

**Макроекономіка**

Світлана ВОВК

**ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНОГО ІНВЕСТУВАННЯ:
ТНК****Резюме**

Розглянуто та виокремлено сучасні тенденції в міжнародних потоках прямих іноземних інвестицій та участь у них ТНК.

Ключові слова

Прямі іноземні інвестиції, транснаціональна компанія, глобальні та міжнародні потоки ПІІ, глобалізація, стратегія.

Класифікація за JEL: F21, F23.

© Світлана Вовк, 2012.

Вовк Світлана, канд. екон. наук, доцент, Тернопільський національний економічний університет, Україна.

Актуальність. Сучасну світову економіку можна охарактеризувати такими категоріями, як «глобалізація», «трансформація», «інтеграція», «регіоналізація». Ці категорії стосуються всіх країн світу, тільки для одних ці процеси є більш явними, а для інших – незначними; одні прямо і безпосередньо беруть у них участь, інші відчувають вплив дій перших, тобто їхня участь є пасивною.

З активним розвитком світового господарства, особливо останніми десятиліттями, зростає і ступінь міжнародної мобільності факторів виробництва. Своєю чергою, мобільність капіталу як фактора виробництва є важливим чинником зростання світової економіки. При цьому важливу роль у поглибленні процесів глобалізації відіграють міжнародні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ), оскільки з ними безпосередньо пов'язане створення механізму виходу процесу виробництва на наднаціональні межі.

Завдяки тому, що масштаби сучасного виробництва переросли національні межі, зросла й участь країн у міжнародних багатогранних взаємозв'язках. У результаті чого для розвитку національного виробництва будь-якої країни виникає необхідність у: (1) взаємодії з іншими країнами; (2) забезпечення участі в міжнародному поділі праці тощо. Посилюється інтернаціоналізація виробництва й усього господарського життя, що стало основою формування світового господарства.

ТНК як основні суб'єкти міжнародного бізнесу розвивають методи та стратегії забезпечення свого позиціонування на глобальному ринку.

Метою статті є з'ясування та виокремлення особливостей сучасних міжнародних потоків ПІІ та стратегії участі ТНК в них.

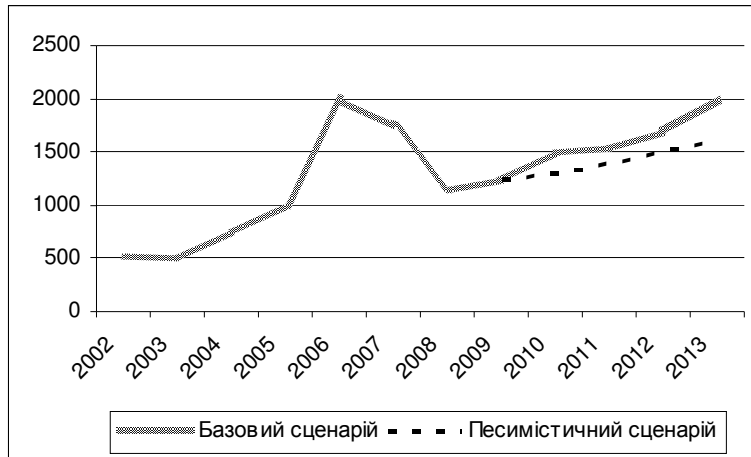
Міжнародні потоки ПІІ. Міжнародні потоки ПІІ, хоч дещо зросли за період 2010–2011 рр., однак ще залишаються нижчими від докризового рівня (див. рис. 1, 2). Як видно з рисунка 1, за прогнозами ЮНКТАД, на кінець 2013 р. все ж таки очікується досягнення рівня обсягів ПІІ 2007 р.

Продовжується тенденція щодо активізації участі країн, які розвиваються в міжнародних потоках ПІІ (див. табл. 1).

Найважливішим висновком, який можна зробити після вивчення досвіду ПІІ у розвинутих країнах, є те, що в контексті передачі технологій ніщо не відбувається автоматично – навіть у тих країнах, які не мають якоїсь незвичайної чи потворної спадщини в інституційному чи то в психологічному плані, що залишилася від колишніх комуністичних систем. Якщо ми розглядатимемо окремо різні рівні засвоєння технологій – від найменш до найбільш успішного, тобто від операційного засвоєння через копіювання до адаптивного і далі до інноваційного засвоєння – тоді зможемо дізнатися з досвіду розвинутих країн про наявність «значних відмінностей у тому, доки або з яким темпом вони рухалися між цими категоріями засвоєння, ... чи навіть як вони рухалися у межах цих категорій, особливо в межах «операційного» засвоєння» [3].

Рисунок 1

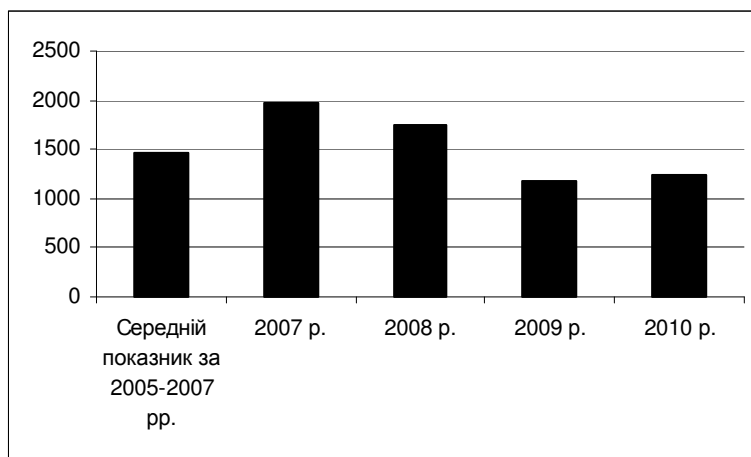
Глобальні потоки ПІІ, 2002–2010 роки і прогнози на 2011–2013 рр.
(млрд дол.)



Джерело: [7].

Рисунок 2

Глобальний притік ПІІ, середні показники за 2005–2007 роки
і показники за 2007–2010 роки (млрд дол.)



Джерело: [7].

Таблиця 1

Потоки ПІІ, за регіонами, 2007–2009 роки (млрд дол. США і %)

Регіон	Ввіз ПІІ				Вивіз ПІІ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Усі країни світу	2100	1771	1114	1244	2268	1929	1101	1323
Розвинуті країни	1444	1018	566	602	1924	1572	821	935
Країни, які розвиваються	565	630	478	574	292	296	229	328
Африка	63	72	59	55	11	10	5	7
Латинська Америка і Карибський басейн	164	183	117	159	56	82	47	76
Західна Азія	78	90	68	58	47	38	23	13
Південна, Східна і Південно-Східна Азія	259	282	233	300	178	166	153	232
Південно-Східна Азія і СНД	91	123	70	68	52	61	51	61
Країни зі слабкою в структурному відношенні, вразливою і невеликою економікою (без повторного обрання, оскільки деякі країни належать до двох із трьох зазначених трьох груп)	42,5	62,1	50,5	48,3	5,3	5,8	4,2	10,1
НРК	26	32	28	26,4	2	3	1	1,8
РКНВМ	16	26	22	23,0	4	2	3	8,4
МОРАК	5	8	5	4,2	0	1	0	0,2
<i>Для довідки: частка у % від загально-світових потоків ПІІ</i>								
Розвинуті країни	68,8	57,5	50,8	48,4	84,8	81,5	74,5	70,7
Країни, які розвиваються	26,9	35,6	42,9	46,1	12,9	15,4	20,8	24,8
Африка	3,0	4,1	5,3	4,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Латинська Америка і Карибський басейн	7,8	10,3	10,5	12,8	2,5	4,3	4,3	5,8
Західна Азія	3,7	5,1	6,1	4,7	2,1	2,0	2,1	1,0
Південна, Східна і Південно-Східна Азія	12,3	15,9	20,9	24,1	7,9	8,6	13,9	17,5

Регион	Ввіз ПІІ				Вивіз ПІІ			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Південно-Східна Азія і СНД	4,3	6,9	6,3	5,5	2,3	3,1	4,6	4,6
Країни зі слабкою в структурному відношенні, вразливою і невеликою економікою (без повторного обрахунку, оскільки деякі країни належать до двох із трьох зазначених трьох груп)	2,0	3,5	4,5	3,9	0,2	0,3	0,4	0,8
НРК	1,2	1,8	2,5	2,1	0,1	0,2	0,1	0,1
РКНВМ	0,7	1,5	2,0	1,9	0,2	0,1	0,3	0,6
МОРАК	0,3	0,4	0,4	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0

Джерело: [6; 7].

Незважаючи на наявність будь-яких чинників, що призводять до обмежень чи несправедливого перерозподілу прибутків, вплив закордонних інвестицій на країни з перехідною економікою через загальні вдосконалення в управлінні, а також окремі (конкретніші, специфічні) вдосконалення в управлінні технічними змінами є суттєвими.

У фаховій літературі поширене твердження, з яким важко не погодитися, про те, що основними ініціаторами глобалізаційних процесів є розвинуті країни. Але, хоч вони й ініціатори, більше вигод отримують власне країни, які розвиваються, шляхом здобуття сформованих у ході глобалізації переваг, зокрема, ідеться про доступ та участь у світових потоках ПІІ, світового ринку праці, інформації тощо. Яскравими прикладами є країни БРІК, зокрема Китай та Індія, розвиток яких не може не впливати на економіки країн світу. Так, сформована сучасна номенклатура товарів Китаю суттєво впливає на спеціалізацію інших країн світу, для яких можливі такі альтернативи: по-перше, ці країни поступово втрачають відповідні галузі; по-друге, їхні компанії трансформують свої виробництва, орієнтуючись на більш високоякісні товари; по-третє, ці країни починають спеціалізуватися або на виробництві окремих компонентів, або на окремих бізнес-процесах [1].

Найсуперечливішим аспектом є те, що зростання нерівномірності в темпах економічного розвитку країн та рівня добробуту їх населення залежить не лише від виробничої функції їхніх національних економік, а й від ступеня

центрованості фінансово-торговельних зв'язків (водночас оптимальне використання виробничого, ресурсного, трудового, науково-інноваційного потенціалу – додаткова умова успішного позиціювання країни на світовому ринку). Тобто, наявні диспропорції в розвитку регіонів на національному рівні тим більше зростають у розрізі «національна економіка – регіональне об'єднання – світова економіка» [2].

Однак слід відзначити, що інтеграція ринків капіталу мало корисна для країн із дисфункціональною системою. Протилежна тенденція виникає для країн, які здатні економічно розвиватися, і як результат, обсяги залученого реального капіталу набувають важливішого значення, оскільки таким країнам є що фінансувати.

ТНК і міжнародні потоки ПІІ. Значний вплив на зростання обсягів ПІІ здійснили ТНК. Таким чином, реалізуючи правило «трьох М»: мобільність капіталу, мобільність менеджменту, мобільність людських ресурсів (у даному аспекті це пов'язано, насамперед, з формуванням штату персоналу міжнародного підприємства та делегуванням працівників у структурі міжнародних підприємств тощо).

Інтернаціоналізація виробництва, яка характерна проявами розбивання виробничих процесів на дедалі більшу кількість стадій у світовому масштабі (залежно від наявних у тій чи іншій країні факторів виробництва), так звана географічна розпорошеність виробничих процесів. Це призводить до того, що країни почали спеціалізуватися не на виробництві окремих товарів, а на певних виробничих процесах. Ці явища сприяють зростанню внутрішньоголодузової торгівлі та торгівлі окремими компонентами, деталями, вузлами тощо.

Глобальна криза, при всьому її впливові на потоки ПІІ, не блокувала зростання інтернаціоналізації виробництва. Масштаби зниження об'ємів продаж і доданої вартості закордонних філіалів транснаціональних компаній (ТНК) в 2008 і 2009 роках не досягали розмірів спаду світової економіки. У результаті частка закордонних філіалів в загальносвітовому валовому внутрішньому продукті (ВВП) досягла рекордно високого рівня 11 % у 2009 р. (див. табл. 1) [6]. У 2010 році додана вартість у рамках світового виробництва ТНК становила приблизно 16 трлн дол., або близько чверті глобального ВВП [7]. На закордонні філіали припадало понад 10 % глобального ВВП і третина світового експорту.

Дещо зросла в 2009 році чисельність робітників ТНК за кордоном, яка становить 80 млн чол. У міжнародних структурах виробництва чітко простежується підвищення питомої ваги країн, які розвиваються, і країн з перехідною економікою. Нині в цих країнах зайнята більша частина робочої сили закордонних філіалів. До того ж у 2008 році на них припадало 28 % з існуючих у світі 82 000 ТНК, що на два відсоткових пункти вище, ніж у 2006 році. У порядку порівняння в 1992 році цей показник не досягав 10 %, що відображає зростання значення зазначених країн і як країн базування [6; 7].

Таблиця 2

Окремі показники ПІІ і міжнародного виробництва, 1990–2010 рр.

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах (млрд дол.)					Річний приріст (%)				
	1990	2005	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Притік ПІІ	207	1472	1744	1185	1244	22,5	40,1	5,3	-32,1	4,9
Вивіз ПІІ	241	1487	1911	1171	1323	16,9	36,3	9,1	-38,7	13,1
Обсяг ввезе- них ПІІ	2081	14407	15295	17950	19141	9,4	18,8	13,4	17,4	6,6
Обсяг вивезе- них ПІІ	2094	15705	15988	19197	20408	11,9	18,3	14,7	20,1	6,3
Доходи від ввезених ПІІ	75	990	1066	945	1137	35,1	13,1	32,0	-11,3	20,3
<i>Показник до- ходності вве- зених ПІІ</i>	<i>6,6</i>	<i>5,9</i>	<i>7,3</i>	<i>7,0</i>	<i>7,3</i>	<i>-0,5</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,3</i>	<i>0,3</i>
Доходи від вивезених ПІІ	122	1083	1113	1037	1251	19,9	10,1	31,3	-6,8	20,6
<i>Дохідність вивезених ПІІ</i>	<i>7,3</i>	<i>6,2</i>	<i>7,0</i>	<i>6,9</i>	<i>7,2</i>	<i>-0,4</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,2</i>	<i>0,3</i>
Транскордонні ЗіП	99	703	707	250	339	49,1	64,0	0,6	-64,7	35,7
Обсяг продаж закордонних філіалів	5105	21293	33300	30213	32960	8,2	7,1	14,9	-9,3	9,1
Додана вар- тість (вироб- ництво) зако- рдонних філі- алів	1019	3570	6261	6129	6636	3,6	7,9	10,9	-1,4	8,3
Сукупні активи закордонних філіалів	4602	43324	64423	53601	56998	13,1	19,6	15,5	-16,8	6,3
Експорт зако- рдонних філі- алів	1498	5003	6599	5262	6239	8,6	3,6	14,7	-20,3	18,6
Зайнятість у закордонних філіалах (тис. чол.)	21470	55001	64484	66688	68218	2,9	11,8	4,1	3,4	2,3
ВВП	22206	50338	61147	57920	62909	6,0	1,4	9,9	-5,3	8,6

Показник	Вартісний обсяг у поточних цінах (млрд дол.)					Річний приріст (%)				
	1990	2005	2008	2009	2010	1991- 1995	1996- 2000	2001- 2005	2009	2010
Валові накопичення основного капіталу	5109	11208	13999	12735	13940	5,1	1,3	10,7	-9,0	9,5
Надходження у вигляді роялті і ліцензійних платежів	29	155	191	187	191	14,6	10,0	13,6	-1,9	1,7
Експорт товарів і послуг	4382	15008	19794	15783	18713	8,1	3,7	14,7	-20,3	18,6

Джерело: [7].

Із розвитком та впровадженням нових методів і форм ведення бізнесу ТНК на сьогодні сформувалася масштабна база технологій і технік виходу на іноземні ринки, які можна систематизувати за трьома основними критеріями:

- масштаб інвестицій (від формування відділу збуту до організації здійснення повного циклу виробництва);
- тип партнерства (від партнерства з місцевими органами до повного володіння об'єктом інвестування);
- право власності (від незначної частки в капіталі об'єкта інвестування до 100 %-вого володіння ним).

Залежно від запланованих ступеня інтернаціоналізації діяльності (координація діяльності зі створення і продовження ланцюга доданої вартості) та кількості країн, у яких здійснюватиме свою діяльність компанія (значна / незначна), буде реалізовано той чи інший підхід до ведення міжнародного бізнесу.

На сьогодні всі корпоративні угоди ПІІ можна характеризувати за такими критеріями: форма кооперації; участь у капіталі / без участі в капіталі; межі контракту; умови трансферу ресурсів та прав; методи трансферу; типові методи компенсації / винагороди.

У більшості випадків ПІІ пов'язані передусім, як уже зазначалося, із трансфером технологій, який сьогодні здійснюють шляхом:

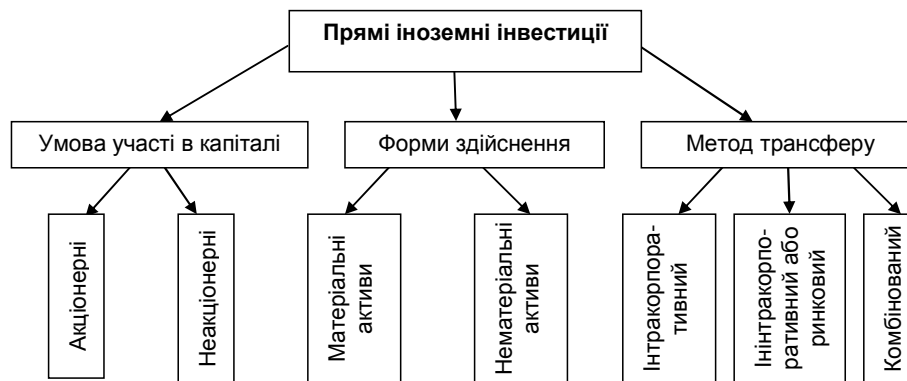
- патентно-ліцензійної торгівлі правами на об'єкти промислової власності;

- організацією спільних підприємств, стратегічних альянсів;
- лізингу (як правило, фінансового лізингу);
- експорту-імпорту устаткування, товарами, які втілюють технології їх виготовлення;
- створення підприємств, які супроводжуються одержанням устаткування і технологій.

Узагальнюючи всі форми, типи тощо здійснення ПІІ, їх можна систематизувати (рис. 3).

Рисунок 3

Класифікація ПІІ



Упровадження інвестиційно орієнтованої державної політики сприяє забезпеченню очевидних позитивних ефектів у результаті активності міжнародних компаній (максимізація прибутків, трансфер специфічних корпоративних переваг тощо). Державна політика може суттєво впливати і на розподіл ПІІ.

Корпоративна модель інтеграції – «Інтеграція знизу», висвітлена у працях С. Хаймера, Р. Барнета, С. Рольфа, У. Росту, присвячених традиційним дослідженням ТНК, що розглядають корпоративну інтеграцію як систему взаємозв'язків у рамках міждержавного внутрішньокорпоративного (внутріфірменного) простору, де вільно переміщуються товари, капітал, робоча сила. Таким чином, транснаціональні компанії – це структури, які створюють

торгівлю, за рахунок чого посилюються переваги внутрірегіональної (інтра-регіональної) торгівлі й розширюється регіональна інтеграція.

Однак «регіональна орієнтація» бізнесу може перетворитися на своєрідну самопідтримувальну рівновагу: корпоративні інвестиції сприяють еволюції CSA так, що економічні порядки країн регіону зближуються, а в багатьох випадках (особливо, коли йдеться про порівняно розвинуті країни, де провідну роль відіграє внутрішньогалузева торгівля) – і зростанню компліментарності економічних систем. Наприклад, локальні бізнес-структури адаптуються до взаємодії з конкретними корпоративними мережами. З одного боку, міжнародний бізнес у своїй діяльності нерідко наслідує взірці поведінки, яка сформувалася в країні базування ТНК, тому разом з інвестиціями експортують і певну економічну модель, якій надає перевагу компанія. З іншого боку, компанії часто користуються перевагами локальних різновидів інституційного середовища і тому, своєю чергою, накопичують специфічний досвід і формують специфічні FSA, які дають їм переваги в тих чи інших регіонах. Так, CSA і FSA коеволіціонують, породжуючи функціональні регіони, об'єднані корпоративними інвестиціями і взаємною торгівлею.

А. Лібман і Б. Хейфец виділили три моделі взаємодії корпоративної моделі інтеграції з формальними інтеграційними процесами, що в реальних економіках переплетені між собою:

- по-перше, формування функціонального регіону може слугувати передумовою і рушійною силою до створення формального інтеграційного об'єднання. З одного боку, корпоративні структури достатньо зацікавлені в мінімізації або повному скасуванні обмежень і торговельних бар'єрів та, відповідно, підтримують політику регіональної інтеграції. З іншого – самі ж країни можуть прагнути реалізації механізмів із жорсткішим контролем над приватним бізнесом, що дасть їм змогу подолати протиріччя, які раніше здавалися нерозв'язними. Крім того, корпоративна інтеграція може опосередковано сприяти створенню формальних інтеграційних угруповань в інших регіонах світу. Адже регіональна спеціалізація бізнесу, яка посилюється, робить його локацію в інших країнах і регіонах складнішою. Відповідно виникає потреба у формуванні масштабніших (місткіших) ринків і реалізації інтеграційних проектів як інструментів залучення прямих іноземних інвестицій;
- по-друге, корпоративна інтеграція може стати субститутом формальних інтеграційних угруповань, якщо в осяжному майбутньому створення формального інтеграційного угруповання недоцільне. Інакше кажучи, корпоративна інтеграція дає змогу «перестрибувати» бар'єри, що виникають у світовій економіці, – не лише між країнами, а й між окремими інтеграційними угрупованнями, які характерні жорстким обмежувальним режимом. За таких умов корпорації

можуть виступати швидше за лібералізацію зовнішньоекономічної політики, ніж за формальну інтеграцію, яку вони можуть розглядати як фактор посилення державного контролю.

- по-третє, інтенсифікація корпоративної інтеграції може бути результатом формальної регіональної економічної інтеграції. При цьому можуть діяти два різних механізми. З одного боку, інтеграційні ініціативи можна трактувати як гіпотези конкретного економічного впливу певних визначених інституцій і режимів, які тестують уряди. За таких умов, якщо гіпотеза правильна, корпорації отримують можливість інтенсивної взаємодії з іншими економіками, які раніше були закриті для них. З іншого боку, згідно з теорією Й. Шумпетера, суть будь-якого підприємництва, у т. ч. політичного, – не в адаптації до попиту, а у створенні попиту. Тому регіональні інтеграції можуть стимулювати взаємодію корпоративних структур.

Одним із прикладів цього може бути інвестиційна експансія транснаціональних корпорацій Сполучених Штатів Америки, яка стала ключовим фактором у виникненні формального інтеграційного угруповання і поглибленні економічної взаємодії в регіоні – НАФТА. НАФТА як регіональне економічне об'єднання стало не стільки прикладом багатосторонньої співпраці, скільки об'єднанням двосторонніх американо-мексиканських і американо-канадських відносин.

Так, американським ТНК участь США у даному регіональному економічному об'єднанні дала змогу зекономити кошти завдяки налагодженню трудомістких виробничих процесів на території Мексики. Ще в 1965 р. мексиканський уряд прийняв так звану програму «maquiladoras», що дозволила безмитне ввезення сировини і напівфабрикатів для іноземних інвесторів у прикордонні до США регіони Мексики.

Варто відзначити, що корпоративна інтеграція значно пришвидшує розвиток процесів економічного зближення країн, які беруть у ній участь. Використовуючи свої лобістські можливості, корпоративні структури сприяють прискоренню реалізації ряду важливих інтеграційних проектів. Це особливо важливо в умовах авторитарності, що зберігається, у прийнятті рішень і державного протекціонізму, який посилюється, щодо сировинних та інших стратегічних галузей економіки.

Глобалізація ринків і формування глобальних ТНК стимулювали транснаціональну передачу технологій та ноу-хау й зумовлене цими процесами перенавчання персоналу фірм-реципієнтів, даючи змогу їх зекономити на власних науково-дослідних і конструкторських роботах та придбанні ліцензій. Ця форма відносин отримала назву екстерналії і відображена в моделі зростання П. Ромери як важливий фактор економічного розвитку в сучасних умовах [3].

Нині, коли економічне зростання має стійку основу, настав час для подальших структурних реформ, спрямованих на підтримку потенційних темпів зростання. Особливо актуальним завданням є забезпечення створення адекватних можливостей для зайнятості населення в усій глобальній економіці й домогтися того, щоб менш забезпечені групи більшою мірою могли користуватися результатами добробуту, який створюватиметься зростанням торгівлі й упровадженням нових технологій.

Сьогодні при розгляді функціонування ТНК часто застосовують поняття «ринку глобальної компанії» → монополія.

Сучасні дослідники проблем конкуренції солідарно визначають, що в умовах постіндустріалізму і постеконізму зростаючу (якщо не визначальну) роль у формуванні рівня міжнародної конкурентоспроможності відіграють культура та соціально-економічні чинники. Нині підтверджується мудрість, що єдиний продукт, який залишає після себе людство, – це культура. Вона є складним явищем цивілізації, органічно пов'язаним з людською інтелектуальною творчістю. Культура відкриває шлях новим, тонким людським технологіям, побудованим на формально-логічних принципах. В епоху глобалізації дедалі гостріше постають питання про організаційну культуру та організаційну цивілізацію. Відбувається, як слушно вважає М. Делягін, «підвищення ієрархічного рівня конкуренції – від конкуренції між людьми до глобальної конкуренції між мегаорганізаціями, що стає об'єктивною закономірністю і законом» [9].

Новітня конкуренція породжує новий соціальний конфлікт – між мотиваційними інтересами домінуючого (інтелектуального) та недомінуючого (неінтелектуального) класу. Мотивація першого – самореалізація, другого – нажива, багатство, матеріальний добробут. Він є адекватним конкурентному конфліктові між цивілізаціями і може перетворитися на базове протиріччя ери глобалізації. Конкуренція «інформаційного класу», інтелектуальної еліти і «класу ординарних споживачів» невдовзі неймовірно загостриться, що буде зумовлено тотальним здешевленням некваліфікованої робочої сили. Навіть у розвинутих країнах Заходу з їх соціальною інженерією і компромісними підходами, усезагальним стає усвідомлення незворотності нового соціального розшарування. Під впливом процесів силової глобалізації та глобальної конкуренції відбувається жорсткий і незворотний поділ людей, соціальних груп, національних суспільств за ступенем їх участі у створенні й використанні високих (інформаційних) технологій та рівнем багатства, незалежності й конкурентоспроможності [9].

Сьогодні можна стверджувати, що в результаті монополізації процесів розвитку глобальними компаніями сформувалися нові форми неоколоніалізму ТНК щодо країн локалізації їх бізнесу.

Загалом, в економічній науці зазвичай виділяють такі підходи до вивчення прямих іноземних інвестицій та їх ефективності:

- з позиції країни. Основними критеріями ефективності на цьому рівні є відповідність результатів іноземного інвестування тим завданням та цілям, які визначає для себе країна, а також співвідношення їх витрат на залучення ПІІ, пов'язаних із діяльністю зі створення іміджу країни для залучення ПІІ, консультування, супровід тощо;
- з позиції галузі. В. Стародубський запропонував поділ галузей щодо взаємодії в них інвестицій і економічного зростання. Він виділив чотири типи: екстенсивний тип економічного зростання, заснований насамперед, на підвищенні завантаження виробничих потужностей і слабо пов'язаний з інвестиціями; інвестиційно-залежний тип зростання, за якого інвестиції починають впливати на збільшення виробництва, однак спочатку вони можуть бути недостатніми за обсягами та, відповідно, малоефективними; інвестиційний тип зростання: інвестиції перетворюються на основний фактор розвитку виробництва, хоча при цьому не завжди забезпечують найсучасніший високотехнологічний рівень виробництва; ефективний інвестиційний тип зростання, що передбачає переозброєння виробництва на основі високих технологій;
- із позиції підприємств-учасників інвестиційного процесу [10].

Динамічні форми засвоєння технологій зазвичай передбачають набагато більше, ніж просто впровадження технічних та організаційних змін на окремих підприємствах (див. табл. 3). Вони також часто потребують налагодження такої взаємодії між підприємствами, пов'язаними між собою «постачальницькими ланками», «мережами» та «системами», які є сприятливими для змін.

Важливим новим джерелом ПІІ є державні ТНК. Станом на початок 2011 р. у світі нараховувалось як мінімум 650 державних ТНК, які мають 8500 закордонних філіалів по всьому світу. Хоча їх число становить менш ніж 1 % усіх ТНК, на їх закордонні інвестиції в 2010 р. припадало 11 % глобального ВВП [7].

Формування і розвиток державної форми бізнесу в міжнародному бізнесі (ті ж самі ТНК), з одного боку, характеризують позитивними рисами (підтримка бізнесу, захист національних інтересів тощо), з іншого – негативами (ймовірність нерівності у правах ведення господарської діяльності стосовно інших форм власності тощо)

Це також не може не впливати на сучасну тенденцію, яка полягає в тому, що політика в області ПІІ стає дедалі більш пов'язаною з промисловою політикою як на національному, так і наднаціональному рівні.

Таблиця 3

Переваги ТНК, що забезпечують ПІІ (за Лолом і Стрітенон)

Перевага	Опис
Капітал	Більші або менші витрати капіталу порівняно з локальними або малими іноземними конкурентами.
Менеджмент	Кращий менеджмент у формі кращої ефективності операцій або кращої підприємницької спроможності щодо прийняття ризиків або визначення прибутковості підприємства.
Технологія	Кращі технології щодо трансформування наукових знань у комерційне використання. Це охоплює функції виявлення нових процесів і товарів, товарну диференціацію та різну іншу підтримку діяльності.
Маркетинг	Функції дослідження ринку, реклама і просування та дистрибуція.
Доступ до сировинних матеріалів	Привілейований доступ до сировинних матеріалів, що виникає з контролю над кінцевими ринками, транспортування товарів, обробка або виробництво матеріалів для власного споживання.
Economies of scale	Економія фінансів на чинних підприємствах.
Economies of scope	Формування конкурентних переваг у результаті набутих навичок та знань.
Політична сила і здатність до переговорів	Здатність отримувати уступки та різноманітні умови від уряду приймаючої країни.

Джерело: Moosa, Imad A. Foreign Direct Investment. New York, NY, USA: Palgrave Macmillan. 2002. – P. 31.

Мотиви та стратегії ТНК у здійсненні ПІІ. На практиці деякі ТНК можуть, реалізуючи стратегії інтернаціоналізації, що базуються на певних мотивах (див. табл. 4) своєї діяльності, використовувати країни-локалізації бізнесу як ринок ресурсів. Таким чином, країні-реципієнту такої форми ПІІ забезпечуватиметься тимчасове зростання, а не якісні зміни. Перспективи якісного зростання в таких країнах залишаються невтішними. Тому важливим тут є розвиток інших факторів, які в цілісному підході сприяли б структурному та якісному зростанню.

Таблиця 4

Мотиви інтернаціоналізації діяльності компаній

Критерій	Складові
Ринкові фактори	Розмір локального ринку
	Потенціал зростання локального ринку
	Доступ до регіонального ринку
Ресурсні фактори	Кваліфікована праця
	Доступ до природних ресурсів
	Доступ до ринку капіталу
Пошук ефективності	Дешева праця
Якість середовища бізнесу	Ефективність уряду, стимули
	Стійке інвестиційне середовище
Інші мотиви	Слідування за лідером
	Тощо

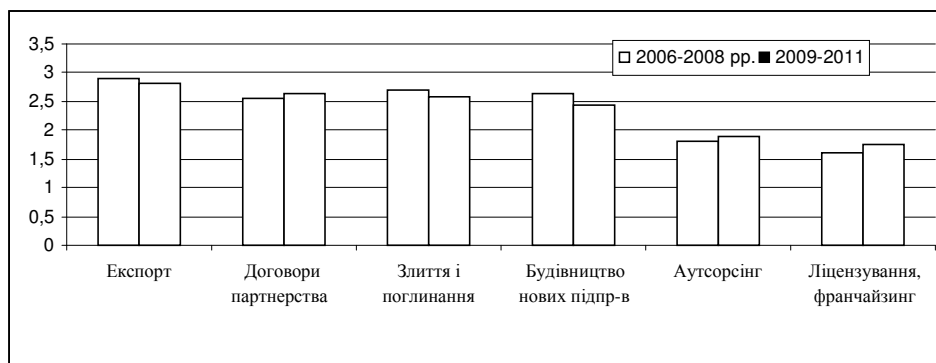
У зв'язку з вищепереліченими процесами, розширилась і типологія корпоративних угод ПІІ (див. табл. 5).

Важливо зазначити, що завдяки зусиллям ТНК (особливо американським) щодо розвитку й організації глобального виробництва відбулися зміни й у методах створення закордонних корпоративних філіалів: якщо у 80-ті роки переважно перевагу надавали створенню нових філіалів, то з другої половини 90-х років до 2008 р. чітко визначилася нова тенденція – підвищення ролі міжнародних злиттів і поглинань іноземних компаній. Однак на перспективу прогнозують на противагу вищезазначеним методам інтернаціоналізації діяльності активізацію трансферів нематеріальних активів. Проаналізуємо детальніше методи створення філіалів як стратегій ТНК.

Дедалі більшого розповсюдження набувають форми неакціонерних ПІІ, які включають проміжні контракти, контракти субпідряду, договори з управління, франчайзингу, ліцензування і спільне використання продукції тощо. Так, за результатами дослідження, проведеного спеціалістами UNCTAD, у 2009–2011 роках, порівняно з 2006–2008 роками, зменшилися переваги експорту, злиттів і поглинань, будівництво нових підприємств та збільшилися переваги використання таких методів інтернаціоналізації діяльності як співпраця, договори партнерства, аутсорсінг, ліцензування та франчайзинг (див. рис. 4).

Рисунок 4

Методи виходу ТНК на іноземні ринки¹



Одним із ключових факторів мобільності реального капіталу, як зазначалося в параграфі 1.1, є сформована інфраструктура. Зростає і роль участі самих ТНК у формуванні дієвої сприятливої інфраструктури, особливо в країнах, які розвиваються. Найбільш використовувані форми здійснення ПІІ тут є: договори з управління (менеджмент), лізингу; операції з приватизації; створення нових підприємств; концесія.

Достатньо обґрунтована гіпотеза Д. Дайкера про те, що ПІІ сприятимуть підвищенню економічної результативності в країні, куди їх спрямовують, за такими напрямками: вони сприятимуть інтеграції економіки цієї країни у світову економіку; вони сприятимуть підвищенню сукупного рівня інвестицій; вони ведуть до передачі виробничих (матеріальних) технологій, тобто застосування нових технологічних процесів та виробництва нової продукції; вони ведуть до передачі нематеріальних технологій, тобто управління, організації, ресурсопостачання і маркетингу; вони сприяють розробленню та впровадженню схем кооперації і субпідряду з іншими фірмами країни-одержувача ПІІ, сприятливих для загального рівня технологічного рівня, а також продуктивності праці, що в результаті позитивно позначається на ефективності експорту [8].

Згідно з твердженням академіка Т. Хачатурова (Росія), при оцінці інвестиційної привабливості варто враховувати дві групи факторів: інвестиційні та неінвестиційні. До останніх відносять заходи з наукової організації праці, впровадження прогресивніших форм управління та організації виробництва,

¹ 1 – не використовується; 5 – дуже часто використовується.

підвищення професійної підготовки кадрів тощо, тобто саме ті фактори, які належать до так званої Х-ефективності Лейбенстайна. Їх важливість для іноземних інвестицій і ПІІ особливо полягає в тому, що для країни, яка приймає, найбільше значення мають нересурсні елементи, оскільки ключовими особливостями ПІІ є управлінські та виробничі навички й технології.

Таблиця 5

Типологія корпоративних угод ПІІ

Форми кооперації	Частка в капіталі / без участі в капіталі	Межі контракту	Трансфер ресурсів та прав	Метод трансферу	Типовий метод компенсації/ винагороди
Повне володіння дочірнім підприємством	частка в капіталі	необмежені	без обмежень	внутрішньо-корпоративний	доходи
Спільне підприємство	частка в капіталі	необмежені	без обмежень	внутрішньо-корпоративний	частка акцій/дивіденди
Володіння незначною частиною холдингу	частка в капіталі	необмежені	без обмежень	внутрішньо-корпоративний	частка акцій/дивіденди
Контракти «Fade-out»	частка в капіталі	обмежені	без обмежень (на обмежений період)	внутрішньо-корпоративний адаптовано до ринку	частка акцій/дивіденди
Ліцензування	без участі в капіталі	обмежені контрактом	з обмежувальними вимірами / заходами	комбінований	роялті як відсоток від продажу
Франчайзинг	без участі в капіталі	обмежені контрактом	обмежений + підтримка	ринковий	роялті як відсоток від продажу та надбавка на компоненти
Договір з управління	без участі в капіталі	обмежені контрактом	обмежений	ринковий	разова сплата всієї суми
Технічна підготовка	без участі в капіталі	обмежені	незначний	ринковий	разова сплата всієї суми

Форми кооперації	Частка в капіталі / без участі в капіталі	Межі контракту	Трансфер ресурсів та прав	Метод трансферу	Типовий метод компенсації/ винагороди
Підприємства підряду «під ключ»	без участі в капіталі	обмежені	обмеження в часі	ринковий	разова сплата всієї суми
Договірні/контрактні спільні підприємства	без участі в капіталі	обмежені	обумовлений договором / обумовлений у договорі	комбінований	сума залежатиме від змін у витратах та доходах підприємства, фірми чи домінуючого партнера
Міжнародний субпідряд	без участі в капіталі	обмежені	незначна	ринковий	націнка
Стратегічний союз/коаліція покупець-постачальник	без участі в капіталі	обмежені контрактом, але довготермінові	обмежений + підтримка	комбінований	націнка (відповідно зниження витрат / зростання доходів)

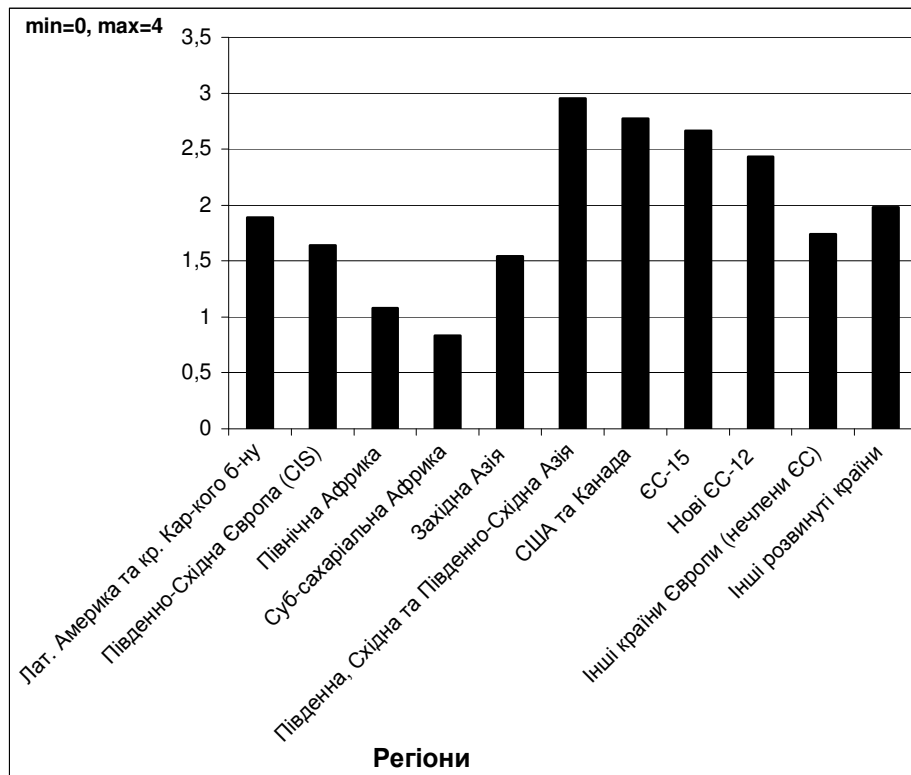
Вартими уваги в контексті прогнозування майбутніх тенденцій ПІІ у світовому господарстві є результати дослідження серед топ-менеджерів ТНК, яке проводилося Організацією Об'єднаних Націй. Одним з основних завдань дослідження є аналіз привабливості регіонів світу для міжнародних компаній на предмет розміщення їх реального капіталу у країнах світу. Так, найбільш популярними в цьому рейтингу є Китай (52 % респондентів погодилися б на інвестиції) та Індія (41), дещо менша зацікавленість іноземних інвесторів Росією (35) та США (21) як потенційних країн локалізації бізнесу, ще менш привабливими для інвесторів є Бразилія (13), Велика Британія (9) та Австралія (9). Україна ж у даному рейтингу набрала лише (7), хоч порівняно з іншими країнами цей показник є доволі значним (для порівняння: Японія (4), Чехія (2), Канада (4), Німеччина (6)).

Щодо регіонів у контексті локалізації бізнесу ТНК, то в перспективі найбільш популярними (див. рис. 5) є Південна, Східна та Південно-Східна Азія (2,95 бали), США та Канада (2,77), ЄС-15 (2,66), ЄС-12 (2,43). Найменш привабливими для інвесторів у цьому контексті є: Суб-сахаріальна Африка (0,83), Північна Африка (1,08). Причому, що стосується такої форми виходу на іноземний ринок, як створення нового підприємства, то вона буде акту-

альною для регіонів Суб-сахаріальна Африка, Південної, Східної та Південно-Східної Азії, європейських країн (за винятком країн-членів ЄС), а найменш актуальними – для ЄС-15, розвинутих країн (окрім США, Канада), нових ЄС-12 (див. табл. 6).

Рисунок 5

Привабливість регіонів щодо локалізації діяльності ТНК



Джерело: UNCTAD.

З восьми перелічених факторів ризику при прийнятті рішення про інвестиційну діяльність, згідно з аналізом даних UNCTAD за період 2007–2009 рр., до найменш важливих відносимо глобальний тероризм, цінову во-

лантильність, зміну обмінного курсу. До факторів, які несуть у собі найбільше ризику при інтернаціоналізації діяльності компаній, належать, по-перше, фінансова дестабілізація, по-друге – війна та політична дестабілізація, по-третє – зміни в інвестиційному середовищі ринку, що приймає. Економічний спад та корупція на прийняття рішення про мобільність реального капіталу в ту чи іншу країну відіграють посередню роль (див. табл. 7) [5].

Продовжуючи розглядати результати дослідження, можемо констатувати, що ТНК, розміщуючи свої активи за межами країн свого походження, приймають рішення про інвестування, беручи до уваги, насамперед, розмір та потенціал розвитку локальних ринків. З огляду на перший критерій, для інвесторів є привабливими ринки країн Західної Азії, Північної Америки, Південної, Східної та Південно-Східної Азії і країни Південно-Східної Європи та СНД. Щодо критерію відносно потенціалу розвитку локальних ринків, то тут привабливими є країни Південно-Східної Європи та СНД, Південної, Східної та Південно-Східної Азії, Західної Азії та Північна Африка.

Стратегія «слідування за лідером» та доступ до ринку капіталу – критерії, які на сьогодні важливої ролі не відіграють з огляду на процес обрання потенційного ринку локалізації бізнесу.

Якщо ж порівняти дані за регіонами, наведені в табл. 7, із середніми світовими показниками, то можна спрогнозувати зростання в перспективі потоків реального капіталу до Північної Африки, Латинської Америки, нових країн-членів ЄС-12 та регіону країн Південної, Східної та Південно-Східної Азії.

Останніми роками прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є інтегральною частиною світової економіки і наслідком розподілу факторів, роблячи міжнародну економічну систему відкритішою та ефективнішою, що характеризують дані таблиці 8.

Лібералізація в національних і міжнародній економіках – обрана політика урядів, основна в розвитку світу. Тут наявний зв'язок із приватизацією і зменшенням діяльності державного сектору та збільшенням діяльності приватного сектору. Глобалізація економіки та виробництва зростає. Це є результатом поведінки фірм (ТНК), їх організації, зміни технологій у виробництві та дистрибуції, контролі й фінансах за рахунок ефекту масштабу виробництва та певного рівня стандартизації. Частково це є і наслідком змін у поведінці споживачів (зниження лояльності до національних виробників і ряду національних товарів) та лібералізації національних й інтернаціональних економік щодо торгівлі, виробництва та фінансів.

Таблиця 7

Фактори інвестиційної привабливості регіонів світу

Критерії Регіон	Слідування за лідером	Кваліфікована праця	Дешева праця	Розмір локального ринку	Доступ до ринку капіталу	Доступ до природних ресурсів	Доступ до регіонального ринку	Ріст локального ринку	Ефективність уряду, мотиви	Стабільність інвестиційного середовища	Інші фактори	Усі фактори
Розвинуті країни												
Північна Америка	2	11	–	24	7	6	10	12	7	20	2	100
ЄС-15 та інші європейські країни	3	11	–	20	6	4	11	12	11	19	4	100
Нові ЄС-12	3	12	12	12	2	8	13	19	6	12	1	100
Інші розвинуті країни	2	9	–	17	2	15	7	13	7	22	6	100
Країни, які розвиваються												
Північна Африка	–	4	17	17	–	25	13	21	–	4	–	100
Суб-сахаріальна Африка	6	–	6	15	–	23	9	18	12	12	–	100
Західна Азія	3	3	3	27	7	15	5	25	5	7	–	100
Південна, Східна та Південно-Східна Азія	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Латинська Америка	4	12	6	16	1	10	11	21	7	7	5	100
Південно-Східна Європа та СНД	6	4	8	25	1	5	12	31	1	3	4	100
Середній показник по світу	4	9	9	21	2	6	10	20	5	10	3	100

Джерело: UNCTAD survey.

Таблиця 8

Зміни в регулюванні країнами потоків капіталу, 1992–2010 рр.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Кількість країн, які впровадили зміни	43	56	49	63	66	76	60	65	70	71	72	82	103	92	91	58	54	50	74
Кількість регулятивних змін	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	203	177	98	106	102	149
із них:																			
Більше сприяли	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	162	142	74	83	71	101
Менше сприяли	0	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41	35	24	23	31	48

Джерело: UNCTAD

Висновки. На жаль, сьогодні в дослідників та управлінців немає перспективного бачення того, як використовувати переваги глобалізації, одночасно уникаючи її негативних наслідків. Так, одним з останніх є безпрецедентна посиленість і жорсткіша конкуренція. Звичайно, боротьбу потужних ТНК за збереження позицій на світовому ринку можна розглядати як позитивний процес підвищення якості товарів і послуг, зниження цін і раціоналізація структури виробництва в глобальному масштабі. Негативний бік проблеми полягає в ціні, яку доводиться платити виробникам і населенню за міжнародну конкуренцію, яка набуває дедалі жорсткіших рис. Адже зниження витрат і покращення якості, не кажучи вже про рекламу й освоєння ринків, вимагають чималих витрат.

Зміни, які мають місце в економічній системі чи то певної країни, чи світу загалом, впливають і на інвестиційну політику ТНК. Нові виклики сучасності вимагають та водночас сприяють формуванню нової парадигми «інвестиції-розвиток», основою якої є взаємозв'язок інвестицій із розвитком [10].

Відтак перед інвестиційною діяльністю (політикою) формуються нові завдання, зокрема:

- пошук гармонізованого балансу заходів політики (лібералізація і регулювання; права і обов'язки держав та інвесторів). Іншими словами, пошук так званої «золотої середини» захисту національного виробництва та бажання використовувати іноземний капітал шляхом залучення ПІІ;
- розширення шляхів розв'язання проблем, пов'язаних з інвестиціями та розвитком, наприклад, на стику питань залучення закордонних інвестицій, подолання бідності та національних задач розвитку;
- забезпечення узгодженості національної та міжнародної інвестиційних політик і державної політики в інших сферах.

Усе це зумовлює потребу в процесі формування нової парадигми важеного і дієвого інвестиційного режиму, який у подальшому сприяв би забезпеченню стійкого розвитку як окремих країн, так і всієї світової економіки.

Література

1. Creative Economy Report, 2008.
2. David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt and Jonathan Perraton. Global Transformations [Електронний ресурс] / David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt, Jonathan Perraton. – Режим доступу: <http://www.polity.co.uk/global/research.asp>.
3. Deprez, Johan. Foundations of International Economics: Post-Keynesian Perspectives / Deprez, Johan. – Florence, KY, USA: Routledge, 1998.
4. Moosa, Imad A. Foreign Direct Investment. New York, NY, USA: Palgrave Macmillan. 2002. – P. 31.
5. World Investment Prospects Survey 2007-2009. United Nations. New York and Geneva. – 2007. – 73 p.
6. World Investment Report 2010. United Nations, 2010.
7. World Investment Report 2011. United Nations, 2011. – 226 p.
8. Дайкер Д. Прямі іноземні інвестиції та технологічний трансфер у пост-радянських країнах / Д. Дайкер. Під загальною ред. Д. Дайкера; [пер. з англ. І. Ю. Єгоров]. – К.: К.І.С., 2003. – 202 с.
9. Жестков А. Инновационный путь Европы / А. Жестков // Международная экономика. – 2009. – № 1. – С. 38–48.
10. Фокин С. Роль мирового транснационального сектора в формировании конкурентоспособности стран / С. Фокин // Международная экономика. – 2007. – № 11. – С. 33–40.