків, доходів та інших грошових засобів у іноземній валюті, отриманих на законній підставі в результаті здійснення іноземних інвестицій. Порядок переказу за кордон прибутків, доходів та інших грошових коштів,

отриманих у результаті здійснення іноземних інвестицій, визначається Національним банком України.

На початку 2000 р. був прийнятий Закон України “Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб’єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження”. Згідно із Законом на території України до суб’єктів підприємницької діяльності чи інших юридичних осіб, їх філіалів, відділень, окремих підрозділів, включаючи постійні представництва нерезидентів, створених за участю іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення, застосовується національний режим валютного регулювання та сплати податків, зборів (обов’язкових платежів), установлених для підприємств, створених без участі іноземного капіталу.

В Законі також обумовлюється, що спеціальне законодавство про іноземні інвестиції, а також державні гарантії захисту іноземних інвестицій не регулюють питання валютного, митного та податкового законодавства, якщо інше не передбачено міжнародними угодами України.

Законодавство України передбачає можливість створення в Україні спеціальних економічних зон.

Закон України “Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон” був прийнятий ще 13 жовтня 1992 р. Саме він дав визначення спеціальних (вільних) економічних зон та сформулював мету їх створення, визначив типи, порядок створення цих зон. Закон закріпив основні принципи управління спеціальними зонами, порядок їх ліквідації. В Законі задекларовані також принципи митного, податкового і валютно-фінансового регулювання та державні гарантії захисту інвестицій, як внутрішніх, так і іноземних.

Метою СЕЗ є залучення інвестицій для створення нових робочих місць, вирішення екологічних проблем, поставки на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, поліпшення використання природних та трудових ресурсів тощо. У спеціальних економічних зонах передбачається встановлювати пільговий режим оподаткування та справляння мита.

Важливим аспектом регулювання прямих інвестицій в економіку України є питання вирішення спорів. Так, за внутрішнім законодавством України, спори між іноземним інвестором і Україною з питань державного регулювання інвестицій розглядаються судами загальної юрисдикції України, якщо інше не передбачено міжнародними договорами України.

Окрім того, згідно із Законом України “Про ратифікацію Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами” від 16 березня 2000 р. Україна стала учасником Конвенції про порядок вирішення інвестиційних спорів між державами та іноземними особами 1965 р. Згідно з Конвенцією, будь-яка іноземна особа, що здійснює інвестиції в Україні, має право звернутись до Міжнародного цент-

ру з урегулювання інвестиційних суперечок з метою врегулювання будь-якого правового спору, що виникає безпосередньо з відносин, пов'язаних із такими інвестиціями, за умови наявності згоди України на передачу такого спору на розгляд МЦУС.

Що стосується міжнародного аспекту регулювання інвестицій, то Україною укладено близько 36 двосторонніх договорів про заохочення та взаємний захист інвестицій, а також близько 20 угод з питань уникнення подвійного оподаткування доходів і майна та запобігання ухиленням від сплати податків. Значна частина цих угод уже набрала чинності. Інші ще підлягають ратифікації.

Такі двосторонні договори, як правило, встановлюють національний режим або режим найбільшого сприяння залежно від того, який із них є більш сприятливим для іноземних інвесторів. У міжнародних договорах містяться гарантії України від експропріації або націоналізації інвестицій. Окрім того, Україна, як правило, зобов'язується вжити ефективних заходів для подання та розгляду будь-яких претензій, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій та інвестиційними спорами між інвестором та Україною.

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ПІІ

За останні роки обсяг щорічних нових надходжень прямих іноземних інвестицій в Україну мав тенденцію до збільшення. Це зумовило постійне зростання сукупного, акумульованого обсягу ПІІ (рис. 25.3., 25.4).

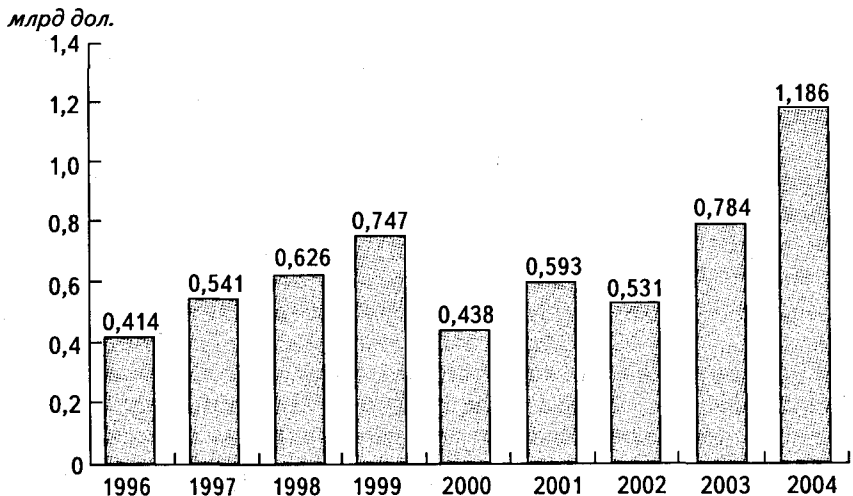


Рис. 25.3

Щорічний приплив ПІІ в Україну, 1996—2003 рр.
(дані на 1 січня відповідного року)

млрд дол.

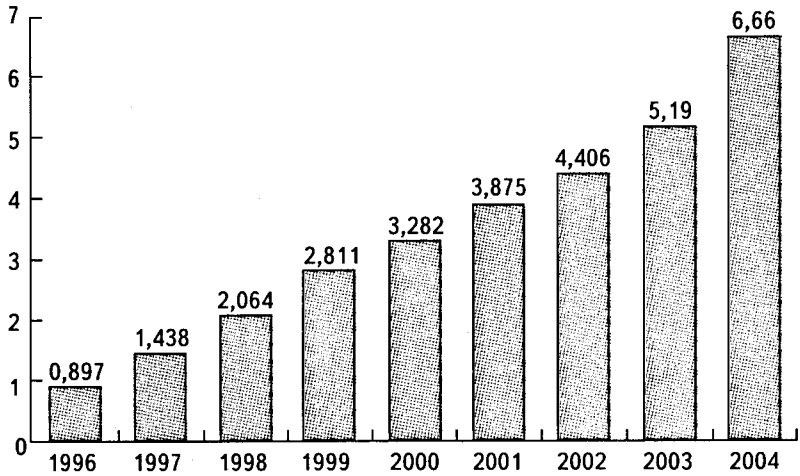


Рис. 25.4

Сукупний обсяг ПІП в Україні, 1996—2003 рр.
(дані на 1 січня відповідного року)

Експерти ООН розраховують цілу низку індексів, що характеризують активність операцій ТНК у країні, що приймає, та успішність цих країн у залученні прямих інвестицій. Так, індекс транснаціональності економіки (Transnationality Index), який у середньому відображує питому вагу ТНК у ВВП, капіталоутворенні, доданій вартості та зайнятості, становив для України у 2000 р. близько 5 %. Для порівняння, у країнах Центральної та Східної Європи він дорівнював у середньому 13 % (в Естонії, Угорщині — понад 20 %).

Аналогічні з Україною позиції мали лише Росія, Македонія та Білорусь (табл. 25.2).

Таблиця 25.2

Індекс транснаціональності деяких країн з перехідною економікою, 2000 р.

Країна	Індекс транснаціональності	Країна	Індекс транснаціональності
Білорусь	5,8	Македонія	4,8
Болгарія	16,9	Молдова	11,9
Хорватія	13,9	Польща	11,5
Чехія	17,6	Румунія	9,4
Естонія	23,2	Росія	4,6
Угорщина	27,6	Словацьчина	7,1
Латвія	18,3	Словенія	7,9
Литва	13,2	Україна	4,8

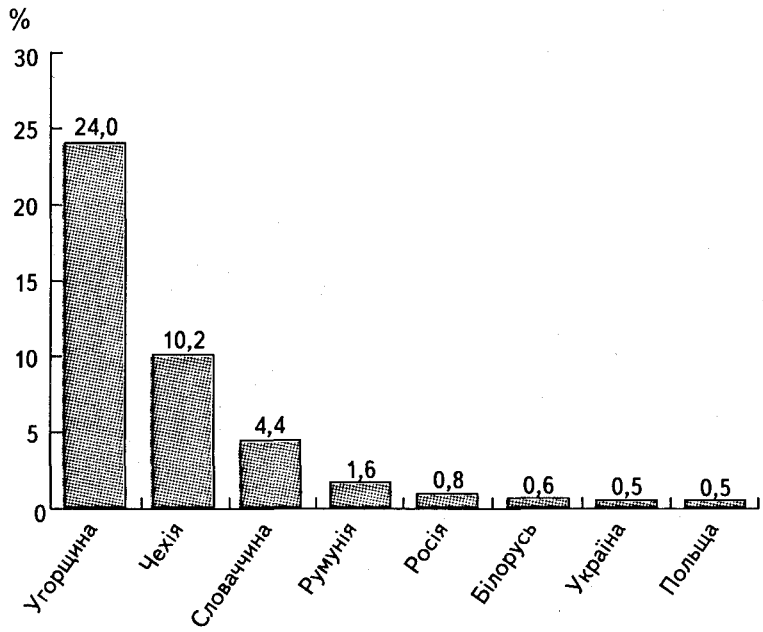


Рис. 25.5
Частка доданої вартості іноземних підприємств у ВВП

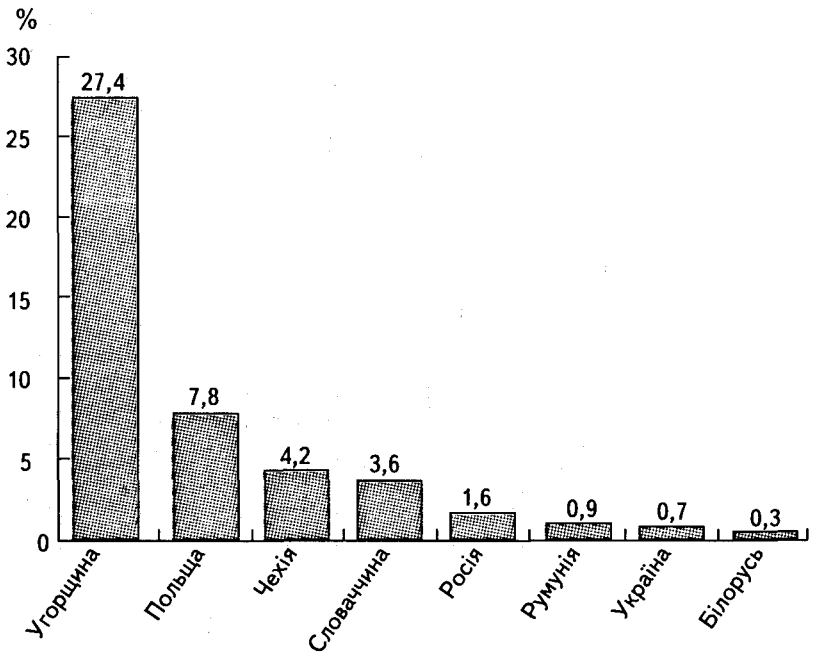


Рис. 25.6
Частка зайнятості на іноземних підприємствах у загальній кількості зайнятих

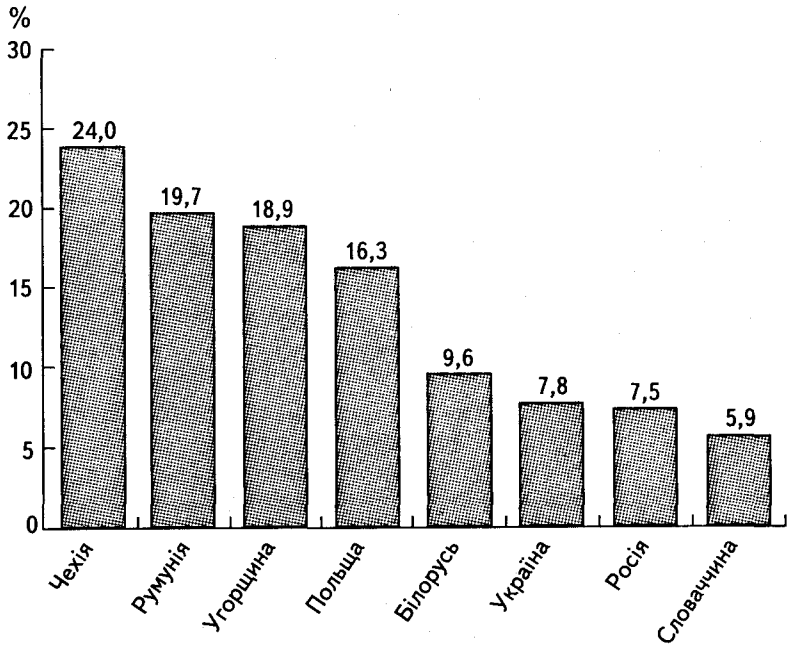


Рис. 25.7

Питома вага ІІІ у валовому внутрішньому капіталоутворенні

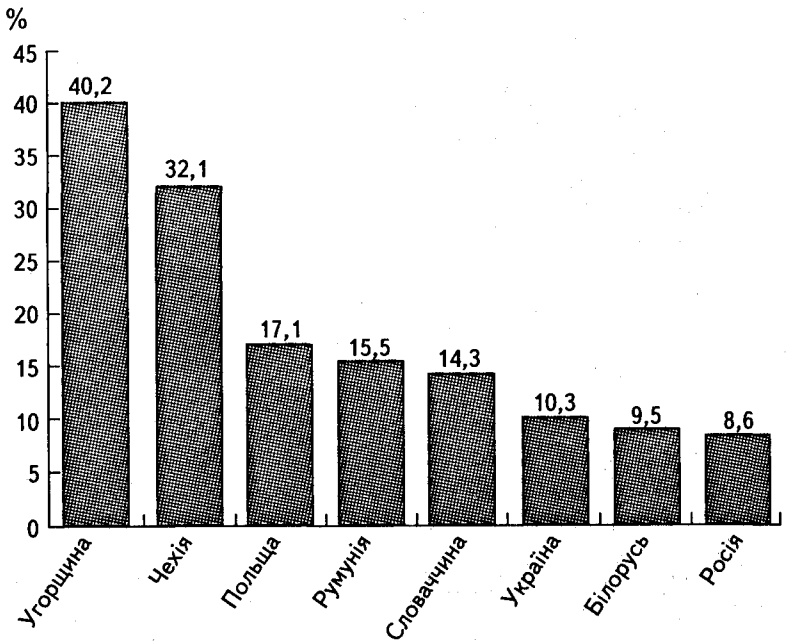


Рис. 25.8

Питома вага нагромадженого обсягу ІІІ у ВВП

Щодо окремих показників, які характеризують питому вагу іноземних підприємств у економічному житті країни і визначають її транснаціональність, порівняльні позиції України ілюструють рис. 25.5, 25.6, 26.7, 25.8.

Вони свідчать про те, що Україна поки що поступається деяким країнам ЦСЄ за показниками питомої ваги обсягу прямих інвестицій у ВВП. Ще слабші позиції України серед розглянутих країн щодо частки доданої вартості іноземних підприємств у ВВП та питомої ваги зайнятих на іноземних підприємствах у загальній кількості зайнятих.

За умов, коли банківська система країни ще не здатна мобілізувати достатні ресурси для довгострокового фінансування та модернізації виробництва, а внутрішні джерела фінансування переважної кількості українських компаній також украй обмежені, приплив ПІІ може мати суттєве значення для формування фонду капіталоутворення країни. Але і за цим показником Україна має значні невикористані резерви. Розрахунки експертів ЮНКТАД показують, що індикатор питомої ваги ПІІ у валовому внутрішньому капіталоутворенні сягає 7,8 %, за іншими оцінками, щорічний приплив нових прямих інвестицій останніми роками не перевищував 1—2 % фонду капіталоутворення країни.

Україна залучає ще досить мало інвестицій великих стратегічних інвесторів — відомих транснаціональних фірм. Здебільшого інвестиційні проекти мають невеликий обсяг та пов'язані з поглинанням українських фірм у ході приватизації. Зрозуміло, що приплив таких капіталів часто має обмежений потенціал впливу на розвиток інновацій та наукових розробок, підвищення якості людських ресурсів, перспективи експортної діяльності. Переважна частина прямих інвестицій пов'язана з розвитком імпортозаміщувального виробництва, тобто орієнтується на освоєння місцевого ринку. Вступ таких іноземних компаній в Україну пояснюється їх прагненням обійти митні та протекціоністські бар'єри.

Для порівняння позицій України та інших країн Центральної та Східної Європи в залученні прямих інвестицій корисно взяти до уваги *ЮНКТАД-індекс стану припливу ПІІ* (UNCTAD Inward FDI Performance Index) — (див. табл. 25.3). Цей індекс свідчить про те, наскільки країна успішна в залученні ПІІ, тобто залучає більше (або менше), ніж очікуваний (нормальний) обсяг, що зумовлений її потенціалом.

Серед 140 країн, для яких розраховувався індекс, Україна займає середні позиції, однак практично всі країни ЦСЄ мають кращий рейтинг (крім Росії). Значення індексу показує, що Україна значно “недопрацьовує”, тобто “недоотримує” ПІІ порівняно з можливим (очікуваним) припливом, який зумовлений перевагами розміщення для інвестицій у країну. Отже, привабливість цих переваг (наприклад, потужного наукового потенціалу, високого рівня людського капіталу) нейтралізується рестриктивним законодавством або іншими негативними факторами економічної

Таблиця 25.3

**Рейтинг окремих країн Центральної та Східної Європи
за величиною ЮНКТАД-індексу стану припливу ПІІ, 1999—2001 рр.**

Країна	Місце
Молдова	18
Естонія	21
Болгарія	25
Словаччина	26
Латвія	51
Угорщина	53
Україна	88
Росія	108
Польща	47

політики. Характерно, що Росія мала ще гірший рейтинг за цим індексом. Вона “недопрацювала” ще більше, ніж Україна, порівняно з очікуваними можливостями для їх залучення, які, здавалося, відкривають величезний потенціал та великий ринок цієї країни.

Ще один індекс припливу іноземних інвестицій, так званий *ЮНКТАД-індекс потенційного припливу ПІІ*, враховує більш широку гаму структурних факторів. Він також підтверджує факт, що Україна значно “недоотримує” інвестиції з огляду на її потенційні переваги в рівні розвитку людського капіталу, науки, інфраструктури.

Таблиця 25.4 містить дані про оцінку в балах (за шкалою від 0 до 1) згаданого індексу. Така оцінка була зроблена на основі розрахунку восьми факторів, які, своєю чергою, також оцінювалися в балах за шкалою від 0 до 1, залежно від абсолютних величин факторів. Усього розрахунки охоплювали 140 країн світу, але в таблиці вказані лише деякі країни з перехідною економікою та країни-лідери, що мають найвищий рейтинг індексу.

Хоча Україна за рейтингом ЮНКТАД-індексу потенційного припливу ПІІ посідає 81-ше місце серед усіх країн, тобто належить до середньої групи, багато з її сусідів—країн Центральної та Східної Європи мають кращі позиції. Найгірші оцінки Україна мала щодо чотирьох факторів: зростання реального ВВП, рівня ВВП на душу населення, композитного рейтингу загального ризику країни та показника кількості телефонних ліній на 1000 мешканців. Ще два фактори — питома вага експорту у ВВП та обсяг комерційного використання енергії на душу населення — принесли Україні середні оцінки. Нарешті, високі оцінки мали такі фактори, як питома вага витрат НДДКР у валовому національному

Оцінка в балах та рейтинг ЮНКТАД-індексу потенційного припливу ПІІ для окремих країн, 1998—2000 рр.

Країна	Оцінка в балах від 0 до 1*	Рейтинг**
США	0,666	1
Швеція	0,650	2
Сінгапур	0,641	3
Чехія	0,380	39
Словаччина	0,361	41
Угорщина	0,357	42
Польща	0,329	51
Болгарія	0,321	53
Білорусь	0,305	58
Росія	0,291	64
Україна	0,261	81
Румунія	0,246	87
Молдова	0,194	109

* 0 — найнижча оцінка, 1 — найвища оцінка.

** Місце країни (за величиною оцінки в балах) серед 140 країн.

доході та частка студентів у загальній чисельності населення. За цими показниками Україна займає 1—2 місця серед країн ЦСЄ.

Наведені розрахунки були зроблені на основі середніх даних за 1998—2000 рр., коли в Україні відбувалося скорочення ВВП. У 2000 р. у країні почалося зростання ВВП, тому слід очікувати зменшення кількості факторів з низькими оцінками та поліпшення позиції України за ЮНКТАД-індексом потенційного припливу прямих інвестицій.

Переважна частка ПІІ вкладена в харчову та тютюнову промисловість, переробку сільськогосподарських продуктів, машинобудування та енергетику, оптову торгівлю, фінансову діяльність, транспорт.

Зміну галузевої структури прямих інвестицій в Україну за 1996—2003 рр. ілюструють рис. 25.9, 25.10.

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA-Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF — у машинобудівній, Tetra-Pak — пакувальній, Procter & Gamble, Dow Chemical Company — у хімічній, "Лукойл" — у нафтопереробній, Damen Shipyards — у суднобудівній. У тютюновій промисловості домінують інвестиції відомих американських та британських ТНК Reynolds, Philip

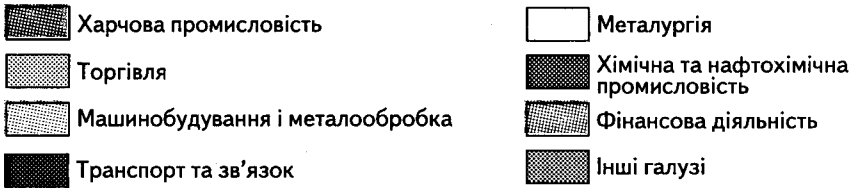
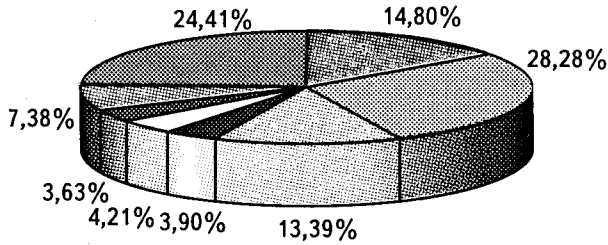


Рис. 25.9

Галузева структура прямих інвестицій в Україну (станом на 01.01.1996 р.)

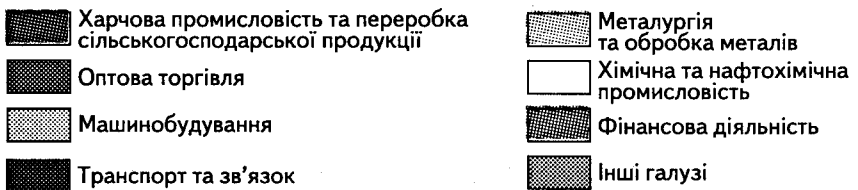
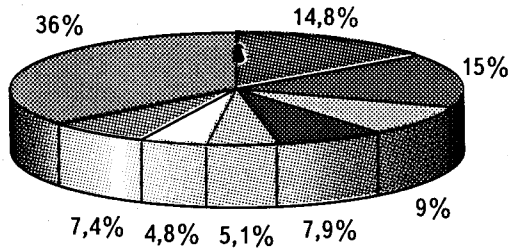


Рис. 25.10

Галузева структура прямих інвестицій в Україну (станом на 01.01.2004 р.)

Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварстві — інвестиції консорціуму скандинавських фірм Balticbeverage Holding, бельгійської ТНК Interbrue. В харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК Kraft Jacobs Sushard, Nestle, Coca-Cola, Cargill.

Станом на 1 липня 2002 р. в Україні налічувалося 11 спеціальних економічних зон, 66 територій пріоритетного розвитку (ТПР) та 8 технопарків, у які було залучено 788,7 млн дол. На жаль, на

сьогоднішній день ефективність функціонування СЕЗ та ТПР в Україні можна оцінити як порівняно низьку. Різниця між сумою умовно нарахованих платежів (сумою наданих пільг) та надходженнями до бюджетів від реалізації проектів на території СЕЗ та ТПР стрімко зростає. В загальній сумі наданих пільг постійно збільшується питома вага пільг з імпортного мита. Подібні явища вказують на функціонування українських СЕЗ і ТПР як каналів безмитного ввозу імпортних товарів, що відбувається під протекторатом регіональних органів влади. Підвищення ефективності функціонування українських СЕЗ і ТПР пов'язується з посиленням контролю за ввезенням товарів на територію СЕЗ та вивезенням товарів із СЕЗ на митну територію України, спрощенням порядку погодження інвестиційних проектів з державними органами, дієвим моніторингом результатів функціонування СЕЗ і ТПР.

ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

Крім переваг розміщення прямих інвестицій, що пов'язані з обсягом та динамікою ринку, наявністю факторів виробництва та розвинутої інфраструктури, надзвичайно важливу роль відіграє загальний інвестиційний клімат країни, а саме внутрішня політична стабільність, стабільність законодавства, рівень захисту приватної власності, ступінь розвитку ринкових відносин у країні та інші фактори. Крім перелічених факторів, для країн із перехідною економікою, зокрема України, велике значення для залучення прямих інвестицій мають характер і темпи здійснення ринкових реформ. З огляду на ці критерії слід визнати, що інвестиційний клімат України ще недостатньо привабливий для іноземних інвесторів.

Протягом останнього десятиріччя інвестиційний клімат країни дещо поліпшився. Інвестиційна привабливість країни, якщо брати до уваги рейтинг англійського журналу "Euromoney", підвищилася, ступінь ризику вкладення капіталу став нижчим. Однак ці зміни не були настільки значними, щоб створити "якісне" інвестиційне середовище для іноземних та місцевих компаній.

Нестабільність та невизначеність законодавства, недостатня захищеність приватної власності, непрозорість фінансового ринку та приватизаційних процесів, бюрократизація державного апарату та надмірне втручання держави в економічне життя — ці та інші причини значно ускладнюють інтеграцію України в глобальну фінансову систему в цілому та світовий ринок капіталів зокрема. Вони гальмують приплив іноземних інвестицій в Україну та обмежують позитивні імпульси цих інвестицій щодо створення конкурентоспроможної економіки.

◆ *Політико-правові аспекти поліпшення інвестиційного клімату*

Як свідчать численні емпіричні дослідження мотивів ПІІ, іноземні інвестори приділяють значну увагу показникам політичної стабільності країни, що приймає. Нестабільність веде до політичних ризиків інвестицій. Поліпшення інвестиційного клімату України потребує підвищення стабільності політичної системи. Зменшення рівня корумпованості, подолання тенденцій криміналізації суспільства також є вагомими передумовами створення сприятливого клімату для іноземних інвесторів.

Особливої важливості набувають стабільність законодавчої системи, запобігання постійним змінам нормативних та законодавчих актів. За роки незалежності в Україні кілька разів змінювалися умови інвестиційної діяльності для нерезидентів. Зрозуміло, що в період економічної перебудови країна перебувала в пошуку найбільш адекватних законодавчих важелів регулювання ПІІ. Але вдосконалення законодавства має спрямовуватися на зміцнення стабільності функціонування підприємства, в тому числі й іноземних компаній. На думку експертів Всесвітнього банку, українське законодавство все ще надмірно складне та дуже мінливе. Нові закони часто мають зворотну силу, що загрожує інвесторам значним ризиком. Прозорість та передбачуваність законодавства можуть сприяти додатковим надходженням іноземного капіталу, оскільки дають можливість спрогнозувати виробничо-господарську та фінансову діяльність об'єктів інвестування.

◆ *Економічні аспекти поліпшення інвестиційного клімату*

Збільшення привабливості України для іноземних інвесторів залежить від темпів ринкової трансформації економіки, макроекономічної стабілізації, характеру структурних перетворень. Прозорі й ефективні процеси приватизації та реформування відносин власності в сільському господарстві сприяють значному збільшенню надходження іноземного капіталу.

Наявність розвинутого внутрішнього ринку капіталу є важливою передумовою створення конкурентоспроможного інвестиційного клімату країни. Нерозвинутість фондового ринку, фінансової інфраструктури значно ускладнює процес залучення іноземних інвестицій.

Звичне оточення іноземного інвестора охоплює ефективні зв'язки з банками, фінансовими, аудиторськими, консалтинговими та юридичними компаніями. Наявність таких бізнес-структур та якість їхніх послуг можуть суттєво впливати на мотиви приходу ТНК у країну. Значні резерви поліпшення інвестиційного клімату пов'язані з удосконаленням податкової системи. Мінливість та складність податкового законодавства, суперечливість та неузгодженість окремих його аспектів розцінюються

іноземними інвесторами як значна перешкода для ефективної діяльності в Україні. Вимагає значного поліпшення рівень функціонування технічної (системи телекомунікацій) та транспортної інфраструктури країни.

◆ *Інституційні та організаційні аспекти поліпшення інвестиційного клімату*

Залучення значного обсягу іноземних інвестицій вимагає реалізації послідовної стратегії держави в цій сфері, координації дій органів влади та управління. Водночас необхідно створити ефективний механізм регулювання ПІІ на всіх стадіях їх здійснення. Однією з перешкод припливові прямих інвестицій, особливо відомих транснаціональних фірм, є надмірно високий рівень регулювання підприємницької діяльності державними органами всіх рівнів. Складність і тривалість отримання численних дозволів, ліцензій, сертифікатів значно утруднює інвестиційний процес в Україні.

Отже, поліпшення інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної активності в Україні вимагає реалізації комплексу заходів, серед яких слід зазначити такі:

- розробка довгострокової політики держави щодо залучення ПІІ;
- створення інституційного механізму, спрямованого на залучення прямих інвестицій та регулювання діяльності зарубіжних компаній;
- забезпечення надійного правового захисту функціонування іноземних інвесторів;
- стабільність законодавчої системи та передбачуваність регулятивних заходів;
- прискорення ринкової трансформації економіки, подальше здійснення економічних реформ;
- зменшення рівня бюрократизації, боротьба з корупцією, дерегуляція підприємницької діяльності.

Національна політика України щодо інвестиційної діяльності іноземних фірм повинна мати комплексний характер і враховувати багато аспектів, що формують бізнес-середовище діяльності таких компаній.

Основними напрямками державної інвестиційної політики є:

- політика щодо іноземної власності (питома вага іноземної власності в спільних підприємствах, спеціальний режим допуску іноземної власності в деяких секторах економіки, умови приватизації державної власності іноземними інвесторами, а також умови користування землею та іншими природними ресурсами);

- податкова політика (система податків з диференціацією об'єктів і суб'єктів оподаткування, податкових ставок і пільг);
- бюджетна політика (у випадках споживання безпосередньо державою товарів чи послуг іноземних інвесторів);
- фінансово-кредитна політика (в тому числі надання субсидій);
- валютна політика (конвертування національної валюти, правила використання іноземної валюти, обмеження щодо обміну та переказу одержаних прибутків за кордон);
- торговельна політика (контроль над цінами, тарифи, кількісні обмеження та імпорт, наявність вимог про походження товару, наявність вимог щодо забезпечення певної частки експорту та/або продажу на місцевому ринку, фінансування експорту, участь у системі угод про вільну торгівлю);
- вимоги щодо забезпечення використання певної частки місцевих компонентів;
- вимоги у сфері передачі технології;
- специфічні заходи галузевого характеру (ліцензування та проведення експертизи інвестиційних проектів);
- політика щодо конкуренції та обмежувальної ділової практики; різноманітні вимоги процедурного характеру.

Національна програма залучення іноземних інвестицій в економіку України повинна чітко визначити галузеві механізми регулювання операцій іноземних фірм у стратегічно важливих галузях. Вона має максимально заохочувати впровадження іноземними компаніями сучасної технології, передових методів управління, орієнтувати транснаціональні компанії на розвиток експортної діяльності та підвищення кваліфікації працівників. Важливим соціальним орієнтиром такої програми є стимулювання внеску іноземних інвесторів у вирішення проблеми зайнятості, особливо в слабзорозвинутих районах країни.

ВИСНОВКИ

В 90-ті роки ХХ ст. новою сферою операцій транснаціональних корпорацій стали країни з перехідною економікою, зокрема Україна та інші країни СНД. Приплив прямих іноземних інвестицій в Україну за роки незалежності значно збільшився. Хоча Україна поступається за обсягом нагромаджених прямих інвестицій та їх величиною в розрахунку на душу населення деяким країнам Центральної та Східної Європи, вона має значний потенціал для іноземних інвесторів.

Україна пропонує достатньо широкий набір переваг розміщення прямих інвестицій, але сама наявність таких переваг не означає автоматичного надходження капіталу транснаціональних фірм. Ситуація ускладнюється у зв'язку з існуванням багатьох факторів, що знижують інвестиційну привабливість країни.

Чинне українське законодавство з питань іноземних інвестицій складається з двох масивів нормативних актів:

- 1) законодавчих актів України, пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій;
- 2) пов'язаних із здійсненням іноземних інвестицій міжнародних договорів, учасником яких є Україна і які становлять частину національного законодавства України.

Національне законодавство України регулює питання форм здійснення іноземних інвестицій та їх видів, визначає гарантії захисту іноземних інвестицій та вирішує інші питання, пов'язані із здійсненням іноземних інвестицій в Україні.

Крім переваг розміщення прямих інвестицій, що пов'язані з обсягом та динамікою ринку, наявністю факторів виробництва та розвинутої інфраструктури, надзвичайно важливу роль відіграє загальний інвестиційний клімат країни, а саме внутрішня політична стабільність, стабільність законодавства, рівень захисту приватної власності, ступінь розвитку ринкових відносин у країні та інші фактори. Крім зазначених факторів, для країн із перехідною економікою, зокрема України, велике значення для залучення прямих інвестицій мають характер і темпи здійснення ринкових реформ.

Основні терміни і поняття

Гарантії у випадку змін законодавства

Гарантії у випадку припинення інвестиційної діяльності

Гарантії передачу прибутків Спеціальні економічні зони

Контрольні запитання та завдання

1. Назвіть основні переваги розміщення ПІІ в Україні.
2. Як оцінюються головні мотиви іноземного інвестування в Україні?
3. Дайте характеристику механізму регулювання прямих інвестицій в Україні.
4. Які державно-правові гарантії захисту прямих інвестицій установлені у Законі України “Про режим іноземного інвестування”?
5. Проаналізуйте динаміку та структуру припливу прямих інвестицій в Україну.
6. Порівняйте позиції України та інших країн Центральної та Східної Європи в залученні ПІІ.
7. Прокоментуйте рейтинги України щодо припливу ПІІ.
8. Підготуйте статистичні матеріали щодо галузевої структури ПІІ.
9. Які шляхи поліпшення інвестиційного клімату України?

ЛІТЕРАТУРА

- Економіка знань: виклики глобалізації та Україна* / За заг. ред. А. П. Гальчинського, С. В. Львовичкіна, В. П. Семіноженка. К., 2004. Частина 2.
- Майер Дж. М., Олесневич Д. Л.* Міжнародне середовище бізнесу: Конкуренція та регулювання у глобальній економіці / Д. Л. Олесневич (наук.ред.). К., 2002. Розділ 4.

- Міжнародні фінанси: Підручник / О. І. Рогач, А. С. Філіпенко, Т. С. Шемет та ін.; за ред. О. І. Рогача. К., 2003. Розділ 19.*
- Носова О. В. Иностранные инвестиции в транзитивной экономике Украины. Х., 2001.*
- Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пострадянських країнах / Д. Дайкер (ред.). К., 2003.*
- Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 — 2015). К., 2004.*
- Україна в процесах міжнародної інтеграції / За ред. В. Р. Сіденка. Х., 2003. Розділ 4.*
- Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. К., 2002. Глави 3, 4.*

WEB-РЕСУРСИ

<http://www.rada.gov.ua>

Надає інформацію щодо правового регулювання ПІІ в Україні.

НАЙБІЛЬШІ ТНК

Додаток

Таблиця 1

100 найбільших у світі ТНК за рівнем іноземних активів, 1998 р.

Місце за рівнем:		Назва корпорації	Країна	Галузь*	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс ТНІ, %
зарубіжних активів	індексу ТНІ				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
1	75	General Electric	США	Електронна	128,6	355,9	28,7	100,5	130 000	293 000	36,3
2	85	General Motors	США	Автомобільна	73,1	246,7	49,9	155,5	...	396 000	30,9
3	45	Royal Dutch/Shell Group*	Голландія/Велика Британія	Нафтохімічна	67,0	110,0	50,0	94,0	61 000	102 000	58,0
4	76	Ford Motor Company	США	Автомобільна	...	237,5	43,8	144,4	171 276	345 175	35,4
5	19	Exxon Corporation ^d	США	Автомобільна	50,1	70,0	92,7	115,4	...	79 000	75,9
6	60	Toyota	Японія	Автомобільна	44,9	131,5	55,2	101,0	113 216	183 879	50,1
7	54	IBM	США	Комп'ютерна	43,6	86,1	46,4	81,7	149 934	291 067	53,0
8	21	BP AMOCO	Велика Британія	Нафтохімічна	40,5	54,9	48,6	68,3	78950	98 900	74,9
9	59	DaimlerChrysler	Німеччина	Автомобільна	36,7	159,7	125,4	154,6	208 502	441 502	50,4
10	3	Nestle SA	Швейцарія	Харчова	35,6	41,1	51,2	52,0	225 665	231 881	94,2
11	51	Volkswagen Group	Німеччина	Автомобільна	...	70,1	52,3	80,2	142 481	297 916	53,8
12	7	Unilever	Голландія/Велика Британія	Харчова	32,9	35,8	39,4	44,9	240 845	265 103	90,1
13	63	Suez Lyonnaise Des Eaux	Франція	Різні галузі	...	84,6	12,9	34,8	126 500	201 000	45,6
14	73	Wal-Mart Stores	США	Роздрібна торгівля	30,2	50,0	19,4	137,6	...	910 000	37,2
15	8	ABB	Швейцарія	Електричне устаткування	...	32,9	23,1	27,7	154 263	162 793	89,1

Місце за рейтингом		Назва корпорації ^a	Країна	Галузь ^b	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс TMI ^c , %
зау. Бюджет акцій	Індексу FTSE				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
16	43	Mobil Corporation ^a	США	Нафтохімічна	...	42,8	29,7	53,5	22 100	41 500	58,6
17	17	Diageo Plc	Велика Британія	Харчова	27,9	46,3	10,5	12,4	65 393	77 029	76,7
18	38	Honda Motor Co Ltd	Японія	Автомобільна	26,3	41,8	29,7	51,7	...	112 200	60,2
19	52	Siemens AG	Німеччина	Електронна	...	66,8	45,7	66,0	222 000	416 000	53,6
20	41	Sony Corporation	Японія	Електронна	...	52,5	40,7	56,6	102 468	173 000	59,3
21	34	Renault SA	Франція	Автомобільна	23,6	43,2	25,4	39,8	92 854	138 321	61,8
22	12	News Corporation ^a	Австралія	Видавнича/ мас-медіа	22,9	33,6	10,5	11,7	...	50 000	78,7
23	40	BMW AG	Німеччина	Автомобільна	22,9	35,7	26,8	37,7	53 107	119 913	59,9
24	81	Mitsubishi Corporation	Японія	Різні галузі	21,7	74,9	43,5	116,1	3 668	11 650	32,7
25	67	Nissan Motor Co Ltd	Японія	Автомобільна	21,6	57,2	25,8	54,4	...	131 260	42,6
26	33	Bayer AG	Німеччина	Фармацевтична/ хімічна	21,4	34,3	21,9	31,1	80 900	145 100	62,8
27	13	Roche Holding AG	Швейцарія	Фармацевтична	21,2	40,6	16,7	17,0	57 142	66 707	78,7
28	23	Hoechst AG ^a	Німеччина	Фармацевтична/ хімічна	21,2	33,5	21,0	26,2	...	96 967	71,6
29	56	Eli Aquitaine SA	Франція	Нафтохімічна	20,7	43,2	21,8	37,9	42 000	85 000	51,6
30	50	Vlag AG	Німеччина	Різні галузі	...	34,8	16,3	27,9	41 990	85 694	55,3
31	26	Rhone-Poulenc SA ^a	Франція	Фармацевтична/ хімічна	...	28,4	12,0	14,7	36 421	65 180	69,1
32	27	Total Fina SA	Франція	Нафтохімічна	...	27,0	20,8	28,6	35 100	57 166	69,0

Місце за рівнем:		Назва корпорації	Країна	Галузь ^b	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс TNI ^c , %
зарубіжних активів	індексу TNI ^a				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
33	14	Philips Electronics	Голландія	Електронна	19,0	32,8	32,1	33,9	189 210	233 686	77,8
34	1	Seagram Company	Канада	Харчова	18,8	22,2	9,1	8,7	...	24 200	94,8
35	28	Cable and Wireless Plc	Велика Британія	Телекомунікації	17,7	28,5	8,8	13,2	37 426	50 671	67,5
36	53	Hewlett-Packard	США	Електронна/ комп'ютерна	17,6	33,7	25,2	46,5	...	124 600	53,2
37	78	Mitsui & Co Ltd	Японія	Різні галузі	17,3	56,5	46,5	118,5	...	7 288	34,9
38	80	ENI Group	Італія	Нафтохімічна	...	48,4	12,0	33,2	24 602	78 906	34,1
39	91	Chevron Corporation	США	Нафтохімічна	16,9	36,5	2,0	29,9	8 956	39 191	25,3
40	46	BAASF AG	Німеччина	Хімічна	...	30,4	24,2	32,4	46 730	105 945	57,9
41	69	Du Pont (E.I.) de Nemours	США	Хімічна	16,7	38,5	11,7	24,8	35 000	101 000	41,7
42	42	Alcatel	Франція	Електронна	16,7	34,6	14,5	23,6	80 005	118 272	59,1
43	65	Peugeot SA	Франція	Автомобільна	15,9	39,8	24,4	37,5	43 300	156 500	44,2
44	77	Texas Utilities Company	США	Комунальні послуги	15,8	39,5	4,0	14,7	8 300	22 055	35,0
45	96	Itochu Corporation	Японія	Торгівля	15,1	55,9	18,4	115,3	...	5 775	21,5
46	89	Sumitomo Corporation	Японія	Торгівля	15,0	45,0	17,6	95,0	...	5591	26,3
47	25	Coca-Cola Company	США	Харчова	14,9	19,2	11,9	18,8	...	29 000	70,6
48	24	Nortel Networks ¹	Канада	Телекомунікації	14,3	19,7	12,2	17,6	...	75 052	70,8
49	92	Nissho Iwai	Японія	Торгівля	14,2	38,5	9,1	71,6	...	4 041	24,9

Місце за рівнем:		Назва корпорації	Країна	Галузь ⁹	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс TNI ¹⁰ , %
зарубіжних активів	індексу TNI ⁹				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
50	82	Fiat Spa ⁶	Італія	Автомобільна	14,2	76,1	19,4	51,0	87 861	220 549	32,1
51	62	Motorola Inc	США	Електронна	14,0	31,0	14,0	31,3	66 800	141 000	45,8
52	86	Telefonica SA	Іспанія	Телекомунікації	13,8	42,3	6,1	20,5	27 802	101 809	29,9
53	83	Vivendi SA	Франція	Різні галузі	...	57,1	11,5	35,3	94 310	235 610	31,5
54	11	Rio Tinto Plc ⁹	Велика Британія/ Австралія	Гірничодобувна	12,4	16,1	7,1	7,1	22 478	34 809	80,4
55	72	Matsushita Electric	Японія	Електронна	12,2	66,2	32,4	63,7	133 629	282 153	38,9
56	79	Fujitsu Ltd	Японія	Електронна	12,2	42,3	15,9	43,3	74 000	188 000	34,9
57	2	Thomson Corporation	Канада	Видавнича/ мас-медіа	12,1	12,5	5,8	6,2	36 000	39 000	94,6
58	97	Hitachi Ltd	Японія	Електричне обладнання/ електронна	12,0	76,6	19,8	63,8	58 000	331 494	21,4
59	36	McDonalld's Corporation	США	Громадське харчування	12,0	19,8	7,5	12,4	...	284 000	60,7
60	48	Robert Bosch GmbH	Німеччина	Автомобільна	...	21,9	19,6	30,2	94 180	189 537	56,3
61	74	RJR Nabisco Holdings	США	Харчова/ тютюнова	...	28,9	5,6	17,0	...	74 000	36,9
62	6	Holderbank Financiere Glarus	Швейцарія	Будівельні матеріали	11,6	12,8	7,0	8,0	37 779	40 520	90,5
63	22	Stora Enso Oys	Фінляндія	Паперова	11,5	18,0	10,8	11,7	25 189	40 987	72,8
64	18	Michelin	Франція	Гумотехнічна	...	15,0	12,3	14,6	87 160	127 241	76,0

Місце за планом		Назва корпорації	Країна	Галузь ^б	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс ТНІ ^г , %
зау-в'язки до загальної	Індекс ТНІ				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
65	88	VEBA Group	Німеччина	Різні галузі	...	52,2	14,7	49,0	39 220	116 774	28,2
66	95	RWE Group	Німеччина	Комунальні послуги	10,8	57,2	8,2	41,2	42 681	155 576	22,1
67	20	Glaxo Wellcome Plc	Велика Британія	Фармацевтична	10,8	15,5	10,9	13,3	42 562	56 934	75,5
68	90	Marubeni Corporation	Японія	Торівля	10,6	53,8	31,4	98,8	...	8 618	25,8
69	5	British American Tobacco Plc ^в	Велика Британія	Харчова/ тютюнова	10,5	12,4	13,8	15,3	99 204	101 081	91,0
70	57	Dow Chemical	США	Хімічна	10,4	23,8	11,0	18,4	19 125	39 029	50,8
71	9	SmithKline Beecham Plc	Велика Британія	Фармацевтична	10,4	15,0	12,4	13,4	50 900	59 500	82,3
72	29	Danone Groupe SA	Франція	Харчова	10,3	17,6	8,8	14,4	58 602	78 945	64,6
73	49	Carrefour SA	Франція	Роздрібна торівля	10,3	20,3	17,2	30,4	86 846	144 142	55,9
74	66	Johnson & Johnson	США	Фармацевтична	...	26,2	11,1	23,7	...	93 100	43,0
75	30	Compagni Spa	Італія	Харчова	10,2	21,6	10,5	15,0	24 097	33 076	63,4
76	100	SBC Communications	США	Телекомунікації	...	75,0	...	46,2	...	200 380	13,5
77	16	Akzo Nobel NV	Голландія	Хімічна	10,1	14,0	11,6	14,6	67 800	85 900	76,8
78	71	Procter & Gamble ^г	США	Хімічна/ косметична	10,0	31,0	17,9	37,2	...	110 000	40,3
79	31	Montedison Spa	Італія	Хімічна/агро-хімічна	...	19,4	9,9	14,3	20 050	28 672	63,1

Місце за рівнем:		Назва корпорації	Країна	Галузь ^b	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс TNI ^a , %
зарубіжних активів	індексу TNI ^a				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
80	37	Ericsson LM	Швеція	Електронна/ телекомунікації	9,6	20,7	17,8	22,8	58 688	103 667	60,4
81	98	Southern Company	США	Комунальні послуги	9,6	36,2	1,8	11,4	...	31 848	21,0
82	4	Electrolux AB	Швеція	Електричне обладнання/ електронна	...	10,3	13,8	14,5	89 573	99 322	92,7
83	47	Volvo AB	Швеція	Автомобільна	...	25,2	23,8	26,3	35 313	79 820	57,4
84	32	Royal Ahold NV	Голландія	Роздрібна торгівля	...	13,3	20,9	29,4	133 716	279 255	62,9
85	84	Merck & Co	США	Фармацевтична	9,3	31,9	6,6	26,9	22 800	57 300	31,1
86	15	L'Air Liquide Groupe	Франція	Хімічна	...	10,6	5,1	6,8	20 306	28 600	77,0
87	64	Mannesmann AG	Німеччина	Телекомуні- кації/ проекування	...	20,3	10,8	21,2	43 821	116 247	44,4
88	58	Mitsubishi Motors	Японія	Автомобільна	8,4	25,4	16,8	29,1	18 251	29 945	50,6
89	61	Broken Hill Proprietary	Австралія	Сталеливарна	8,0	20,6	8,7	12,6	20 000	50 000	49,3
90	35	Crown Cork & Seal	США	Пакувальна	8,0	12,5	5,0	8,3	...	38 459	61,8
91	87	Petroleos de Venezuela SA	Венесуела	Нафтохімічна	7,9	48,8	11,0	25,7	6 026	50 821	23,7
92	55	Canon Electronics	Японія	Електронна/ офісне обладнання	7,4	23,4	17,8	24,4	41 834	79 799	52,3
93	44	Bridgestone	Японія	Гумотехнічна	7,4	14,7	11,3	17,1	...	97 767	58,2
94	99	GTE Corporation	США	Телекомунікації	7,3	43,6	3,3	25,7	22 000	120 000	16,0

Закінчення табл. 1

Місце за рівнем:		Назва корпорації	Країна	Галузь ^b	Активи, млрд дол.		Продажі, млрд дол.		Зайняті		Індекс TNI ^g , %
зарубіжних активів	індексу TNI ^g				іноземні	загальні	іноземні	загальні	іноземний персонал	загальна кількість	
95	94	Atlantic Richfield	США	Нафтохімічна	...	25,2	1,6	10,3	4 300	18 400	22,5
96	39	Imperial Chemical Industries	Велика Британія	Хімічна	7,2	14,9	10,9	15,1	...	59 100	60,2
97	68	Compaq Computer Corp.	США	Комп'ютерна	7,0	21,7	16,4	31,2	...	71 000	42,6
98	10	SCA	Швеція	Паперова	7,0	9,7	7,0	7,7	25 346	32 211	80,8
99	70	ALCOA	США	Виробництво алюмінію	...	17,0	6,6	15,3	...	103 500	41,7
100	93	Toshiba Corporation	Японія	Електронна	6,8	48,8	14,5	44,6	...	198 000	23,3

- a) TNI — індекс транснаціональності, що розрахований як середній показник трьох коефіцієнтів: відношення іноземних активів до всіх активів; відношення іноземних продажів до всіх продажів; відношення іноземного персоналу до всіх працюючих.
- b) Класифікація галузей базується на Стандартній промисловій класифікації США.
- c) Іноземні активи, продажі, персонал поза Європою.
- d) Злиття Exxon та Mobil в ExxonMobil, та Hoechst AG і Rhone-Poulenc SA в Aventis не відображене, оскільки воно відбулося в 1999 р.
- e) Іноземні активи, продажі, персонал поза Австралією та Азією.
- f) Nortel Networks замінює BCE внаслідок внутрішньої реструктуризації.
- g) Іноземний персонал поза Європою, Австралією та Новою Зеландією.
- h) British American Tobacco відокремилася велику частину її сервіс-бізнесу, що пояснює зменшення глобальних активів.
- i) Іноземні активи, продажі, персонал поза Північною Америкою.

50 найбільших транскордонних злиттів і поглинань компаній за період 1987—1999 рр.

№	Рік	Вартість, млрд. дол.	Компанія, що поглинає	Країна	Галузь	Компанія, яку поглинають	Країна	Галузь
1	1999	60,3	Vodafone Group PLC	Велика Британія	Телекомунікації	AirTouch Communications	США	Телекомунікації
2	1998	48,2	British Petroleum Co PLC	Велика Британія	Нафта, газ, нафтопереробка	Amoco Corp	США	Нафта, газ, нафтопереробка
3	1998	40,5	Daimler-Benz AG	Німеччина	Обладнання для перевезень	Chrysler Corp	США	Обладнання для перевезень
4	1999	34,6	Zeneca Group PLC	Велика Британія	Фармацевтична	Astra AB	Швеція	Фармацевтична
5	1999	32,6	Mannesmann AG	Німеччина	Метал та металопродукція	Orange PLC	Велика Британія	Телекомунікації
6	1999	21,9	Rhone-Poulenc SA	Франція	Хімічна та супутня продукція	Hoechst AG	Німеччина	Хімічна та супутня продукція
7	1998	18,4	Zurich Versicherungs GmbH	Швейцарія	Страховання	Bat Industries PLC-Financial	Велика Британія	Страховання
8	1999	13,6	Deutsche Telekom AG	Німеччина	Телекомунікації	One 2 One	Велика Британія	Телекомунікації
9	1999	13,2	Repsol SA	Іспанія	Нафта, газ, нафтопереробка	YPF SA	Аргентина	Нафта, газ, нафтопереробка
10	1999	12,6	Scottish Power PLC	Велика Британія	Електро-, газо- та гідророзробки	PacifiCorp	США	Електро-, газо- та гідророзробки
11	1998	10,9	Texas Utilities Co	США	Електро-, газо- та гідророзробки	Energy Group PLC	Велика Британія	Електро-, газо- та гідророзробки
12	1999	10,8	Wal-Mart Stores (UK) Ltd	Велика Британія	Інвестиційні й товарні фірми, дилерство, біржі	ASDA Group PLC	Велика Британія	Роздрібна торгівля продуктами харчування
13	1999	10,8	Aegon NV	Нідерланди	Страховання	TransAmerica Corp	США	Страховання
14	1998	10,2	Universal Studios Inc	США	Виробництво та розробка кінопродукції	PolyGramNV	Нідерланди	Електронне та електричне обладнання
15	1998	10,2	Roche Holding AG	Швейцарія	Фармацевтична	Corange Ltd	Бермуди	Фармацевтична

№	Рік	Вартість, млрд дол.	Компанія, що поглинає	Країна	Галузь	Компанія, яку поглинають	Країна	Галузь
16	1999	10,1	Global Crossing Ltd	Бермуди	Телекомунікації	Frontier Corp	США	Телекомунікації
17	1999	9,8	ABB AG	Швейцарія	Електронне та електричне обладнання	ABB AB	Швеція	Електронне та електричне обладнання
18	1998	9,3	Nortel Networks Corp	Канада	Комунікаційне обладнання	Bay Networks Inc	США	Комп'ютерне та офісне обладнання
19	1999	9,1	Deutsche Bank AG	Німеччина	Комерційні банки, банківські холдингові компанії	Bankers Trust New York Corp	США	Комерційні банки, банківські холдингові компанії
20	1999	8,4	Mannesmann AG	Німеччина	Метал та металопродукція	Ing C Olivetti-Telecom Int	Італія	Телекомунікації
21	1999	8,2	Suez Lyonnaise des Eaux SA	Франція	Електро-, газо- та гідророзробки	Tractebel SA	Бельгія	Електро-, газо- та гідророзробки
22	1997	8	ICI PLC	Велика Британія	Хімічна та супутня продукція	Quest International, 3 Others	Нідерланди	Хімічна та супутня продукція
23	1989	7,9	Beecham Group PLC	Велика Британія	Фармацевтична	SmithKline Beecham Corp	США	Фармацевтична
24	1987	7,9	BP America (British Petroleum)	США	Нафта, газ, нафтопереробка	Standard Oil Co (British Petro)	США	Гірничорудна промисловість
25	1999	7,8	Japan Tobacco	Японія	Тютюнова промисловість	RJ Reynolds Int	Нідерланди	Тютюнова промисловість
26	1999	7,7	HSBC Holdings PLC	Велика Британія	Комерційні банки, банківські холдингові компанії	Republic New York Corp, NY	США	Комерційні банки, банківські холдингові компанії
27	1999	7,5	British American Tobacco PLC	Велика Британія	Тютюнова промисловість	Rothmans Intl BV (Richemont)	Нідерланди	Тютюнова промисловість
28	1991	7,4	Matsushita Electric Industrial	Японія	Електронне та електричне обладнання	MCA Inc	США	Виробництво та розробка кінопродукції
29	1995	7,3	Hochst AG	Німеччина	Хімічна та супутня продукція	Marion Merrell Dow Inc	США	Фармацевтична
30	1995	7	Upjohn Co	США	Фармацевтична	Pharmacia AB	Швеція	Фармацевтична

№	Рік	Вартість, млрд дол.	Компанія, що поглинає	Країна	Галузь	Компанія, яку поглинають	Країна	Галузь
31	1999	6,8	TRW Inc	США	Обладнання для перевезень	Lucas Varity PLC	Велика Британія	Бізнес-послуги
32	1999	6,6	General Electric Capital Corp	США	Кредитні установи	Japan Leasing Corp	Японія	Кредитні установи
33	1988	6,5	Campeau Corp	Канада	Нерухомість, банківські та брокерські послуги	Federated Department Stores	США	Роздрібна торгівля товарами масового споживання
34	1999	6,5	Ford Motor Co	США	Обладнання для перевезень	Volvo Passenger Cars	Швеція	Обладнання для перевезень
35	1998	6,4	Teleglobe Inc	Канада	Телекомунікації	Excel Communications Inc	США	Телекомунікації
36	1996	6,3	Metro Vermoegensverwaltung	Малайзія	Створення фірм	ASKO Deutsche Kaufhaus	Німеччина	Роздрібна торгівля товарами масового споживання
37	1999	6,3	Vivendi SA	Франція	Електро-, газо- та гідророзробки	United States Filter Corp	США	Машини та обладнання
38	1999	6,2	New Holland	Нідерланди	Машини та обладнання	Case Corp	США	Машини та обладнання
39	1999	6,1	Dexia Belgium	Бельгія	Інвестиційні й товарні фірми, дилерство, біржі	Dexia France	Франція	Інвестиційні й товарні фірми, дилерство, біржі
40	1998	6,1	Astra AB	Швеція	Фармацевтична	Astra Merck Inc (Merck&Co)	США	Оптова торгівля товарами нетривалого зберігання
41	1989	5,8	Grand Metropolitan PLC	Велика Британія	Продукти харчування	Pillsbury Co	США	Виробництво харчових товарів і напоїв
42	1995	5,7	Seagram Co Ltd	Канада	Продукти харчування	MCA Inc (Matsushita Electric)	США	Виробництво та розробка кінопродукції
43	1999	5,7	Sun Life And Provincial	Велика Британія	Страховання	Guardian Royal Exchange PLC	Велика Британія	Страховання
44	1999	5,4	Renault SA	Франція	Обладнання для перевезень	Nissan Motor Co	Японія	Обладнання для перевезень

Закінчення табл. 2

№	Рік	Вартість, млрд дол.	Компанія, що поглинає	Країна	Галузь	Компанія, яку поглинають	Країна	Галузь
45	1994	5,3	Roche Holding AG	Швейцарія	Виробництво ліків	Syntex Corp	США	Фармацевтична
46	1999	5,3	Total SA	Франція	Нафта, газ, нафтопереробка	Petrofina SA	Бельгія	Нафта, газ, нафтопереробка
47	1997	5,3	Tyco International Ltd	США	Різноманітне виробництво	ADT Ltd	Бермуди	Бізнес-послуги
48	1988	5,2	BATUS Inc (BAT Industries PLC)	США	Тютюнова промисловість	Farmers Group Inc	США	Страховання
49	1998	5,1	Aeropuertos Argentina 2000	США	Інвестиційні й товарні фірми, дилерство, біржі	Argentina-Airports (33)	Аргентина	Повітряні та морські перевезення
50	1998	5,1	Allianz AG	Німеччина	Страховання	AGF	Франція	Бізнес- послуги

Абсолютна перевага (*absolute advantage*) — здатність виробника (країни, фірми) виробляти продукти і послуги за вартістю нижчою, ніж у конкурента.

Агентська угода (*agency agreement*) — договір між принципалом і агентом, що визначає характер і обсяги доручення, розмір комісійної винагороди, термін дії та умови припинення договору. Крім того, А.у. з купівлі-продажу товарів, як правило, визначає: сторони, територію, кількість товарів, ціни, надані агентом права, термін дії й порядок розірвання договору, винагороду агента, момент виникнення права агента на винагороду і дату її сплати, обов'язки агента, права й обов'язки принципала.

Агентські операції (*agency operations*) — поширений елемент міжнародної економічної інфраструктури; він полягає в дорученні однією стороною, що має назву принципал, незалежній від неї іншій стороні, яка називається агентом (торговельним, комерційним), здійснювати фактичні і юридичні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару на визначеній території за рахунок і від імені принципала. Агент незалежний від принципала в тому, що він не перебуває з ним у трудових відносинах і може вести самостійну діяльність.

Активи (*assets*) — сукупність власного майна та дебіторських рахунків, що належать суб'єктові господарювання, включаючи будівлі, споруди, виробничі запаси, грошові суми, які суб'єкт має отримати від клієнтів або ті, що безпосередньо зберігаються в касі підприємства.

Активи акціонерного товариства чисті, власний капітал товариства (*net assets of stock company, own capital*) — сума його активів (сукупність використаних ним основних і оборотних засобів), зменшена на суму його обов'язків.

Активи матеріальні (*tangible assets*) — основні фонди та оборотні засоби в будь-якому вигляді, що відрізняється від коштів, цінних паперів, деривативів та нематеріальних активів.

Активи нематеріальні (*intangible assets*) — об'єкти інтелектуальної, в тому числі промислової, власності, а також інші аналогічні права, визначені в порядку, встановленому відповідним законодавством, які є об'єктом права власності платника податку.

Акції (*stock*) — цінні папери, що засвідчують володіння паєм у капіталі акціонерного товариства і дають право на отримання дивіденду (частини прибутку).

Акції контрольний пакет (*controlling stock, majority holding*) — частка акцій, яка належить одному власникові та забезпечує йому кількість голосів, що дає змогу контролювати прийняття рішень за всіма аспектами діяльності акціонерного товариства.

Акціонерне товариство (*stock company*) — організаційна форма підприємства, що перебуває у спільній власності осіб, котрі володіють його акціями.

Акціонерне товариство відкрите (*public corporation*) — А. т., акції якого можуть розповсюджуватись шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах.

Акціонерне товариство закрите (*close corporation*) — А. т., акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватись шляхом підписки та продаватись на біржі.

Антидемпінгове законодавство (*antidumping legislation*) — національні й міжнародні правові норми і положення, спрямовані проти товарного демпінгу, тобто продажу товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від внутрішніх. Основи А.з. зафіксовані в ст. VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (1947 р.) і Міжнародному антидемпінговому пакті, прийнятому ГАТТ у 1967 р. Ці документи визначають поняття демпінгу і передбачають включення в національне законодавство параграфа про збиток у результаті демпінгу і порядок доказу збитку.

Антимонopolне регулювання (*antimonopoly law*) — комплекс економічних, адміністративних та законодавчих заходів, що здійснюються державою з метою забезпечення умов ефективного функціонування конкурентного ринку і недопущення його значної монополізації.

Асоціація (*association*) — добровільне об'єднання комерційних і некомерційних організацій для координації своєї діяльності й захисту спільних інтересів.

Асоційовані компанії (*associates*) — підприємства, в яких прямиий інвестор-нерезидент володіє менш ніж 50 % капіталу.

Аудит (*audit*) — вид підприємницької діяльності аудиторів (аудиторських фірм), що полягає у виконанні на договірній основі незалежних перевірок бухгалтерської (фінансової) звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій та інших фінансових зобов'язань економічних суб'єктів, а також виробленні пропозицій з постановки, відновлення і ведення бухгалтерського обліку; складання фінансової звітності; оцінки активів і пасивів; консультування з питань фінансового, податкового, банківського та іншого господарського законодавства.

Багатонаціональні корпорації, БНК (*multinational corporations, MNCs*) — корпорації, головна компанія яких належить капіталу двох і більше країн, а філії також розташовані в різних країнах.

Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, БАГІ (*Multilateral Investment Guarantee Agency, MIGA*) — автономна організація групи Всесвітнього банку, яка здійснює страхування іноземних інвестицій. Створена в 1988 р.

Баланс компанії (*balance sheet of the company*) — основна форма бухгалтерської звітності компанії, яка характеризує джерела формування капіталу і напрями вкладання капіталу на певну дату.

- Баланс міжнародних інвестицій** (*international investment balance*) — похідний від платіжного балансу статистичний звіт, що показує нагромаджені запаси зовнішніх фінансових активів і зобов'язань країни.
- Баланс руху капіталів** (*capital balance*) — частина платіжного балансу країни, в якій відображається ввезення в країну і вивезення з неї довгострокових і короткострокових капіталів.
- Банк транснаціональний** (*transnational bank*) — міжнародний кредитно-фінансовий комплекс універсального типу, який має розгалужену мережу філіалів, що здійснюють операції в різних країнах, сферах і валютах.
- Банкрутство** (*bankruptcy*) — поняття цивільного права, що означає розорення, офіційне (судове) визнання неплатоспроможності фізичних або юридичних осіб (фірми, банку, підприємства), відмова від сплати боргів за своїми зобов'язаннями.
- Бар'єри виходу** (*exit barriers*) — фактори, що перешкоджають перенесенню компанією виробництва в іншу галузь, наприклад, наявність дорогого основного капіталу.
- Бар'єри торговельні** (*trade barriers*) — сукупність заходів державної економічної політики, спрямованих на штучне обмеження вільного обміну товарами та послугами між країнами і на захист внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.
- Борг, гарантований державою** (*publicly guaranteed debt*) — борг приватних фірм, платежі за яким гарантуються урядом.
- Боргові зобов'язання** (*debt securities*) — облигації, інструменти грошового ринку і фінансові деривативи, що підтверджують право кредитора на стягнення боргу з боржника.
- Валюта** (*currency*) — 1) грошова одиниця певної країни (національна валюта); 2) грошові знаки іноземних країн, кредитні й платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях, які використовуються в міжнародних розрахунках (іноземна валюта); 3) в широкому розумінні — будь-який товар, здатний виконувати грошову функцію засобу обміну на міжнародній арені; у вузькому — готівкова частина грошової маси, яка циркулює з рук у руки у формі грошових банкнот і монет.
- Валютний (обмінний) курс** (*exchange rate*) — ціна одиниці національної валюти, що визначена в одиницях іноземної валюти.
- Валютний ризик** (*exchange risk*) — загроза, яку становлять передбачувані зміни валютного курсу для грошових коштів банку або підприємства; виникає у зв'язку з використанням кількох валют у міжнародних угодах.
- Валютні ринки** (*foreign exchange markets*) — офіційні центри, де зосереджено купівлю-продаж валют на основі попиту і пропозиції; банки, компанії, біржі, які здійснюють валютні операції. В.р. — загальне поняття, яке охоплює значну кількість окремих конкретних ринків, локалізованих у певних регіонах, центрах міжнародної торгівлі й валютно-фінансових акцій.
- Вертикальна інтеграція** (*vertical integration*) — виробнича кооперація підприємств однієї галузі або близьких за характером галузей промисловості, що спеціалізуються на виготовленні вузлів, деталей і заготовок, комплектуючих та інших виробів, необхідних для виробництва кінцевого продукту.

- Вертикальне злиття і поглинання** (*vertical merger and acquisition, vertical M&A*) — угоди про злиття і поглинання, в яких беруть участь компанії, що ведуть свою діяльність на різних розподільчих рівнях ринку одного продукту. Наприклад, виробник певної продукції може поглинути компанію, що продає цей товар на певному ринку.
- Вивіз капіталу** (*capital export*) — переміщення громадянами, підприємствами або державою коштів у інші країни для придбання там цінних паперів або здійснення інвестицій.
- Витрати** (*expenses, costs*) — грошове вираження цінності економічних ресурсів, які витрачаються при здійсненні економічним суб'єктом якої-небудь операції.
- Відділення** (*branches*) — неінкорпоровані підприємства, що перебувають у повному або спільному володінні інвесторів і які прямо або опосередковано належать прямому інвесторові.
- Відмивання грошей** (*money laundering*) — операції, які приховують джерело виникнення або призначення грошових сум із метою надання їм законного характеру.
- Внутрішньофірмові трансфери** (*intercorporate transfers*) — внутрішньофірмовий обмін товарами (матеріалами, запасними частинами, напівфабрикатами, кінцевими продуктами), послугами (технологіями, управлінським досвідом, торговельними марками, патентами) та капіталом (власним або запозиченим).
- Втеча капіталу** (*capital flight*) — одна з форм експорту капіталу, специфіка якої полягає в тому, що вона зумовлена не стільки метою прибуткового розміщення капіталу в інших країнах, скільки необхідністю його врятування.
- Горизонтальна інтеграція** (*horizontal integration*) — галузева єдність підприємств, виробництво яких характеризується технологічною спільністю і однорідністю продукції, що випускається.
- Горизонтальне злиття і поглинання** (*horizontal merger and acquisition*) — відбувається між компаніями, які виробляють однакову продукцію і діють на тому самому рівні ринку (добування, переробка чи реалізація).
- Дезінвестування** (*disinvestments*) — процес вилучення міжнародною валютно-кредитною організацією, державою, кредитно-грошовою інституцією, інвестиційним фондом, комерційним банком, іншими фізичними та юридичними особами своїх капітальних вкладень з якогонебудь інвестиційного проекту.
- Демоніполізація** (*demonopolization*) — комплекс заходів у рамках економічної політики і законодавства, які спрямовані на розвиток конкуренції та обмежують діяльність монополій.
- Демпінг** (*dumping*) — вид недобросовісної конкуренції, експорт товарів за штучно заниженими цінами з метою витіснення конкурента та завоювання ринку.
- Децентралізація** (*decentralization*) — передання функцій управління від центральних до місцевих органів влади, розширення кола повноважень нижчестоящих органів управління за рахунок вищестоящих.
- Диверсифікація** (*diversification*) — розподіл інвестованих грошових капіталів між різними об'єктами вкладень із метою зниження ризику можливих втрат або отримання прибутків.

- Диверсифікація вертикальна** (*vertical diversification*) — інвестування у види виробництва, пов'язані з різними стадіями обробки одного продукту.
- Дивіденд** (*dividend*) — частина прибутку акціонерного товариства, що розподіляється між акціонерами у відповідності з частками акцій, якими вони володіють.
- Дисконт** (*discount*) — форма прямої знижки, що застосовується в міжнародних розрахунках. У банківській справі Д. означає також операцію купівлі цінного папера за ціною, нижчою за номінальну.
- Дочірні компанії** (*subsidiaries*) — підприємства, в яких прямиий інвестор (материнська компанія) володіє більш ніж 50 % капіталу.
- Економічна інтеграція** (*economic integration*) — процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення господарських механізмів, набирає форми угод між державами й узгоджено регулюється міждержавними органами.
- Експортна субсидія** (*export subsidy*) — грошові виплати, спрямовані на підтримку національних експортерів і непрямую дискримінацію імпорту.
- Експортне кредитування** (*export credit*) — метод фінансової нетарифної зовнішньоторговельної політики, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту національних фірм.
- Ефект масштабу** (*scale effect*) — співвідношення між зміною обсягів ресурсів, що використовуються, та відповідною зміною виробничих результатів. Чим більші масштаби виробництва, тим, за інших рівних умов, нижча середня вартість одиниці продукції, відповідно співвідношення витрат і випуску зростає.
- Ефективність виробництва** (*industrial efficiency*) — основна компонента економічної ефективності функціонування економічної системи, що стосується процесу виробництва матеріальних благ.
- Ефективність капітальних вкладень (інвестиційних проектів)** (*return on investment*) — одиничний випадок економічної ефективності, співвідношення між затратами на відтворення основних фондів і одержаними результатами (введення в дію готових об'єктів виробничого і невиробничого призначення, приріст продукції і послуг, у цілому приріст національного прибутку).
- Захист іноземних інвестицій** (*foreign investments protection*) — комплекс економічних, правових та організаційних заходів з охорони закордонних капіталовкладень; як правило, оформлюється у вигляді міждержавних угод.
- Заходи регулювання доступу на ринок** (*market-access measures*) — інструменти торговельної політики, що обмежують чи забороняють іноземним виробникам товарів та послуг оперувати на місцевому ринку.
- Збитки** (*losses*) — втрати, які в практиці господарювання виражаються в грошовій формі, зменшення матеріальних і грошових ресурсів у результаті перевищення витрат над доходами.
- Злиття** (*merger*) — об'єднання двох або більше корпорацій з метою створення однієї більшої компанії.
- Знак товарний** (*trade mark*) — фірмове ім'я, фірмовий знак, товарний образ або їх поєднання, що захищені юридично.
- Зовнішньоторговельний кредит** (*external trade credit*) — форма міжгалузєвого обміну товарами і послугами за оплату в майбутньому. Кредитні

відносини значно поширені в галузі міжнародного торговельного обороту і мають найрізноманітніші форми.

- Зовнішньоторговельні розрахунки** (*international settlements*) — розрахунки, які здійснюються за допомогою інкасових доручень, акредитивів, телеграфних і поштових переказів, відкритих рахунків і чеків. В угодах, пов'язаних з наданням кредиту, велику роль відіграє вексель.
- Зона вільного підприємництва** (*free enterprise zone*) — регіон (частина національно-державної території, на якій здійснюється спільне підприємство в різних формах згідно зі спеціальним законодавством.
- Інвестиції** (*investments*) — довгострокове вкладення капіталу в підприємства різних галузей економіки.
- Інвестиції іноземні** (*foreign investments*) — довгострокові капіталовкладення іноземних інвесторів у економіку країни.
- Інвестиції портфельні** (*portfolio investments*) — 1) купівля цінних паперів з метою подальшого їх продажу залежно від зміни кон'юнктури фондового ринку; надання кредиту незалежному від кредитора позичальнику; 2) група статей платіжного балансу, що показує відносини між резидентами і нерезидентами з питання торгівлі фінансовими інструментами, що не дають права контролю над об'єктом інвестицій.
- Інвестиції прямі** (*direct investments*) — купівля цінних паперів підприємства або інші форми вкладення капіталу для забезпечення участі в діяльності органів його управління і навіть встановлення повного контролю над ним.
- Інвестиційна позиція** (*investment position*) — співвідношення активів, якими володіє країна за кордоном, та активів, якими володіють іноземці в даній країні. До активів включаються цінні папери та прямі інвестиції.
- Інвестиційний клімат** (*investment climate*) — сукупність політичних, економічних, соціальних та юридичних умов, що впливають на інвестиційний процес.
- Інвестиційний проект** (*investment project*) — конкретний захід, у який вкладаються грошові кошти з метою отримання прибутку і/або приросту капіталу.
- Інвестиційні стимули** (*investment incentives*) — заходи держави, спрямовані на залучення іноземних інвестицій, які передбачають відстрочку сплати податків за інвестування, прискорену амортизацію, "податкові канікули", звільнення від митних платежів імпорту обладнання, сировини, напівфабрикатів, зменшення податкових ставок. У разі здійснення інвестицій у найбільш віддалені райони або пріоритетні галузі можуть використовуватися фінансові методи стимулювання діяльності ТНК, такі як субсидії, позики, пільгові кредити.
- Інвестування за кордоном пряме** (*foreign investment abroad*) — діяльність фірми у формі створення за кордоном підприємств.
- Інжиніринг** (*engineering*) — сукупність технічних послуг, які в останні роки набули характеру зовнішньоторговельних операцій. Умовно їх можна поділити на дві групи. Перша група — послуги, що мають характер консультацій і надаються у вигляді технічної документації, результатів досліджень, вихідних даних для будівництва, економічних розрахунків, кошторисів, рекомендацій тощо. Друга група охоплює технічні послуги, безпосередньо пов'язані з будівництвом визначеного об'єкта чи постачанням комплектного устаткування.

- Іноземна валюта** (*foreign currency*) — грошові знаки іноземних держав і кредитні засоби обігу та платежу, виражені в грошових одиницях іноземних держав та окремих міжнародних організацій, що використовуються в міжнародних розрахунках.
- Іноземний капітал** (*foreign capital*) — капітал у всіх його формах (банківський і промисловий), що належить закордонним власникам; як правило, він є частиною капіталу, що функціонує в даній країні.
- Інсайдер** (*insider*) — 1) особа, яка завдяки своєму службовому або родинному становищу має доступ до конфіденційної інформації про справи компанії; 2) фізична особа-акціонер, котрий володіє більше ніж 5 % акцій, директор (президент, голова і його заступник), член ради, член кредитної ради (комітету), керівник дочірніх і материнських структур та інші особи, які можуть впливати на рішення з надання кредиту.
- Інтелектуальна власність** (*intellectual property*) — продукт інтелектуальної праці. Об'єктами інтелектуальної власності є: твори науки і літератури, мистецтва та інших видів творчої діяльності, в тому числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експертні системи ноу-хау, товарні знаки, фірмові найменування.
- Інтернаціоналізація власності** (*ownership internationalization*) — створення багатонаціональних чи транснаціональних акціонерних компаній.
- Інтернаціоналізація економіки** (*economic internationalization*) — розвиток стійких економічних зв'язків між країнами, вихід виробничого процесу за межі національних кордонів.
- Капітал** (*capital*) — фактор виробництва, нагромаджений запас коштів у виробничій, грошовій і товарній формах, необхідних для створення матеріальних благ.
- Капітал акціонерний** (*shareholder capital*) — основний капітал акціонерного товариства. Створюється шляхом випуску і продажу акцій, являє собою сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів акціонерів. Розрізняють статутний, підписний, оплачений К. а.
- Капітальні витрати** (*capital expenditures*) — витрати держави на інвестиції в основні фонди і переведення капітального характеру (державним підприємствам, місцевим бюджетам тощо).
- Капітальні трансфери** (*capital transfers*) — трансфери, що 1) включають передачу права власності на основний капітал, пов'язані з придбанням або використанням основного капіталу; 2) передбачають анулювання боргу кредитором.
- Кількісні обмеження** (*quantitative restrictions*) — адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість і номенклатуру товарів, дозволених до експорту чи імпорту.
- Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій** (*TNC Code of Conduct*) — узгоджене в ООН зведення правил, яких мають дотримуватися транснаціональні корпорації та інші учасники міжнародних економічних відносин. Базується на визнанні загальнодемократичних принципів економічної діяльності, пов'язаної з перетином кордонів, і закріплює норми поваги до національного суверенітету, обов'язок виконання внутрішніх законів, регламентацій та адміністративної практики, а також міжнародних зобов'язань згідно з міжнародним правом.
- Комерційні кредити** (*commercial credits*) — вимоги і зобов'язання, що виникають у результаті надання постачальником кредиту покупцю товарів

і послуг чи попередньої оплати покупцем ще не отриманих товарів і послуг.

Комісіонер (*comissioner*) — сторона в договорі про торговельну комісію, що виконує доручення іншої сторони (комітента) за комісійну винагороду за її рахунок, але від свого імені.

Комісія з цінних паперів і бірж (*Securities and Exchange Commission, SEC*) — незалежне агентство уряду США, яке створене в 1934 р. і діє як головний регулятивний орган ринку цінних паперів. Вона має п'ять членів, зазвичай фахівців з фінансового права, а також представників громадськості, комісія перевіряє заявку на реєстрацію цінних паперів, що містить повну інформацію про даний цінний папір, а також про фінансовий стан та управлінські характеристики компанії-емітента. Брокери, дилери та біржі також повинні реєструватися в Комісії. Крім здійснення регулятивних повноважень, Комісія впливає на ринок цінних паперів шляхом проведення розслідування конкретних порушень (наприклад, операції з цінними паперами на основі конфіденційної інформації).

Компенсаційна угода (*compensation agreement*) — договір купівлі-продажу, в якому вартість постачання імпортованих товарів (як правило, машин та устаткування) покривається експортом зроблених з їхньою допомогою товарів.

Конвертованість валюти (*currency convertibility*) — здатність резидентів і нерезидентів вільно, без жодних обмежень, обмінювати національну валюту на іноземну і використовувати іноземну валюту в угодах з реальними і фінансовими активами.

Конгломерат (*conglomerate*) — об'єднання підприємств, що діють у різних галузях економіки (не пов'язаних між собою технологічно). Формується за участі комерційних банків, страхових та інвестиційних компаній.

Конгломероване злиття і поглинання (*conglomerate M&A*) — угода, за якої діяльність фірм, що об'єднуються, не пов'язана між собою на жодному з ринків.

Конкурентоспроможність (*competitiveness*) — здатність товару, послуги, суб'єкта ринкових відносин виступати на ринку поряд з аналогічними товарами, послугами або конкурентними суб'єктами ринкових відносин.

Конкурентна стратегія фірми (*corporate competition strategy*) — сукупність правил, за якими має діяти будь-який господарський підрозділ, якщо його метою є досягнення та підтримка конкурентоспроможності у відповідній галузі.

Конкуренція (*competition*) — 1) протиборство, суперництво між виробниками товарів і послуг за можливість збільшення прибутку; 2) існування на ринку великої кількості виробників (продавців) і покупців та можливість їх вільного входу на ринок і виходу з нього. К. — важливий стимул (двигун) розвитку цивілізованого ринку.

Консолідація (*consolidation*) — 1) вкладання прибутків, одержаних від торгівлі спекулятивними акціями, в більш надійні акції; 2) заміна національної валюти у валютних резервах країни новими міжнародними грошовими активами; 3) зведення бухгалтерських рахунків при підготовці зведеного звіту; 4) злиття або об'єднання двох і більше фірм або компаній; 5) об'єднання кількох боргів (позик) у один, більш довгостроковий, зі зміною позичкового процента.

- Консорціум** (*consortium*) — тимчасова договірна згода незалежних учасників про спільну реалізацію проекту.
- Контракт на управління на основі ризику** (*risk management contract*) — вид управлінського контракту, за яким ТНК-менеджер виконує функції генерального підрядника, однак не бере безпосередньої участі в будівництві, а контролює роботу всіх підрядників, кожен з яких має самостійний контракт із замовником.
- Контракт на управління на професійній основі** (*professional management contract*) — вид управлінського контракту, за яким ТНК-менеджер виконує консультативні функції й несе фінансову відповідальність перед своїм замовником, який виступає головним координатором проекту і, своєю чергою, є відповідальним перед підрядниками за дії ТНК-менеджера як свого агента.
- Контракт “під ключ”** (*turnkey contract*) — різновид генерального підряду, за якого передбачено єдину фінансову відповідальність підрядника за проект, включаючи проектування.
- Контракт про розподіл продукції** (*production sharing contract*) — контракт, згідно з яким ТНК, що веде діяльність у добувній галузі, бере участь у освоєнні природних ресурсів країни у ролі підрядника й отримує за це винагороду “натурою” (у формі нафти, газу, вугілля).
- Контрольний пакет акцій** (*major shareholding, controlling interest*) — кількість акцій, що дає право на управління акціонерним товариством.
- Концентрація** (*concentration*) — зосередження виробництва, капіталу в одних руках або в одному місці, домінування на ринку однієї або кількох фірм.
- Концентрація виробництва** (*concentration of production*) — зосередження виробництва одного або кількох споріднених видів продукції на великих підприємствах, у межах невеликого регіону.
- Концентрація капіталу** (*concentration of capital*) — приріст капіталу шляхом об’єднання капіталу різних власників, а також за рахунок переведення прибутку в капітал.
- Концесія** (*concession*) — договір про надання державою в експлуатацію приватним підприємцям, іноземним фірмам промислових підприємств або ділянок землі з правом видобування корисних копалин і будівництва різних споруд.
- Кон’юнктура** (*conjuncture*) — сукупність процесів, факторів та умов конкретного економічного життя, закономірні форми розвитку якого в умовах ринкового механізму визначаються балансом державного регулювання і конкуренції, незалежністю прийняття рішень споживачами, корпораціями та державними установами і підприємствами. Розрізняють загальногосподарську К. країни і К. світового товарного ринку. Загальногосподарська К. має циклічні форми динаміки в середньостроковому періоді — 5—7 років.
- Корпоративне управління** (*corporate management*) — система відносин між органами акціонерного товариства та його власниками (акціонерами), пов’язаних з управлінням діяльністю товариства.
- Корпоративний податок** (*corporate tax*) — вид прямого податку, що виплачується з прибутку підприємств на основі встановлених законом ставок.
- Корпоративні права** (*corporate rights*) — право власності на частку (пай) у статутному фонді (капіталі) юридичної особи, включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також частки активів у разі її ліквідації.

Котирування акцій (*stock quotation*) — ринкова ціна акцій на фондовій біржі, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції акцій різних компаній і залежить від багатьох факторів, передусім від розміру дивідендів, стабільності репутації фірми, кон'юнктури на відповідному товарному ринку.

Країна базування (*home country*) — країна, в якій розташовується головний підрозділ міжнародної корпорації.

Країна, що приймає (*host country*) — країна, в якій міжнародна корпорація має дочірні, асоційовані компанії чи філії, створені на основі прямих інвестицій.

Країни з перехідною економікою (*economies/countries in transition*) — 28 держав Центральної і Східної Європи та колишнього СРСР, що переходять від централізовано планованої до ринкової економіки.

Країни, що розвиваються (*developing countries*) — 132 держави Азії, Африки, Латинської Америки, що характеризуються низьким і середнім рівнем доходів.

Культура корпорації (*corporate culture*) — сукупність соціально-трудова відносин у межах великого економічного суб'єкта, зумовлених ціннісною орієнтацією, традиціями, морально-психологічним кліматом і робочою атмосферою, які притаманні процесам праці й управління в даній структурі.

Лібералізація руху капіталу (*liberalization of capital*) — зняття або послаблення державного контролю за рухом капіталу.

Лізинг (*leasing*) — довгострокова оренда машин, обладнання, будівель (лізингова компанія купує обладнання і здає його в оренду).

Ліцензійні платежі (*license fees*) — винагорода ліцензіарові, що виплачується ліцензіатом за використання предмета угоди.

Ліцензія (*license*) — 1) документ, що дає право на ведення якої-небудь діяльності (будівництво, освоєння родовищ корисних копалин тощо); 2) дозвіл державних органів на ведення торговельної діяльності у визначених сферах, обсязі й строках, а також на ведення зовнішньоторговельної діяльності.

Ліцензування (*licensing*) — регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозволи, що видаються державними органами на експорт чи імпорт товару в установленому обсязі на визначений проміжок часу.

Маркетинг (*marketing*) — форма господарської діяльності, що має метою задоволення попиту споживачів, бізнесу і держави в товарах і послугах. М. передбачає оцінку попиту, виробництва продукту, ціноутворення, просування і реалізації товару, а також умови виконання гарантій, сервісні зобов'язання. Основне положення М. полягає в тому, що споживач повинний мати вибір у більшості ситуацій покупки. При цьому фірми потрапляють в умови, коли їм необхідно робити свій товар більш привабливим з погляду споживчих властивостей.

Менеджмент фінансовий (*financial management*) — система управління фінансовими ресурсами, що поєднує в собі фінансову політику, методи, інструменти, а також людей, які приймають управлінські рішення і реалізують ці рішення на практиці з метою досягнення поставлених цілей забезпечення фінансової стабільності й зростання.

- Митний тариф** (*customs tariff*) — інструмент торговельної політики і державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком; систематизоване відповідно до товарної номенклатури зовнішньоекономічної діяльності зведення ставок мита, що застосовуються до товарів, які переміщуються через митний кордон; конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивозі чи ввозі визначеного товару на митну територію країни.
- Мито** (*customs duty*) — обов'язковий внесок, що стягується митними органами при імпорті чи експорті товару і є умовою імпорту чи експорту.
- Міжнародна валютно-фінансова система** (*international monetary system*) — закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, що функціонують чи самостійно обслуговують міжнародний рух товарів і факторів виробництва.
- Міжнародна корпорація** (*international corporation*) — форма структурної організації великої корпорації, що здійснює прямі інвестиції.
- Міжнародне запозичення і кредитування** (*international borrowing and lending*) — одержання коштів у борг у зарубіжних кредиторів на певний термін за умови сплати процента за користування ними.
- Міжнародний поділ праці** (*international division of labor*) — вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, що передбачає стійку концентрацію виробництва певної продукції в окремих країнах.
- Міжнародний поділ факторів виробництва** (*international division of factors*) — історично сформоване чи набуто скупчення окремих факторів виробництва в різних країнах, що є передумовою більшої економічної ефективності виробництва певних товарів у цих країнах, ніж в інших.
- Міжнародний фінансовий капітал** (*international finance capital*) — зрощення кредитно-фінансових монополій (банки, фінансові, інвестиційні, холдингові, страхові компанії тощо) з монополіями інших галузей і сфер, що виходить за національні кордони.
- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок, МЦУС** (*International Center for Settlement of Investment Disputes, ICSID*) — створена в рамках групи Всесвітнього банку в 1966 р. автономна організація для врегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами.
- Міжнародні облигації** (*international bonds*) — облигації, що розміщуються на закордонних ринках. М. о. підрозділяються на єврооблігації й іноземні облигації.
- Міжнародні тендери** (*international tenders*) — міжнародні торги, засновані на конкурсному розміщенні замовлень на купівлю на світовому ринку значного обсягу устаткування або залучення підрядників для будівництва великих об'єктів.
- Націоналізація** (*nationalization*) — відчуження майна приватних осіб у власність держави, що здійснюється на основі спеціального акта компетентного державного органу.
- Національна валюта** (*national currency*) — законний платіжний засіб на території країн, що її випускають.
- Національний режим** (*national regimen*) — установлення у міжнародних договорах і угодах нормативного положення про те, що юридичні особи і громадяни сторін, що домовляються, при здійсненні зовнішньоторговельних операцій взаємно користуються правами місцевих громадян (режим торгівлі, порядок оформлення угод тощо).

Непрямі податки (*indirect taxes*) — регулярні податкові відрахування, що сплачуються виробниками при виробництві, продажу, купівлі й кінцевому використанні товарів та послуг.

Нерезидент (*nonresident*) — 1) юридична особа, що діє в даній країні, а зареєстрована за кордоном; 2) фізична особа, яка веде діяльність в одній країні, але постійно проживає в іншій; 3) підприємства й організації, що не є юридичними особами і створені згідно з законодавством інших держав; 4) іноземні дипломатичні та інші офіційні представництва, а також міжнародні організації, їхні філії та представництва; 5) філіали і представництва нерезидентів, розташовані в даній країні.

Нетарифні обмеження (*non-tariff restrictions*) — регулювання зовнішньої торгівлі за допомогою кількісних (квотування, ліцензування, “добровільні обмеження”), прихованих (державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів, технічні бар’єри, податки і збори) чи фінансових (субсидії, кредитування, демпінг) інструментів.

Ноу-хау (*know how*) — знання, не захищені правами промислової власності. Вони, як правило, секретні. Об’єкти, на які не видані патенти, можуть також передаватися шляхом підписання так званих договорів про передачу ноу-хау третім особам. Крім технічних знань, до Н.-х. належать комерційні й виробничо-економічні знання.

Облігація (*bond*) — вид цінного папера (на пред’явника або іменний), за яким виплачується щорічний дохід наперед установленого розміру у формі певного процента від номінальної вартості облігації. О. є і боргове зобов’язання, що видається державою або підприємством на певних умовах при випуску внутрішньої позики.

Обмежувальна ділова практика (*restrictive business practice*) — різні заходи та скоординовані дії груп підприємств однієї або кількох країн з метою закріплення своїх позицій на ринку, які часто пов’язані зі збитками для інших підприємств.

Олігополія (*oligopoly*) — панування кількох найбільших фірм на ринку.

Оподаткування подвійне (*double taxation*) — подвійне обкладення одним і тим же податком (або близькими за змістом податками) однієї й тієї самої податкової бази.

Організаційна стратегія комплексної інтеграції (*complex integration organizational strategy*) — організація ТНК, яка передбачає значне посилення горизонтальних та вертикальних зв’язків між усіма елементами її комплексів і за якої будь-яка філія в будь-якій країні, що приймає, потенційно може виконувати рівні функції для задоволення потреб усієї мережі підприємств ТНК.

Організаційна стратегія простої інтеграції (*simple integration organizational strategy*) — організація ТНК, яка передбачає винесення за кордон окремих технологічних стадій виробництва продукції в межах внутрішньофірмового поділу праці. Філії не функціонують самостійно, а інтегровані у виробничий ланцюг ТНК, який контролюється материнською компанією.

Організаційна стратегія традиційна (*traditional organizational strategy*) — організація ТНК шляхом створення самостійних філій, які мають оперативну самостійність і несуть відповідальність за всі стадії виробничого процесу. Відносини батьківської компанії з філією складаються здебільшого по лінії контролю (володіння).

- Папери цінні (*securities*)** — грошові документи, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають взаємовідносини між особою, яка випустила ці документи, і їхніми власниками та передбачають виплату доходів у вигляді процентів або дивідендів, а також можливість передачі грошових та інших прав, пов'язаних з цими документами, іншим особам.
- Парадигма Даннінга, еkleктична парадигма (*Dunning Paradigm, Eclectic Paradigm, OLI Paradigm*)** — загальна концепція виникнення ТНК, яка об'єднує окремі елементи різних підходів до вивчення ТНК і пояснює їхню діяльність з погляду переваг власності, інтерналізації та розміщення.
- Патент (*patent*)** — документ, який видається винахіднику і засвідчує його авторство та виключне право на використання винаходу протягом певного періоду.
- Переваги власності, конкурентні переваги (*ownership advantages, competitive advantages*)** — переваги фірми, зумовлені її особливими (“невидимими”) активами, які охоплюють власність на вже створені унікальні чи особливі активи та власність на сукупні (загальні) додаткові “невидимі” активи (наприклад, здатність до творчих рішень, до створення нової технології).
- Переваги інтерналізації (*internalization advantages*)** — переваги транснаціональної фірми, які виникають унаслідок внутрікорпоративного (погодженого) використання нематеріальних особливих активів і сукупних додаткових невидимих активів у межах вертикально чи горизонтально інтегрованих виробничо-інвестиційних комплексів ТНК.
- Переваги розміщення (*location advantages*)** — характеристики країни, що приймає, які зумовлюють ведення на її території діяльності ТНК. П. р. стосуються розміру ринку, забезпеченості факторами виробництва, цін і якості продуктивних факторів виробництва тощо.
- “Переговорна сила” країни, що приймає (*bargaining power of the host country*)** — привабливі для ТНК “переговорні ресурси”, якими володіє країна, що приймає. Стосуються контролю за доступом на її ринок та за доступом до факторів виробництва, розміщених на її території.
- “Переговорна сила” ТНК (*bargaining power of TNC*)** — привабливий для країни, що приймає, потенціал ТНК, який полягає в здатності сприяти прискореному економічному зростанню, розвитку нових галузей промисловості та поліпшенню стану платіжно-торговельного балансу країни.
- Підприємство з іноземними інвестиціями (*direct investment enterprise*)** — акціонерне чи неакціонерне підприємство, в якому прямому інвесторові, що є резидентом іншої країни, належить більш ніж 10 % звичайних акцій і голосів (в акціонерному підприємстві) чи їх еквівалент (у неакціонерному підприємстві).
- Підряд у зовнішньоекономічній діяльності (*contract in external economic activity*)** — форма економічного та технічного співробітництва, за якої спорудження об'єкта в країні замовника здійснюється за контрактом з іноземною фірмою-підрядником, яка несе повну адміністративно-господарську відповідальність за об'єкт.
- Підряд генеральний (*general contract*)** — форма економічного та технічного співробітництва, за якої спорудження об'єкта в країні замовника здійснюється за контрактом з іноземною фірмою-підрядником, на яку покладається вся організація та відповідальність і яка на свій розсуд укладає субпідрядні контракти.

- Підряд частковий** (*partial contract*) — форма економічного та технічного співробітництва, за якої спорудження об'єкта в країні замовника здійснюється за контрактом з іноземною фірмою-підрядником, що виконує лише окремі види робіт.
- Платіжний баланс** (*balance of payments*) — статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наводяться сумарні дані про зовнішньоекономічні операції даної країни з іншими країнами світу за визначений період часу.
- Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи** (*investment related trade measures*) — торговельні заходи, які спеціально не спрямовані на приплив капіталу ТНК, проте в кінцевому підсумку впливають на нього (тарифні та кількісні обмеження на імпорт, добровільне обмеження експорту, регіональні угоди про вільну торгівлю, національні стандарти безпеки, охорони здоров'я, навколишнього середовища тощо).
- Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи** (*trade related investment measures*) — прямі методи впливу на іноземні інвестиції, які, своєю чергою, впливають на торгівлю (податкові пільги, тарифні пільги, субсидії, інвестиційні гранти, вимоги до функціонування ТНК).
- Поглинання** (*acquisition*) — об'єднання компаній унаслідок скуповування однією компанією акцій іншої компанії.
- “Податкова гавань”** (*tax haven*) — держави і території, які проводять політику залучення позичкових капіталів з-за кордону шляхом надання податкових та інших пільг. Іноді пільгове оподаткування поширюється на деякі види доходів; у Люксембурзі діє пільговий податковий режим для банків; у Швейцарії й Ліхтенштейні — для холдингових, посередницьких і торговельних компаній; на Багамських островах — повне звільнення від прибуткового податку. Від офшорних центрів “П. г.” відрізняються тим, що пільги тут поширюються не лише на іноземні, а й на місцеві компанії. Усього у світі налічується більш ніж 70 “П. г.”
- Податкова ставка** (*tax rate*) — визначений законом процент податкової бази, який стягується державою в бюджет як податок.
- Податок на додану вартість** (*value-added tax*) — вид непрямого податку, що сплачується кінцевим споживачем при покупці товарів і послуг, а також на різних стадіях виробництва і реалізації товарів. В оподатковуваний даним податком оборот ураховується не весь виторг, а тільки додана в даній ланці виробництва і реалізації вартість. До складу доданої вартості входять амортизація, заробітна плата з нарахуваннями, деякі інші поточні витрати, а також прибуток.
- Податок на продаж** (*sales tax*) — загальний податок з уніфікованою ставкою, що стягується з вартості товарів, які продаються в роздріб та оптом.
- Позика** (*loan*) — правовідносини економічних агентів, згідно з якими одна сторона (позикодавець) передає у власність іншій стороні (позичальникові) гроші або інші цінності, а позичальник зобов'язується повернути таку саму суму грошей або рівну кількість інших отриманих ним цінностей такого самого роду і якості.
- Поточні “невидимі” операції** (*current invisible operations*) — платіжний баланс з поточних операцій включає торговельний баланс і “невидимі” операції. “Невидимими” операціями називають послуги, надходження від інвестицій, односторонні перекази на противагу експортові та імпортові реальних цінностей — товарів. Облік П. “н.” о. ведеться для того, щоб відокремити світову торгівлю товарами та послугами від міжнародного руху фінансових ресурсів у формі капіталів і кредитів.

- Прибутковий податок** (*income tax*) — вид прямого податку, що сплачується фізичними особами за законодавчо визначеними ставками.
- Прибуток** (*income*) — форма чистого доходу підприємства; один з узагальнюючих показників його господарської діяльності.
- Приватизація** (*privatization*) — передання майна, що перебуває в державній чи муніципальній власності, у власність громадян та юридичних осіб.
- Протекціонізм** (*protectionism*) — державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торговельної політики.
- Прямі інвестори** (*direct investors*) — державні й приватні організації, фізичні і юридичні особи, а також їх об'єднання, що володіють підприємством з прямими інвестиціями за кордоном.
- Прямі іноземні інвестиції** (*foreign direct investments*) — 1) придбання тривалого інтересу резидентом однієї країни (прямим інвестором) у підприємстві—резиденті іншої країни (підприємстві з прямими інвестиціями); 2) група статей фінансового рахунку платіжного балансу, які відображають стійкий вплив з боку інституційної одиниці—резидента однієї економіки (прямого інвестора) на інституційну одиницю—резидента іншої економіки (підприємство прямого інвестування).
- Прямі податки** (*direct taxes*) — регулярні податкові відрахування, які сплачуються фізичними і юридичними особами з усіх видів отриманих доходів, що включають прибуток і доходи від власності.
- Рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій** (*capital and financial account balance*) — група статей платіжного балансу, які фіксують міжнародний рух капіталу, за допомогою якого фінансуються експорт і імпорт товарів та послуг.
- Режим (нації) найбільшого сприяння** (*most favoured nation regime*) — закріплена в міжнародних торговельних угодах умова, що передбачає взаємне надання державами, які домовляються, переваг і пільг щодо мита, податків і зборів.
- Резидент** (*resident*) — юридична або фізична особа, яка зареєстрована або постійно проживає в даній країні.
- Реінвестиція** (*reinvestment*) — повторні, додаткові вкладення коштів, отриманих у формі доходів від інвестиційних операцій, тобто капітальні вкладення, джерело і об'єкт яких збігаються.
- Реінвестування дивідендів** (*reinvestment of dividends*) — нагромадження власного капіталу компанії за рахунок реінвестування частини прибутку, призначеної для виплати дивідендів, і частини прибутку, що залишилася після виплати дивідендів.
- Репатріація капіталу** (*repatriation of capital*) — ввезення капіталу в країну, з якої він раніше був вивезений.
- Ринок капіталів** (*capital market*) — ринок для купівлі й продажу фінансових інструментів, які можуть бути надані як довгострокові кредити у вигляді облігацій, застави тощо. На відміну від грошового ринку, де продають короткострокові активи, ринок довгострокового капіталу має тенденцію зосереджуватися навколо добре організованих структур, таких як фондова біржа. Однак чіткої різниці між цими двома ринками немає, за винятком того, що кредитами ринку капіталів користуються переважно комерційні й фінансові структури та уряди для придбання основних засобів виробництва, тоді як кредитами грошо-

вого ринку зазвичай задовольняються тимчасові потреби в поточних активах.

Ринок титулів власності (*property market*) — на цьому ринку відбувається купівля-продаж цінних паперів, що засвідчує участь інвестора в капіталі підприємств. До таких цінних паперів слід віднести акції та депозитні розписки.

Світова організація торгівлі, СОТ (*World Trade Organization, WTO*) — законодавча та інституційна основа міжнародної торговельної системи, механізм багатостороннього узгодження і регулювання політики країн-членів у галузі торгівлі товарами і послугами, врегулювання торговельних суперечок і розробки стандартної зовнішньоторговельної документації.

Світовий ринок (*world market*) — сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва.

Свобода торгівлі (*free trade*) — політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Спільне підприємство (*joint venture*) — форма організації партнерів, що об'єднують капітал для здійснення спільної виробничо-господарської діяльності, управління і розподілу прибутку пропорційно вкладеному капіталу.

Стимулювання інвестицій (*investment incentives*) — забезпечення зростання абсолютного обсягу інвестицій та підвищення їхньої якості.

Стратегічний альянс (*strategic alliance*) — координація на довгостроковій основі виробничої діяльності двох і більше компаній. С. а. може бути горизонтальним (між фірмами однієї галузі), вертикальним (з постачальниками або споживачами) та діагональним (з партнерами в інших галузях).

Тарифна квота (*tariff quota*) — різновид змінних митних зборів, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару: імпорт у межах визначених кількостей оподатковується за базовою внутріквотною ставкою тарифу (*within-quotarate*), за перевищення визначеного обсягу — за вищою, надквотною ставкою тарифу (*over-quotarate*).

Товар (*commodity goods*) — предмет, що задовольняє яку-небудь суспільну потребу і виготовлений для обміну, тобто такий, що має цінність, яка встановлюється в процесі його обміну на інші товари.

Товариство з обмеженою відповідальністю (*limited company*) — форма об'єднання капіталів, за якої учасники товариства несуть відповідальність за його зобов'язаннями тільки своїм внеском і не несуть відповідальності власним майном.

Транскордонне злиття і поглинання (*cross-border mergers and acquisitions*) — угода про об'єднання на основі участі в акціонерному капіталі компаній, що розташовані в різних країнах, з метою досягнення економічної ефективності. При злитті корпорації об'єднуються з метою створення однієї більшої корпорації, при поглинанні (придбанні) група інвесторів або корпорація купують іншу компанію.

Транснаціоналізація (*transnationalization*) — процес посилення світової інтеграції внаслідок глобальних операцій ТНК. Цей об'єктивний про-

цес зумовлений міжнародним одиничним поділом праці, який породжує транснаціональні форми кооперації.

Транснаціональна корпорація, ТНК (*transnational corporation, TNC*) — фірма, яка здійснила пряме іноземне інвестування, головна компанія якої належить капіталу однієї країни, а філії розкидані по багатьох країнах світу.

Транснаціональний банк (*transnational bank*) — великий кредитно-фінансовий комплекс універсального типу, який має у своєму розпорядженні, як правило, широку мережу закордонних підприємств і систему участі; контролює за підтримки держави валютні й кредитні операції на світовому ринку; головний посередник при міжнародному русі позичкового капіталу.

Трансфер (*transfer*) — 1) доставка акціонерного сертифіката від брокера-продавця до брокера-покупця з юридичним переходом права власності; 2) реєстрація у книжках акціонерного товариства переходу власності за акціями.

Трансферні ціни (*transfer prices*) — ціни внутрікорпоративної торгівлі між підрозділами однієї й тієї самої корпорації в різних країнах, які відмінні від ринкових і використовуються для переказу прибутків і зменшення податкових стягнень.

Філіал (*affiliated branch*) — відокремлений підрозділ юридичної особи, що розміщений поза місцем її знаходження і виконує всі її функції або їх частину, а також функції представництва. Сам Ф. не є юридичною особою. Він наділяється майном, що належить юридичній особі, яка його створила, і діє на основі затверджених нею положень.

Фінансова позиція (*financial position*) — стан балансу суб'єкта ринкових відносин, тобто співвідношення його доходів і видатків у кожний момент часу.

Фінансова система ТНК (*financial system of TNC*) — сукупність усіх механізмів, за допомогою яких здійснюється внутріфірмовий рух фінансових потоків. У широкому розумінні фінанси ТНК охоплюють не тільки внутріфірмові транзакції, а й усі зовнішні фінансові зв'язки та інструменти взаємодії зі світовим фінансовим середовищем.

Фінансовий ринок (*financial market*) — ринок, на якому відбувається взаємний обмін капіталами і кредитами в масштабах економіки.

Фонд статутний (*ownership capital*) — сума грошових засобів і вартість матеріальних і нематеріальних активів, що надаються засновниками створюваному підприємству для формування власних засобів. У Ф. с. можуть зараховуватися будинки, споруди, права на користування землею, природними ресурсами, інші майнові права, грошові засоби і т. д.

Форс-мажор (*force majeure*) — надзвичайні й невідворотні обставини, які з даних умов не можуть бути передбачені та ліквідовані з допомогою яких-небудь заходів. До них належать стихійні лиха (повіні, землетруси, урагани тощо) і такі суспільні явища, як воєнні дії й конфлікти, страйки, революції, а також рішення вищих державних органів, пов'язані з введенням валютних обмежень, заборонаю імпорту або експорту тощо.

Френчайзинг (*franchising*) — форма відносин і господарської інтеграції великого і малого бізнесу, що полягає в наданні великою компанією (френчайзером) права виступати під своєю торговельною маркою малій компанії, яка є самостійною юридичною особою. Френчайзер

може надавати пільговий кредит або бути поручителем при одержанні позики.

Холдинг (*holding*) — акціонерна компанія, що володіє контрольними пакетами акцій одного або кількох акціонерних товариств із метою контролю і управління їх діяльністю.

Центри повторних рахунків (*double counting centers*) — створюються транснаціональними корпораціями для оптимізації фінансових розрахунків. Це окремий структурний підрозділ компанії, який керує всіма розрахунками з одного центру, як правило, вони створюються у “податкових гаванях”. Їх переваги полягають у зниженні витрат, пов’язаних із конвертацією валют, і корекції цін залежно від зміни тенденцій валютних курсів. Ц. п. р., як правило, не виконують функції трансферного ціноутворення, вони беруть лише комісійні за свої послуги.

Цикл економічний (*economic cycle*) — період руху ринкової економіки від однієї кризи до іншої, що супроводжується коливаннями рівня ділової активності (обсягів виробництва, рівня прибутків і зайнятості, фінансової й торговельної діяльності).

Цикл продукції життєвий (*life-cycle of the product*) — період часу від початку створення продукту (товару) до зняття його з виробництва і продажу. Складається з таких стадій: 1) зародження (розробка, конструювання); 2) зростання (поява виробу на ринку, формування попиту); 3) зрілість (серійне виробництво, широкий продаж); 4) насичення ринку; 5) згасання продажу і виробництва товару.

Ціни міжнародної торгівлі (*prices of international trade*) — сукупність цін, що діють на міжнародних ринках і в зовнішньоторговельному обороті окремих країн.

Ціни фактичних угод (*prices of contracts*) — різновид цін купівлі-продажу, що зафіксовані сторонами в контракті.

Цінні папери, які забезпечують участь у капіталі (*equity securities*) — акції, паї, АДР (американські депозитарні розписки — розписки на іноземні акції, які депоновані в банках США), що підтверджують участь у капіталі підприємств.

ПРЕДМЕТНО-ІМЕННИЙ ПОКАЖЧИК

- Алібер Р. 81—85, 115
- Американські депозитарні розписки 383
- Амортизаційні відрахування 401
- Антидемпінгові заходи 640
- Антиторговельні ППІ 80
- Асоціація країн Південно-Східної Азії (ASEAN) 646
- Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії (SAARC)
- Асоційована компанія 36

- Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій 612, 620, 629—631
- Багатостороння система страхування інвестицій 619
- Багатостороння угода з питань інвестицій 628—629
- Баклі П. 51, 88, 92, 114, 115, 477
- Баласса Б. 483, 516
- Бар'єри входження (вступу) 58, 411
- Бартлет К. 439
- Берман Дж. 533
- “Білий лицар” 204
- Бломстром М. 513

- Валне Я.-Е. 108
- Валові внутрішні капіталовкладення 396
- Валютний ризик
 - економічний 341
 - операційний 341
 - трансляційний 341
- Велс Л. 105, 115
- Вернон Р. 64—66, 68—70, 114, 115
- Вертикальні злиття і поглинання (vertical M&A) 200, 209
- Вертикальні ППІ 21
- Вимоги до функціонування ТНК 564—565, 569—571
- Високоякісні ППІ 511
- Відділення компанії 35
- Відкритий режим щодо ППІ 545—546
- Вілкінс М. 105
- Вільні економічні зони 500—502
- Внутрікорпоративні кредити 362—365, 407, 408
- Всесвітній підхід до оподаткування 576

- Гаванська хартія про іноземне інвестування 619
- Гаймер С. 52, 55—56, 88, 114, 115

- Гарантії переказу прибутків 656
- Гарантії у випадку змін законодавства 656
- Гарантії у випадку припинення інвестиційної діяльності 656
- Гармонізація правових умов діяльності фірм 635—636
- “ГАТТ для інвестицій” 136, 618
- Гекшер Е. 52, 76, 80, 115
- Гелпмен Е. 126
- Генеральна угода ГАТТ—СОТ про торгівлю послугами 623
- Гілпін Р. 150
- Гіррой Б. 117
- Гілфердінг Р. 50
- Глобалізація 131, 132
- Глобалізація світових ринків 135
- Глобальна структура
 - товарна 283
 - регіональна 284
 - функціональна 286
 - змішана 287
 - матрична 288
- “Глобальний електронний лекторський зал” 136
- Глобальні “виклики” світової економіки 135—137
- Глобальні виробничі мережі 161
- Глобальні депозитарні розписки 383
- Глобальні інвестиційні цикли (хвилі) 159
- Головна (материнська, батьківська) компанія 35, 275
 - материнська холдингова 275
 - материнська оперативна 275
- Горизонтальні (horizontal M&A) злиття і поглинання 200, 208—209
- Горизонтальні ПП 21
- Горстман І. 126
- Грехем Е. 114—115
- Гросс Р. 115, 533
- Група Андського пакту 31, 619
- Гхошал С. 439, 440

- Даннінг Дж. 61, 108, 113
- Дезінвестиції 404
- Декларація з питань міжнародного інвестування та діяльності ТНК 619
- Декларація країн ОЕСР щодо принципів міжнародного інвестування та діяльності багатонаціональних корпорацій 625
- Делап’єр М. 233—235
- Демонстраційний ефект 470
- Денісон Е. 391
- Джей К. 483
- Дженкінс Р. 450
- Дивіденди 350—361, 405
- Динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК 514, 517—521
- Директиви ОЕСР щодо поведінки багатонаціональних компаній 626
- Диференційований продукт 101
- “Добровільні обмеження експорту” 562
- Довгостроковий інтерес 254
- Дохід
 - активний 578
 - пасивний 578
- Дочірня компанія 36

- Еволюційна модель прямих інвестицій 123
- Еклектична теорія 113—126, 180, 208—210

- Економія від розмаху (сфер) діяльності 249
- Економія за рахунок зростання виробництва
 - дійсна 81
 - комерційна 81
- Економія від масштабів 249
- Експортно-промислові зони (ЕПЗ) 500—502
- Екстерналізовані трансфери технології 426, 447—448
- Емісія глобальна 32

- Євровалютні короткострокові цінні папери
 - євроноти 379
 - єврокомерційні папери 379
- Єврооблігації 385
- Європейський Союз 133, 143, 163—164, 168, 180—181, 543, 634—646
- Європейські депозитарні розписки 383

- Життєвий цикл продукту 63—68

- Заблоковані фонди 368
- Запатентовані винаходи 427
- Зарубіжний філіал 35
- “Застаріння переговорних ресурсів” 528
- Західноафриканський економічний та валютний союз (UEMOA) 647
- Зв’язки філіалів ТНК з місцевими підприємствами
 - прямі 261
 - зворотні 261
 - горизонтальні 261
- Змагальність на ринках 222
- Зовнішнє фінансування 393, 395, 401
- Зростання економічне 390

- Іверсен К. 52, 53, 115
- Ізіер В. 126
- Інвестиції 25, 552
 - засновницькі 25
 - доповнюючі 25
 - замінюючі 25
 - раціоналізаторські 25
 - “наступальні” 245
 - “захисні” 245
- Інвестиційний цикл 26
- Інвестиційні стимули 566—568
- Індекс
 - FTSE 136
 - CAC 136
 - DAX 136
 - Dow Jones 137
 - RCA 516
 - транснаціональності компаній (TNI) 156
 - транснаціональності країн, що приймають (ТИНС) 158
 - розповсюдження мережі (NSI) 156
 - Герфіндала—Гіршмана 224
 - людського розвитку 460
 - міжгалузевої та внутрішньогалузевої діяльності Грубеля—Ллойда (індекс ІІАС) 486—487
- Індекси припливу ПІІ
 - індекс припливу в країну ПІІ (Inward FDI Index) 170

- ЮНКТАД-індекс стану припливу ПІІ (UNCTAD Inward FDI Performance Index) 170
- ЮНКТАД-індекс потенційного припливу ПІІ (UNCTAD Inward FDI Potential Index) 172, 663
- Індекси ризику країни 600
 - індекс ризику ділового середовища (індекс BERI) 600
 - рейтинг Euromoney 603—611
- Індикатор боргу 605
- Індикатор GINI 460
- Інжиніринг 315—316, 427
- Інновації
 - та цикл життя продукту 63—67
 - та конкурентні переваги 74
 - та стратегія ТНК 436—439
 - та трансформація світової економіки 139—140
- Інотал А. 500
- Інтегровані системи міжнародного виробництва 257
- Інтелектуаловіддача 458—459
- Інтерналізація 87—88
- Інтерналізовані трансфери технології 426, 447—448
- Йогансон Я. 108
- Капіталовкладення
 - “активне” 29
 - “пасивне” 29
- Капіталомісткість 450—453
- Капіталоутворення 395—399, 404
- Катрак Н. 450
- Кейвз Р. 94—102, 114—115, 117
- Кейретцу 273
- Кентвел Дж. 71—72, 114—115, 418
- Кесон М. 51, 88—90, 92, 93, 114, 115, 477
- Кіндлбергер Ч. 57, 61, 114—115
- Кластер
 - інвестиційний 134, 179—182
 - міжфірмовий 145
- Кластеризація 134
- Клег Дж. 477
- Коаз Р. 51, 60, 88, 114
- Кодекс лібералізації операцій з капіталом 624
- Кодекс поведінки для європейських підприємств, що діють у країнах, що розвиваються 641
- Кодекси поведінки ТНК 539, 574, 619—620
- Коджіма К. 79—81, 115, 487
- Колаборативні угоди ЗІП 207
- Комерційні папери 377
- Комісійні платежі 358
- Компанія
 - багатонаціональна (БНК) 31
 - транснаціональна 31
 - глобальна 75
- Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил контролю за обмежувальною діловою практикою (ЮНКТАД) 621
- Конвенція ОЕСР з оподаткування 555
- Конвенція про врегулювання інвестиційних суперечок між державами і громадянами інших держав (Вашингтонська конвенція 1965 р.) 554, 619
- Конгломероване злиття і поглинання (conglomerate M&A) 200, 209—210

- Конкурентоспроможність експортна 482
- Конкурентоспроможність країни 511
- Контрактні операції в добувній промисловості 311, 448
 - контракти про розподіл продукції 311
 - контракти на обслуговування 311
- Контракти про управління 313, 427, 475
 - на професійній основі 313
 - на основі ризику 313
 - френчайзинг 314, 448—449
- Концепція
 - “знання—капітал” 126—128
 - міжнародно конкурентоспроможної галузі (МКГ) 114—115
 - стадій корпоративного розвитку 105—107
 - нових міжнародних підприємств 108—109
 - технологічного нагромадження 114
 - циклу (шляхів) інвестиційного розвитку 123—126
 - “стратегічної торгівлі” 570
- Корпораційна стратегія 436
- Корпорація з іноземних приватних інвестицій (ОПІК) 569, 610—611
- Корпорація транснаціональна (ТНК) 20, 30—33, 149—153, 243—244
- Країна базування 35
- Країна, що приймає 35
- Кредитні лінії 376, 377
- Крива нагромадження знань 250
- Крос-лістинг 382
- Кругмен П. 53
- Крюгер А. 483

- Лал С. 57, 418, 516
- Лессард Д. 85—87
- Лібералізація економічної політики 144—145
- ЛІБОР 385
- Лібревільська декларація 642
- Лізингові контракти 316—317, 448, 449
- Ліпсі Р. 513
- Ліцензіар 427
- Ліцензіат 427
- Ліцензійна угода
 - патентна 427
 - безпатентна 427
- Ломейські угоди 642
- Людський капітал 458—475
 - та економічне зростання 458—460
 - та інтелектуаловіддача 459
 - та відсталість країн, що розвиваються 459—461
 - та передача управлінських знань 473—475

- Маастрихтська угода 639
- Макроризики 591—592
- Маркс К. 50
- Маркузен Дж. 126
- Мартінець З. 304
- Метод Спірмана 483
- Методи контролю трансферних цін
 - метод порівняння неконтрольованих цін 352
 - метод перепродажних цін 353
 - метод “витрати плюс націнка” 353
- Механізм “лідз енд легз” (Leeds & Lags) 342, 353—356

- Мителка Л. 233—235, 418
- Міжнародна виробнича система ТНК 40
 управління 40
 глобальний ланцюг створення вартості 41, 462, 488
 географічна диверсифікація (конфігурація) 41
- Міжнародна корпорація (МНК) 87
- Міжнародна організація праці (МОП) 633
- Міжнародне виробництво
 сутність 20
 фактори зростання 38—39
 типи систем 39
 ключові параметри 40
 напрями теоретичного аналізу 49—52
- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС) 554, 631—633
- Міжнародні портфельні інвестиції 21, 28—29, 335—337
- Мікаелі М. 483
- Мікалопулос М. 483
- Мікроризики 592—598
- Місцеве постачання із зовнішніх джерел 263
- Місцевий вміст 263, 565
- Модель
 Гекшера—Оліна—Самуельсона 115
 життєвого циклу продукту 63—70, 114—115
 валютного ризику Алібера 81, 115
 інтернаціоналізації Упсала 108
 економічного зростання Харрода—Домара 391
- Модель максимізації багатства акціонерів (SWM-модель) 272
- Модель максимізації багатства корпорації (CWM-модель) 273
- Модель орієнтації ТНК
 етноцентрична 102, 245, 247
 поліцентрична 103, 245, 247
 регіоцентрична 245, 247
 геоцентрична 103, 246—247
- Модель переговорної ситуації 530
 двовимірна 530—531
 тривимірна 531—532
- Можливості філіалу 437
- Монополістичні переваги 57, 61—62
- Монополістичні злиття і поглинання 229
- “М’яка технологія” 420
- Нарула Р. 123—126
- Націоналізація 554
- НДДКР 420—423, 434
 в різних країнах світу 421, 430
 на філіях ТНК 421—423, 436—439
 в країнах, що розвиваються 421
 та інтернаціоналізація 422—423
 ефективні місцеві 442—443
 неефективні місцеві 443
- Неакціонерні форми операцій 307—317
- Небажана реструктуризація 414
- Небажане злиття і поглинання 204
- Нейтральність податків
 нейтральність експорту капіталу 575
 внутрішня (національна) 575
 іноземна (нейтральність імпорту капіталу) 575

- Неокласична теорія вивозу капіталу 52—55
 нормативна 54
 позитивна 54
 Неокласична теорія досконалої конкуренції 570
 Нерозподілені прибутки 400
 Неформальне навчання 474
 Низькоякісні ПП 512
 Нікербокер Ф. 109
 Норма нагромадження 395
 Ноу-хау 427
 Нурксе Р. 52—53
 Ньюфармер 57
- Обмежувальна ділова практика ТНК 236, 639
 індивідуальна 237
 групова 238
 Обстфелд М. 53
 Обсяг ПП нагромаджений (кумулятивний) 29—30, 154—155, 163
 Овердрафт 377
 Озава Т. 115, 487, 514, 516, 519
 Олігополія 109
 мережева 234—236
 Олін Б. 52, 53, 76, 80, 115
 Омае К. 150
 Операції контрактні 307—317, 475, 476
 Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) 22, 352, 468, 607, 624—629
 Орієнтація експортна 484
 Особливі фірмові активи 116
 “Отруйні пілюлі” 205
 Офшорні центри ТНК 583—586
- Парадигма Даннінга (парадигма еkleктична, парадигма ОЛІ) 113—126, 180, 208—210, 242, 251
 Паралельні кредити 364—365
 Патентна угода 426
 Паушальні платежі 429
 Певіт К. 114
 Переваги
 власності (“конкурентні переваги”) 116—118, 251—255
 інтерналізації 118—120
 монополістичні 62
 розміщення 121—122
 “Переговорна сила” 528—529, 613—614
 “Переговорні ресурси” 528—529
 Передача технології 425, 447—450
 та злиття і поглинання 440—442
 та субконтрактні угоди 444
 продукції 444—445
 виробничих процесів 445—446
 в галузі управління та організації виробництва 446—447
 та державна політика 453—454
 Перлмуттер Г. 102—104
 Південноафриканське співтовариство розвитку (SADC) 647
 Підприємство багатонаціональне (БНП) 94
 горизонтально інтегроване 95—98
 вертикально інтегроване 95, 98—99
 диверсифіковане 95, 99—102

- Підрядні угоди на будівництво об'єктів
 - частковий підряд 310
 - генеральний підряд 310
 - контракти “під ключ” 310, 448
 - контракти на керівництво проектом 310
 - “партнерські угоди” 310
 - договір “преференційного підряду” 310
 - контракти BOT (Build-Operate-Transfer) 310—311
- Платежі ліцензійні 428—429
 - комбіновані платежі 429
 - участь у прибутках 429
 - участь у капіталі 429
- Пов'язані з інвестиціями торговельні заходи (ПТЗ) 561—564
- Пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи (ПТІЗ) 564—566
 - “вимоги місцевого вмісту” 565
 - вимоги до функціонування філіалів 565—566
- Поглинання 204
 - повні 198
 - міноритарні 198
 - з переважним контролем 198
- Податки
 - прямі 578
 - непрямі 578
- Податкові відрахування 402
 - на доходи 578
 - на розподілені дивіденди та перекази процентів 578
 - на додану вартість 580
- “Податкові гавані” 583—586
- Познер М. 63
- Політика вимог щодо походження товару 563
- Політика
 - лібералізації 38
 - монетарна 594
 - фіскальна 595
 - економічного розвитку 595
 - екологічна 596
 - захисту національного ринку 597
 - обмінного курсу та платіжного балансу 597
- Порівняльні переваги 489—490
 - динамічні 491, 514—518
 - статичні 490
 - виявлені 516
- Портер М. 72—79, 114, 115, 254, 514—515, 520
- Правила боротьби з недобросовісною конкуренцією 640
- Примусове відокремлення 140
- Принцип найбільшого сприяння 623
- Принцип національного режиму 623
- Принцип суброгації 610
- Природна економічна територія (“регіональна держава”, “трикутник зростання”) 134
- Продукт диференційований 101
- Проект ABC — Шоукросса 619
- Промисловий зразок 427
- Прямі іноземні інвестиції 21—22, 154—155
 - та конкуренція 223—224
 - вигоди 491
 - вади 492
 - доларова вартість 30
 - балансова вартість 30

Прямі кредити 375

Рагмен А. 51, 88, 108, 114—115

Рана П. 514

Револьверні угоди 376

Регіоналізація 133—135

Регіональна штаб-квартира 261

Регіональні відділення 280

Регіональні (зональні) центри 280—281

Регіональні угоди про вільну торгівлю 562

Регулятивні положення урядів, які містять конфліктний потенціал
недискримінаційні положення 598

дискримінаційні положення 599

такі, що завдають збитків 599

Режим найбільшого сприяння 553

Реінвестовані прибутки 23, 400

Рейтинг Euromoney 603—607

Рейтингові агентства 378

Реконструкційні угоди ЗІП 207

Репатріація доходів (дивідендів) 359—361, 405

Репатріація капіталу 404

Ризик політичний 589

трансферів 590

операцій 591

контролю 591

Ризикованість ПП 27

Ринок капіталів 328

Рівноправне злиття 199

Рікардо Д. 50, 52

Ромб Портера 75

Ротгеб Дж. 512

Роялті 358, 428

Сагден 57

Самоліквідовані позики 376

Світова організація торгівлі (СОТ) 623

Світове фінансове середовище 320—322

Світовий фінансовий ринок 326—332

ринок валюти 329—330

ринок боргових зобов'язань 330—331

ринок титулів (прав) власності 331

ринок деривативів 332

Світові фінанси 320—322

Секторальне регулювання торгівлі 561

Сек'юритизація 328

Селлі Р. 150

Синергія

динамічна 213

операційна 213

статична 213

стратегічного планування 213

фінансова 213

Синтезована теорія життєвого циклу промислової галузі 70—71

Система міжнародного управління готівкою 404

Система "точно в часі" (JIT) 141

"Сірий лицар" 204—205

Сміт А. 50—52

Солоу Р. 391

Спеціальні економічні зони 657

- Спеціальні прийоми страхування 408
- Спеціальні торговельні схеми розподілу продукції 563
- Специфічні переваги компанії 57—59
- Спільне підприємство 300—306
- Статут європейської компанії 636—637
- Стобоух Р. 70—71
- Стопфорд Д. 102, 105
- Стратегії спеціальні цільові (таргетні) 548
- Стратегічний альянс (стратегічне партнерство) 232
- Стратегія глобального ланцюга доданої вартості 488
- Стратегія глобального сканування 250
- Стратегія комплексної інтеграції 257, 463
- Стратегія перехресних інвестицій 250
- Стратегія простої інтеграції 256, 463
- Страхування інвестицій 608—612
- Субконтрактні угоди 312, 427, 444
 - ризиковий субпідряд 312
 - маргінальний субпідряд 312
- Сукупні додаткові активи 116

- Таунсено Ф. 70
- Теорія
 - еклектична 113—126
 - міжнародного розподілу ресурсів 51
 - міжнародної торгівлі 52, 53, 76, 79
 - промислової (виробничої) організації 51, 57, 80—81
 - ринкової влади 53—61, 114—115
 - інтерналізації 51, 87—94, 114—115
 - транзакційних витрат 51, 88, 94—102, 115
 - Гекшера — Оліна 52, 76, 80
 - “монополістичних переваг” 61—63, 114—115
 - конкурентних переваг (стратегічна теорія ТНК) 72—79, 114
 - ПІІ Коджіми 79—81
 - недосконалості ринків капіталу 81—85
 - міжнародної диверсифікації ризиків Лессарда 85—87
 - біхевіористська 102—104
 - олігополістичної реакції 109—110
 - “наслідування конкурентів” 110
 - модернізації 396
 - “переговорної сили” 528—530, 613
- Територіальний підхід до оподаткування 577
- Технологія
 - та економічне зростання 418—420
 - “м’яка технологія” 420
- Товарний знак 427
- Томсон С. 150
- Торговельно спрямовані ПІІ 80
- Транзакції своп 404, 407
- Транзакційні витрати 87, 94—95
 - та конкурентне середовище 229—232
 - та зайнятість 466—468
 - та капіталоутворення 412
 - та обмінний курс 412
 - та справедлива ціна компанії 412—413
 - та трансфер технології 440—442
 - негативний ефект 414
 - з метою зростання 206
 - з метою захисту 206

- внаслідок приватизації 206
- внаслідок банкрутства 207
- Транскордонне злиття
 - консолідація 187
 - статутне (установче) 187
- Транскордонне поглинання 187
 - первинне 202
 - додаткове 202
- Транскордонні злиття і поглинання (ЗІП) 185, 412—416
 - транзакції, спрямовані вперед (forward merger) 200
 - транзакції, спрямовані назад (backward merger) 200
 - оголошені 202
 - здійснені 202
 - оплачувані акціями новоствореної чи матеріальної компанії (all-paper deal) 203
 - оплачувані певною комбінацією акцій та готівки (cash-and-paper deal) 203
- Транснаціоналізація 149, 153—154
- Транснаціональні банки 322—335
- Трансфер дивідендів 359—361
- Трансфер технології 425, 447—450
- Трансферні ціни 346—353, 405
- Угода про вільну торгівлю центральноамериканських країн 648
- Угода про північноамериканську вільну торгівлю (NAFTA) 133, 143, 539
- Угода ГАТТ—СОТ про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи 565, 624
- Угоди двосторонні інвестиційні (BITs) 543, 550—554
- Угоди ЗІП з мінімальною інтеграцією 207
- Угоди податкові 577
- Угоди про заохочення та взаємний захист капіталовкладень 551
- Угоди про уникнення подвійного оподаткування (DTTs) 543, 555
- Угоди, спрямовані на регулювання торгівлі 561
- Фактори виробництва
 - основні та розвинуті 76
 - концепції міжнародного руху 52—53
- Фактори інвестиційного буму
 - циклічні 159
 - економічної політики 161
 - структурні 161
- “Фасадні” кредити 362—363
- “Феномен захоплення” 109
- Фінансова глобалізація 136, 322, 323
- Фінансова система ТНК 337—340
- Фінансові стимули 566
- Фінансування від інвесторів 382—384
 - емісія довгострокових боргових цінних паперів 382
 - емісія довгострокових капітальних цінних паперів 382—383
- Фінансування від кредиторів
 - банківський кредит 381
 - синдикований кредит 381
 - продаж довгострокових цінних паперів 381
- Фінансування євровалютне 381, 384—385
 - євровалютні кредити 384
 - єврооблігаційні позики 385
- Формальне навчання 473
- Форми ПІІ 23
- Френчайзингові контракти 314, 448, 449

збутові угоди 314
ліцензії на виробництво 314
угода про використання особистого імені 314
комплексний френчайзинг 314
Функція виробнича Кобба—Дугласа 434

Холдинг-компанія 36
Хрістенсен К. 105

Центральнафриканський економічний та валютний союз (СЕМАС) 647
Центр ООН з ТНК 620
Центри повторних розрахунків 356—357
Цільове інвестиційне сприяння 548
Ціна ліцензії 428—429

Чандлер А. 102
Часове співвідношення ПП та отримання прибутків 27
Чемберлін Е. 101
“Чорний лицар” 204
Чоу П. 516

ЮНКТАД 31,36, 40, 158, 168, 170—172, 174, 396, 424, 464, 499, 619, 620

ПОКАЖЧИК КОМПАНІЙ

- Ahold 218
AKZO Nobel 423
Amdahl 235
Apple 178, 235
ASEA — Brown Boveri 664
Aston Martin 33
AT&T 291
Atlas Corpo 274
ATT 235
Audi/Volkswagen 506
- Balticbeverage Holding 665
Bank of Japan 335
Bankers Trust New York 192
British American Tobacco 665
British Petroleum Company 32,43,
269
Bull 235
Burmah Oil Company 43
- Canon 235
Cargill 665
Citigroup 335
Coca-Cola 665
Compaq 235
- Dai-Ichi Kangyo Bank 335
DaimlerChrysler 32, 203, 386
DEC 235
Deutsche Bank 192
Damen Shipyards 664
Dow Chemical Company 664
Du Pont 291
- Electrolux AB 110, 274, 423
Epson 505
Ericsson 41, 274, 275
Exxon 296
- Fiat 32
Fitch IBCA 605
Ford 43
Ford Motor Company 33, 192
Fuji Bank 335
Fujitsu 235
- General Electric Corp. 43, 110, 506
General Motors 32,43, 142, 192, 268
- Hitachi 201, 235
Honda 110, 142, 268, 566
HSBC 192
- IBM 32, 178, 201, 235, 291, 505
IGL 235
Intel 41
Interbrue 665
ITT 43
- Jaguar 33, 192
- Kienzle 235
KLM 32
Kodak 43
Kraft Jacobs Sushard 665

- Land-Rover 33
Le nickel 43
- Mannesmann 235
Matsushita electronics 201, 235
Mazda 192
Merrill Lynch & Co 384
Mitsubishi 235
Mizuho Financial Group 335
Moody's Investor Service 378, 605
Motorola 235, 506
- NCR 235
NEC 235
Nestle 33, 423, 665
Nissan 110, 142
Nixdorf 235
Nokia 235, 274, 506
- Olivetti 235
Opel/GM 192, 506
- Philip Morris Inc. 664—665
Philips 235, 423, 506
Premier Automotive Group 33
Procter & Gamble 664
- Renault 192
Republic New York 192
- Reynolds 664
Roim 235
Royal Dutch/Shell 423
- Safra Republic 192
Samsung 192, 235, 506
Scania 274
Seagate 201, 506
Siemens 178, 235, 506
Singer 43
SKF 274, 423, 654
Sony 32, 290
Standard & Poor's 378, 605
Standard Oil Company 43
Sumitomo Mitsui Banking 335
SUN 235
Suzuki 506
- Tetra-Pak 664
Texas Instruments 235
Toshiba 178, 201, 235
Toyota Motor 32, 44—45, 110, 142, 268
- UFJ Holdings 335
Union Minie'res du O'Katanga 43
- Volvo 33, 192, 274
- Whirpool 110

SUMMARY

This textbook is devoted to theoretical and practical issues of activity of transnational corporations, which turned to an important motive power of globalization during the last decades and exert more and more significant influence on countries, structural changes in the global economy, and emergence of various forms of interdependence between countries in terms of production, investment and finance. The book aims to provide fundamental knowledge about tendencies of transnationalization of the global economy, strategies, organization and operation mechanism of transnational corporations and their multifarious impact on economies that are recipients of foreign direct investment. An attribute of this book is combining macroeconomic and microeconomic approaches. Each of the 5 sections is devoted to a certain aspect of issues dealing with transnational corporations.

In section I the author explains the essence, criteria, and specific features of transnational corporations, history of their development, structure of their international production, analyzes theories of capital export and operation of transnational corporations. Much attention is paid to modern tendencies of economic globalization, its causes and consequences, and the role of transnational corporations in this process. The section also describes scale of activity of transnational corporations, quantitative analysis of foreign direct investment flows, peculiarities of international mergers and acquisitions, their causes, types and consequences, and influence of transnational corporations on competitive environment.

Section II is devoted to strategies and organization of activity of transnational corporations. It explains incentives of transnational corporations to foreign investment, evolution of international production development strategy, main types and levels of management organization structures, advantages and shortcomings of different types of organization of foreign operations (ownership of stock companies, participation in joint ventures, contract forms of activity).

Section III explains financial mechanism of operation of transnational corporations. Review of the global financial environment and its components precedes studying specific features of financial system of transnational corporations. Instruments used by transnational corporations for

moving financial resources and international production development include such intracompany financial transactions as transfer pricing, leads and lags, transfers of commission, royalty, dividends, intracompany credits. The author characterizes short-term and long-term aspects of corporate finance, sources and instruments for financing operations of transnational corporations.

Transnational firms exercise significant effect on economies where they have business activity. Section IV is about the main aspects of such influence, in particular upon growth of recipient economies. Investment by transnational corporations is important factor of capital formation in a country, though sometimes it may cause decrease in savings. An important factor of economic growth is also technology transfer by transnational corporations. The author describes its main channels, organization forms and factors. Further he analyzes the role of foreign companies in forming comparative advantages, export and import of recipient countries, human resources development, creating new jobs, and forming managerial skills. Negative aspects of impact of transnational corporations on economic growth are also covered.

The object of study in section V is theory and practice of interaction between recipient economies and transnational firms. Special attention is paid to causes and consequences of investment treatment liberalization in different groups of countries, main policy instruments affecting foreign investment (investment-related trade measures and trade-related investment measures). Material of this section helps to widen knowledge about taxation of operations performed by transnational corporations, the essence, types, evaluation and methods of minimizing political risks. Under conditions of economic globalization forming international mechanism for regulating activity of transnational corporations is playing an increasingly important role. That's why here one can find description of regulation measures concerning operations of transnational corporations assumed by international organizations, multilateral regulation within the European Union and other groups of countries. The final chapter of this section deals with investment by transnational corporations in Ukraine, its regulation and means to improve investment climate in the country.

This book will be most useful for those people who study these problems or want to carry on international business or work in public authorities and international organizations.

BRIEF CONTENTS

SECTION I. TRANSNATIONALIZATION OF THE GLOBAL ECONOMY

- Chapter 1.** TNC and capital export
 - Chapter 2.** Theoretical backgrounds of developing modern concept of international production within TNC
 - Chapter 3.** Eclectic paradigm by Dunning
 - Chapter 4.** Economic globalization
 - Chapter 5.** Modern stage of transnationalization of the global economy
 - Chapter 6.** Trans-border mergers and acquisitions
 - Chapter 7.** TNC and oligopolistic market structures
-

SECTION II. CORPORATE STRATEGY AND ORGANIZATION OF ACTIVITY IN TRANSNATIONAL COMPANIES

- Chapter 8.** Strategy of firm transnationalization
 - Chapter 9.** Management organization structure of TNC
 - Chapter 10.** Organizational forms of operations performed by TNC
-

SECTION III. FINANCES OF TNC

- Chapter 11.** TNC and the global financial environment
 - Chapter 12.** Intracompany financial transactions
 - Chapter 13.** International financing of transnational firm
-

SECTION IV. TNC AND ECONOMIC GROWTH IN HOST ECONOMIES

- Chapter 14.** Transnational corporations and capital formation
- Chapter 15.** Technology transfer and economic growth

- Chapter 16.** TNC and development of human resources
 - Chapter 17.** Export by TNC: contribution to economic growth
 - Chapter 18.** Influence of foreign capital on economic growth dynamics
-

SECTION V. HOST COUNTRIES: PROBLEMS OF INTERACTION WITH TNC

- Chapter 19.** Theoretical models of interaction
- Chapter 20.** Investment treatment liberalization
- Chapter 21.** Policy instruments affecting foreign investment
- Chapter 22.** Taxation of operations of TNC
- Chapter 23.** TNC and political risks
- Chapter 24.** International regulation mechanism for TNC activity
- Chapter 25.** TNC and Ukraine

Навчальне видання

Рогач Олександр Ігорович

Rogach Olexandr Igorovych

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЇ

INTERNATIONAL INVESTMENT

**Теорія та практика
бізнесу транснаціональних
корпорацій**

**Theory and Practice
of Business of Transnational
Corporations**

Художній редактор *Олексій Григір*
Технічний редактор *Людмила Швець*
Коректори *Алла Бараз, Людмила Іванова, Алла Бородавко*
Комп'ютерна верстка *Сергія Чаплинського*

Підп. до друку 14.04.05. Формат 70×100/16. Папір офсет. № 1. Гарн. Таймс.
Друк офсет. Ум. друк. арк. 58,05. Обл.-вид. арк. 44,5.
Тираж 4400 пр. Вид. № 4196. Зам. 5- 100.

Видавництво "Либідь",
01004 Київ, вул. Пушкінська, 32

Свідоцтво про державну реєстрацію № 404 від 06.04.01

АТ «Книга»
04655, МСП, Київ-53, Артема, 25.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру виготівників
Серія ДК №1911

Рогач Олександр

P59 Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник. — К.: Либідь, 2005. — 720 с.

ISBN 966-06-0372-X.

У підручнику розглядаються сутність та форми ТНК, їх роль у світовому господарстві. Розкривається механізм впливу ТНК на капіталоутворення, розвиток людських ресурсів, експортний потенціал країн, що приймають. Значну увагу приділено організаційній структурі та фінансовій системі ТНК, проблемам регулювання транснаціонального бізнесу.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

ББК 65.298я73