

Тема 7. Економічні основи діяльності ТНК

1. Суть і переваги інтерналізації. Правило інтерналізації.
2. Фактори і перспективи інтерналізаційних процесів у ТНК.
3. Економічні моделі вибору транснаціональної діяльності. Метод Хірша.

Основні терміни та поняття:

Трансакційні витрати. «Правило інтерналізації». Ринкові, фіскальні, динамічні та технічні фактори. Трансфертні ціни. Метод С. Хірша. Вибір між експортом, ліцензуванням і ПЗІ. Внутрішньокраїнне виробництво. Виробництво за кордоном. Продаж ліцензії зарубіжній фірмі. «Офшорне» виробництво.

1. Серед концепцій формування і розвитку ТНК, які були розглянуті в попередніх лекціях, особливе місце займає теорія інтерналізації. Сформована у 70-х роках і доповнена у 80-х, вона слугує базою, яка пояснює головні пріоритети економічної поведінки ТНК.

Детально розглянемо суть і економічні вигоди інтерналізації, а також критерії, які визначають масштаби інтерналізаційних процесів і вибір форм діяльності ТНК за кордоном.

У найбільш загальному вигляді інтерналізація являє собою процес створення внутрішньокорпоративного ринку за допомогою організації власних філіалів дочірніх підприємств, а також шляхом придбання контролю над уже існуючими фірмами, які функціонують у секторах циклу «постачання-виробництво-збут», що цікавлять ТНК.

Як відзначає А. Ругман «внутріфірмовий ринок замінює звичайний (зовнішній) ринок і з допомогою адміністративного регулювання розв'язує проблеми функціонування корпорації».

Базовим елементом теорії інтерналізації є виділення трансакційних витрат, які пов'язані зі здійсненням операцій корпорації з суб'єктами зовнішнього ринку. Серед цих витрат значну роль відіграють затрати, необхідні для дослідження та вибору ділових партнерів, проведення переговорів з ними; а також страхування ризиків, які зумовлені вірогідністю

порушення зобов'язань, зриву поставок, несвоєчасних платежів і т.д.

У трансакційні витрати входять і витрати по захисту технологій, «ноу-хау» та інших прав власності.

Водночас сучасна практика міжнародного бізнесу показує, що переваги інтерналізації не обмежуються тільки потенціалом усунення трансакційних витрат. Такі можливості визначають додаткові вигоди використання інтерналізаційних процесів:

- обхід протекціоністських бар'єрів, що встановлюються урядами зарубіжних країн;
- контроль якості сировини, напівфабрикатів, а також продукції, яка продається кінцевому споживачу;
- заміна цінової дискримінації, часто недоцільної через сильну конкуренцію;
- отримання додаткових доходів від масштабів діяльності;
- компенсація відсутності ф'ючерсних товарних ринків у зарубіжних країнах;
- забезпечення контролю над торговими мережами (включаючи ті, які можуть використовуватись конкурентами) і т.д. Проте відзначимо, що значні переваги, які надає інтерналізація, можуть бути використані не кожною фірмою. Як справедливо підкреслюють російські дослідники С. Панкін і В. Славінський, «саме створення і підтримка внутрішнього ринку потребує від фірми певних витрат, і в кожному конкретному випадку проблема вибору форми угоди розв'язується шляхом зіставлення величин витрат інтерналізації з витратами альтернативних трансакцій».

Саме могутність ТНК, їх інтегрований виробничий, технологічний, управлінський і маркетинговий потенціал забезпечують оптимальні можливості максимізації економічної ефективності інтерналізаційних процедур.

Очевидно, що для кожної фірми і, відповідно, для кожного ринку, існують свої межі ефективності та доцільності інтерналізації. Ці межі визначаються на основі так званого «правила інтерналізації», яке в загальному вигляді запропоновано англійським дослідником Р. Коазом ще до появи

самої інтерналізаційної теорії.

Сучасна інтерпретація цього «правила», запропонована одним із класиків теорії інтерналізації П. Баклі, передбачає, що зростання фірми за допомогою інтернальних ринків буде відбуватися до тих пір, поки економічні вигоди від подальшої інтерналізації будуть переважати витрати, пов'язані з її здійсненням.

2. Інтерналізація міжнародних економічних зв'язків у рамках одного анклаву власності вважається на сьогодні основним пріоритетом інтернаціоналізації та головною відмінною особливістю ТНК. Як відзначає А. Ругман, «багатонаціональні підприємства і внутрішні ринки працюють одночасно і внутрішній ринок є тим засобом, який перетворює багатонаціональні підприємства на домінуючу силу сучасного світу».

Єдність власності є гарантом економічної влади материнської фірми над усіма її філіалами, забезпечуючи право повного контролю за їх діяльністю, в тому числі всього спектру міжнародних економічних відносин фірми. Більш надійної форми світогосподарських зв'язків, реалізації міжнародного виробництва в системі економічних відносин капіталізму просто не існує.

3-поміж факторів, які зумовлюють подальше домінування інтерналізації як провідної тенденції в міжнародній діяльності ТНК, М. Кесон виділяє 4 основні групи:

- ринкові;
- фіскальні;
- динамічні;
- технічні.

Спрямування вектора *ринкових факторів* варіюється залежно від становища, яке займає корпорація на конкретному ринку. Як правило, для ТНК, які часто займають монопольне становище, ринкові фактори інтерналізації концентруються у прагненні перешкоджати проникненню на ринок нових виробників, не купуючи їх напівпродукти і не продаючи їм свої. Відомо, що така протекціоністська політика має найбільші шанси на успіх, коли всі проміжні стадії опиняються всередині

фірми, а за її рамки виходить тільки кінцевий продукт. Конкурентам нічого не залишається, як створювати альтернативні ланцюжки, що пов'язано зі значними додатковими витратами.

Переваги використання внутрішньофірмових (трансфертних) цін і пов'язана з ними мінімізація загальних податкових платежів ТНК відображають особливості впливу *фіскальних факторів*.

Вплив *динамічних факторів* зумовлений в основному змінами в міжнародному поділі праці внаслідок прискореного оновлення виробничих технологій і номенклатури продукції, яка випускається.

Окрему групу складають *технічні фактори*. Їх вплив значно пов'язаний зі зростаючою актуалізацією забезпечення якості продукції як головної умови її конкурентоспроможності на сучасному світовому ринку. Додаткові можливості контролю якості напівфабрикатів, своєчасності їх постачання, ціни і т. д., які відкриваються ефективно функціонуючими внутрішньофірмовими ринками, визначають перспективу подальшого поглиблення інтерналізаційних процесів.

3. Виділення транснаціональних витрат, пов'язаних зі збереженням контролю над технологією і «ноу-хау», а також організація й управління внутрішньофірмовими ринками, інші методологічні інновації, запропоновані в рамках теорії інтерналізації, значно розширили діапазон економічних методів і моделей діяльності ТНК.

Так, у 1976 р. С. Хірш розробив, а пізніше спільно з Т. Агмоном доповнив свій метод визначення оптимальної форми діяльності ТНК. Перша група моделей у рамках цього методу орієнтована на вибір найбільш ефективного способу зарубіжної діяльності серед трьох альтернатив: експорт, ліцензування і ПЗІ. Друга група розглядає умови, які забезпечують доцільність організації зарубіжної діяльності для обслуговування внутрішнього ринку чи ринків третіх країн. Запропонований С. Хіршем метод передбачає, що ТНК володіє конкретним набором фірмових специфічних переваг або переваг володіння, а загальні умови ризику однакові для кожної з досліджених альтернатив.

У наведених нижче моделях використовуються такі позначення:

С – витрати на виробництво продукції у країні базування;

С – витрати на виробництво продукції в зарубіжній країні;

М – витрати на експортний маркетинг, враховуючи страхування, транспортування, митні платежі;

А – додаткові витрати ТНК у зарубіжній країні, пов'язані з отриманням інформації про середовищні умови бізнесу і адаптації до них;

Д – витрати, пов'язані з ризиком «розсіювання» технологічних переваг у випадку продажу ліцензії.

Використовуючи перераховані параметри, С. Хірш визначає умови економічної доцільності для використання кожної з альтернатив:

- експорт, якщо	$C + M < C + A$
	$C + M < C + D$
- ПЗІ, якщо	$C + A < C + M$
	$C + A < C + D \quad (A < D)$
- ліцензування, якщо	$C + D < C + A \quad (D < A)$
	$C + D < C + M$

Аналогічний підхід використовується при розгляді форм обслуговування внутрішнього ринку. Тут також досліджуються три альтернативи:

а) виробництво в країні базування;

б) власне виробництво за кордоном з подальшим експортом у країну базування;

в) продаж ліцензії зарубіжній фірмі для організації місцевого виробництва та подальшого експорту в країну базування ТНК.

І в даному випадку вибір залежить від співвідношення виробничих витрат у країні базування і за кордоном, а також від додаткових витрат, які притаманні кожній з альтернатив.

Тут, C – вартість виробництва продукції в країні базування;

$C + M + A$ – витрати на виробництво за кордоном для продажу на ринок країни базування, де M – додаткові маркетингові витрати, в т. ч. сплата митних платежів, а A – додаткові витрати ТНК в зарубіжній країні, пов'язані зі статусом іноземного інвестора;

$C + M + D$ – витрати, пов'язані з контрагуванням іноземного ліцензіата і подальшою реалізацією продукції на ринку країни базування ТНК, а D – як і раніше, витрати, які збільшують ризик втрати технологічних переваг у результаті продажу ліцензії.

Отже, для обслуговування ринку країни базування ТНК найбільш ефективними будуть:

- внутрішньоукраїнне
виробництво, якщо

$$\left\{ \begin{array}{l} C + M < C + D \\ C < C + M + D \end{array} \right.$$

- виробництво
за кордоном
(«офшорне»
виробництво), якщо

$$\left\{ \begin{array}{l} C + M + A < C \\ C + M + A < C + M + D \quad (A < D) \end{array} \right.$$

- продаж ліцензії
зарубіжній фірмі,
якщо

$$\left\{ \begin{array}{l} C + M + D < C + M + A \quad (D < A) \\ C + M + D < C \end{array} \right.$$

Метод Хірша може бути також використаний при виборі оптимальної форми діяльності ТНК з урахуванням динамічності окремих елементів моделей. Динамічні аспекти проблеми вибору оптимальної форми зарубіжної діяльності відображені також у моделі, запропонованій П. Баклі і М. Кесоном. На основі відносних витрат кожної з альтернатив, дана модель дозволяє визначити момент, коли ПЗІ стають найбільш ефективними з урахуванням умов попиту і ринкового зростання. Спрощений варіант моделі Баклі-Кесона зображує зміну витрат (постійних і змінних) для експорту, ліцензування і ПЗІ залежно від обсягу збуту, наведений на рис.7.1.

Як видно, в цьому конкретному випадку ПЗІ, які характеризуються великою часткою постійних витрат при достатньо невисокому зростанні ринку, будуть більш ефективною альтернативою експорту. Точка О тут інтерпретується як момент переходу до ПЗІ. До того ж даний рисунок показує, що ліцензування при даній структурі і обсягу витрат узагалі недоцільне.

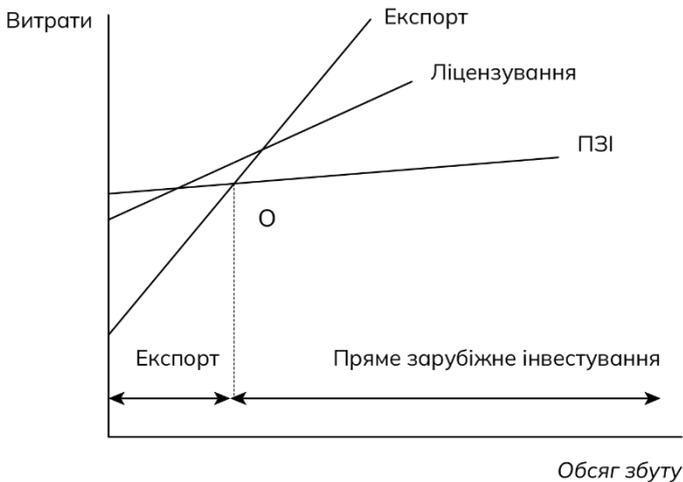


Рис. 7.1. Вибір між експортом, ліцензуванням і ПЗІ