

Тема 6. Основні теорії та моделі прямих зарубіжних інвестицій та ТНК

1. Теорії прямих зарубіжних інвестицій. Теорія руху капіталу. Теорія ринкових імперфекцій.
2. Моделі та теорії ТНК. Теорія інтерналізації. Еклектична модель міжнародного виробництва ОЛІ.
3. Динамічна модель конкурентних переваг країн.

Основні терміни та поняття:

Теорії прямих зарубіжних інвестицій. Теорія руху капіталу. Імперфекції ринку. Теорія ринкових імперфекцій. «Фірмові специфічні переваги». Процеси горизонтальної та вертикальної інтеграції. Інтеграція «вниз». Виробнича інтеграція «вверх». Позавиробнича інтеграція «вверх». Внутрішня організація фірми. Теорія інтерналізації. Еклектична теорія міжнародного виробництва. Переваги володіння. Переваги дислокації. Переваги інтерналізації. Модель ОЛІ. Конкурентні переваги країни. Міжнародний ресурсний «портфель». Компоненти «даймонда». Детермінанти конкурентної переваги країни. Фактори виробництва. Умови попиту. Пов'язані та підтримуючі галузі. Фірмова стратегія, структура і конкуренція. Багатонаціональна ділова активність.

1. До 20-х років ХХ ст. у міжнародному бізнесі переважали портфельні інвестиції, зорієнтовані в основному на отримання фінансових дивідендів від участі в діяльності за кордоном. На відміну від портфельних інвестицій, часто не пов'язаних з підприємницькою діяльністю інвестора, пряме зарубіжне інвестування супроводжується отриманням контролю.

Значимість цього моменту, а також багатогранність самого феномену ПЗІ та зростання його масштабів зумовили, з одного боку, нерелевантність багатьох постулатів теорій міжнародної торгівлі, а з іншого – посприяли інтенсифікації зусиль дослідників різноманітних аспектів бізнесу (економіки, фінансів, менеджменту) зі створення теоретичних концепцій, які безпосередньо пов'язані із ПЗІ, а пізніше і з ТНК.

Першою теорією ПЗІ вважається теорія руху капіталу. Ця теорія базується на уявленнях чистої конкуренції та передбачає:

- а) виробництво однорідних продуктів великим числом фірм; б) відсутність бар'єрів входу і виходу із бізнесу;
- в) вільний доступ до ринкової інформації;
- г) абсолютна мобільність усіх факторів виробництва.

Згідно з теорією руху капіталу, ПЗІ можуть бути пояснені з точки зору диференціації прибутку чи процентних ставок у різних країнах. Іншими словами, дана теорія стверджує, що фірма перетинає національні кордони з метою отримання великого прибутку в зарубіжній країні в порівнянні з очікуваним від діяльності на внутрішньому ринку.

Очевидно, що даний підхід визначає розгляд ПЗІ як однієї із форм міжнародного руху капіталу, який супроводжується набуттям контролю, а також трансфером технологічного та управлінського досвіду.

У 1960 р. С. Хаймер і пізніше Ч. Кіндлебергер довели неадекватність припущень про чисту конкуренцію проблемам аналізу ПЗІ. Вони показали, що для існування ПЗІ фірма повинна володіти певними перевагами перед місцевими фірмами. Тобто повинні існувати деякі імперфекції ринку (імперфекції – недосконалість, незакінчені дії).

Як узагальнює Ч. Кіндлебергер, *«у світі чистої конкуренції щодо продуктів і факторів виробництва, прямі інвестиції не можуть існувати»*.

На сьогодні день концептуальний підхід С. Хаймера і Ч. Кіндлебергера до визначення детермінант ПЗІ актуальний. Уявлення про існування ринкових імперфекцій залишається однією із головних інтегруючих частин теорій ПЗІ і ТНК.

Отже, теорія ринкових імперфекцій визначила новий етап в розвитку наукової думки відносно ПЗІ. Згідно з цією теорією, рішення ТНК здійснювати ПЗІ диктуються, головним чином, бажанням використовувати переваги, які недоступні національним фірмам, що функціонують на місцевому ринку (більш високий технологічний, маркетинговий рівень, високоефективне управління, значний інноваційний потенціал, розвиток фінансової системи та ін.).

Важливо, щоб ці переваги фірми володіли властивістю міжнародної мобільності і були вищими, ніж витрати, які об'єктивно необхідні для забезпечення поінформованості та адаптації до нових економічних, політико-правових і соціально-культурних факторів середовища міжнародного бізнесу в зарубіжній країні, включаючи витрати, пов'язані з міжнародним управлінням і страхуванням фінансових і політичних ризиків.

Дані переваги носять назву «фірмових специфічних переваг» чи «специфічних переваг володіння» і складаються з матеріальних і нематеріальних активів.

Американські дослідники П. Ашеґ'ян і В. Ебрахімі як приклади матеріальних активів називають наявність специфічних ринків чи сировинних матеріалів, недоступних для інших фірм, а також розмір фірми, який може зумовлювати економію на масштабах виробництва і, відповідно, посилення конкурентних позицій. Нематеріальні активи охоплюють торгові марки, патенти, управлінський, маркетинговий досвід і т.д.

Теорія ринкових імперфекцій досить важлива в поясненні процесів горизонтальної та вертикальної інтеграції. Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, які виробляють схожі чи однорідні продукти з метою їх подальшої реалізації через загальну систему розподілу й отримання при цьому додаткового прибутку. В міжнародному бізнесі горизонтальна інтеграція супроводжується виробництвом за кордоном товарів, що аналогічні виробленим у країні базування. Chrysler, General Motors, Volkswagen, Toyota, Honda – приклади ТНК, які активно використовують горизонтальну інтеграцію в своїй міжнародній діяльності.

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Як правило, компанія, яка займається головним, ключовим виробництвом за кордоном за допомогою вертикальної інтеграції контролює фірму, що здійснює додаткове виробництво.

Японський професор Т. Коно виділяє 3 форми вертикальної інтеграції:

- інтеграція «вниз» (наприклад, приєднання заводу, який виробляє напівфабрикати чи сировину, до компанії, що здійснює основну діяльність);
- виробнича інтеграція «вверх» (наприклад, придбання металургійною компанією заводу, що виробляє металопродукції);
- позавиробнича інтеграція «вверх», яка передбачає розподіл.

Основним рушійним фактором вертикальної інтеграції є бажання фірм збільшити свої специфічні переваги. Прикладом можуть бути такі компанії, як Exxon, Mobil, які домінують у нафтовій промисловості. Ці ТНК активно беруть участь у вертикальних інтеграційних процесах, отримуючи контроль над видобутком, транспортуванням, переробкою і реалізацією нафти. Така політика дозволяє їм зберігати джерела попиту і пропозиції, значно стабілізуючи результати своєї діяльності, особливо в період економічних спадів.

2. Теорія ринкових імперфекцій, яка є загальною теоретичною базою, що пояснює ПЗІ, не дозволяє відповісти на ряд запитань, які пов'язані з практичними аспектами діяльності ТНК. А саме: не знаходять відображення проблеми вибору між прямим зарубіжним інвестуванням та іншими формами міжнародної діяльності (ліцензування і франчайзинг), які також дають змогу фірмі розвинути свої конкурентні переваги.

У зв'язку з цим, як відзначає А. Калвіт, в 70-х роках дослідницький інтерес у сфері ПЗІ змістився в сторону формування і розвитку загальної теорії ТНК, що бере до уваги внутрішню організацію фірми. Саме внутрішньофірмові аспекти зарубіжного інвестування були покладені в основу найбільш авторитетної на сьогодні теорії ТНК – теорії інтерналізації.

Ця теорія пояснює факт здійснення ТНК інвестиційної діяльності, а саме: створення повністю контрольованих філіалів і дочірніх підприємств за кордоном, можливістю організації власного інтернального ринку, який об'єднує постачання, виробництво і збут. Виключаючи при цьому вплив зовнішніх ринків, фірма отримує можливість уникнути додаткових трансакційних витрат. Досить ефективною інтерналізація проміжних ринків може бути у випадку високотехнологічного і наукомісткого виробничого процесу, дозволяючи фірмі зберігати контроль над власним «ноу-хау».

Концепція інтерналізації, запропонована і популяризована П. Баклі і М. Кесоном і значно доповнена пізніше А. Ругманом, у цілому відображає підходи, що складають основу вищерозглянутих горизонтальної та вертикальної інтеграції.

Одна з ключових відмінностей між інтеграцією та інтерналізацією на думку Р. Гросса і Д. Куджави, полягає в тому, що інтерналізація додатково охоплює трансакції (угоди), які знаходяться поза сферою вертикальної чи горизонтальної інтеграції, як наприклад, придбання капіталу, робочої сили і технологій.

Отже, теорія інтерналізації пояснює економічний механізм ТНК, а також визначає основні критерії вибору конкретних форм зарубіжної діяльності.

Водночас, фокусуючи основну увагу на мотивацію процесу прийняття рішення всередині ТНК, ця теорія не враховує всі аспекти, пов'язані з особливостями впливу екстернальних факторів зарубіжних країн (напр., урядова політика по відношенню до іноземних інвестицій) на співвідношення між результативністю інтерналізаційних процедур і витратами на їх

здійснення.

Значно проблема формування багатофакторного підходу до визначення і дослідження інвестиційної поведінки ТНК була розв'язана зусиллями відомого англійського економіста Дж. Даннінга. Згідно з розробленою ним еклектичною теорією міжнародного виробництва, здійснення ПЗІ повинно здійснюватися на основі врахування трьох груп факторів:

а) *переваги володіння* (ownership advantages; O): конкурентні переваги фірми, в т. ч. технологічний рівень, управлінські навички, маркетинговий досвід, імідж, економія на масштабах і т. ін.

б) *переваги дислокації* (location advantages; L) охоплюють виробничі витрати в зарубіжній країні, тарифи, податки, транспортні витрати, політичний ризик, розвиненість інфраструктури;

в) *переваги інтерналізації* (internalization advantages; I) пов'язані з можливістю отримання більш високих результатів за допомогою самостійної діяльності в зарубіжній країні в порівнянні з використанням місцевих дистриб'юторів, ліцензіатів і т.д.

Застосування запропонованої Дж. Даннінгом моделі OLI дає змогу значно підвищити ефективність міжнародного менеджменту. Одночасне врахування комплексу загальносередовищних факторів конкретних країн і фірмових конкурентних переваг забезпечує можливість знаходження адекватного рівня інтерналізації своєї діяльності на зарубіжному ринку (рис.6.1).

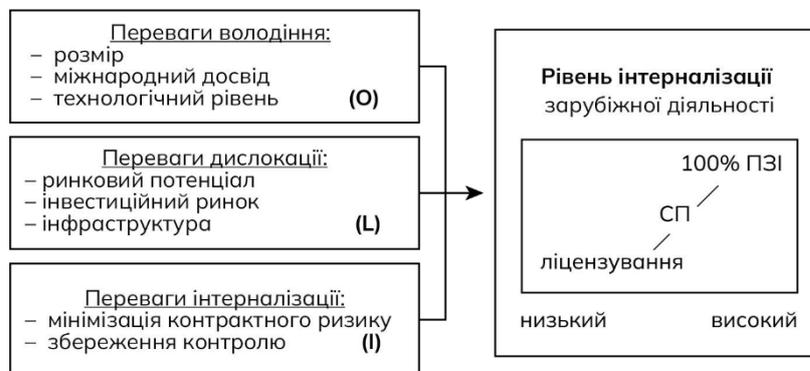


Рис. 6.1. Еклектична модель OLI

Еклектична теорія в цілому передбачає наявність позитивної кореляції (взаємозв'язку) між конкурентоздатністю фірми і рівнем її інтерналізації, а також пов'язує міжнародний успіх ТНК не тільки з наявністю конкурентних переваг, але і з потенціалом їх глобальної мобілізації в рамках внутріфірмових ринків.

3. Якщо в 70-80-х роках головна увага дослідників зосереджувалася на проблемах, пов'язаних з організацією міжнародних операцій ТНК, оцінкою відносних вигод і витрат, пов'язаних з їх поведінкою, то на початку 90-х років усе більший інтерес почали викликати питання, які стосуються пояснення самої суті і структури ресурсного потенціалу ТНК, який дозволяє здійснювати масштабні виробничі процеси за межами національних кордонів.

Основним завданням тут стало виявлення детермінант (складових) успіху ТНК в управлінні міжнародним ресурсним «портфелем». Стикаючись з однаковими економічними умовами і перспективами, чому одні фірми стають крупними «глобальними гравцями», а інші – ні? Чим пояснюється таке значне зростання ПЗІ, здійснюваних японськими компаніями? Що зумовлює високу динаміку ПЗІ в США? Що визначає можливості трансформації країн, що розвиваються, в крупних міжнародних інвесторів? У яких випадках ТНК повинні вступати в стратегічні альянси з іншими компаніями, а в яких випадках це недоцільно? Чому ПЗІ у сферу послуг ростуть швидше, ніж у виробництво товарів? Ці та багато інших питань потребують відповіді сучасних дослідників ТНК.

Значним внеском у розвиток теоретичної думки у сфері ПЗІ і ТНК є праця відомого американського професора міжнародного бізнесу М. Портера «Конкурентні переваги країн» (1990). Головне завдання, поставлене М. Портером, полягало у виявленні специфічних характеристик країни базування корпорацій, що впливають на їхню міжнародну результативність.

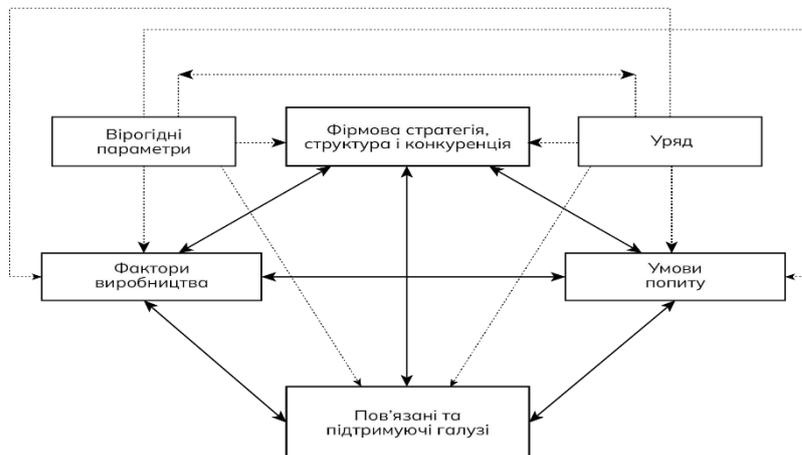


Рис. 6.2. «Даймонд» – система М. Портера

Під конкурентною перевагою країни М. Портер має на увазі здатність національних фірм використовувати розташовані всередині країни ресурси так, щоб успішно конкурувати на міжнародних ринках. М. Портер розміщує основні детермінанти цієї здатності в «даймонд», що охоплює набір змінних, які характеризують середовище, де функціонують місцеві фірми, а також сприяють чи перешкоджають створенню конкурентного ринку. «Даймонд» являє собою динамічну систему, де параметри кожної з детермінант тісно пов'язані зі станом інших (рис. 6.2).

Згідно з М. Портером, 4 детермінанти конкурентної переваги країни охоплюють:

- 1) *фактори виробництва*, в т. ч. природні ресурси, а також створені фактори, як наприклад, інфраструктура, кваліфікована робоча сила і т. д.;
- 2) *умови попиту*: обсяг і характер попиту на товари і послуги з боку місцевих споживачів;
- 3) *пов'язані та підтримуючі галузі*: наявність чи відсутність національних постачальників і пов'язаних галузей, конкурентоспроможних у міжнародному масштабі;
- 4) *фірмова стратегія, структура і конкуренція*: внутрішньокраїнна конкуренція фірм і умови створення, організації і управління фірмами.

М. Портер вводить дві додаткові змінні (роль уряду і вірогідні параметри – chance), які також впливають на вищеперераховані компоненти «даймонда».

На основі результатів досліджень 8-ми країн і 4-х галузей промисловості М. Портер робить висновок про те, що успішна глобальна конкурентоспроможність ТНК визначається саме характеристиками національного «даймонда» країни базування, їх динамікою і взаємозалежністю.

Професор університету Торонто А. Ругман, який досліджував проблеми релевантності (відповідності, впливу) моделі М. Портера на стратегічну поведінку фірм Канади, доповнив цю модель, включивши в неї детермінанти «даймонда» США – країни, де зосереджується 70% зарубіжної діяльності канадських корпорацій. На думку А. Ругмана, для оцінки міжнародної конкурентоспроможності компаній Канади, Західної Європи, Океанії найбільш важливими є не стільки фактори національного «даймонда», скільки інтеракції (міжнародні операції) останніх з «даймондами» зарубіжних країн.

Для розвитку даної моделі Дж. Даннінг вводить додаткову змінну – багатонаціональна ділова активність. На думку Дж. Даннінга, внутрішні і зовнішні інвестиції також здійснюють значний вплив на стан національного «даймонда», що особливо характерно для провідних індустриальних країн. В одній зі своїх останніх праць «Глобалізація бізнесу» Дж. Даннінг акцентує увагу на необхідності дослідження умов, які, з одного боку, дозволяють ТНК використовувати переваги національної чи галузевої конкурентоспроможності зарубіжних країн і країн базування, а з іншого – визначають механізми оптимізації впливу внутрішніх і зовнішніх інвестицій на розвиток конкурентного потенціалу окремих держав.