

Косьміна В.В.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТНК

В статті розглядається теоретичне обґрунтування експортної діяльності ТНК в найбільш відомих концепціях прямих іноземних інвестицій та транснаціональних корпорацій. Аналізується еволюція поглядів в межах різних напрямів економічної теорії на причини, стратегію та особливості експортних операцій дочірніх компаній міжнародних фірм.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, порівняльні переваги країни, промисловий експорт країни.

В статье рассматривается теоретическое обоснование экспортной деятельности ТНК в наиболее известных концепциях прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций. Анализируется эволюция взглядов в рамках разных направлений экономической теории по вопросам причин, стратегии и особенностей экспортных операций дочерних компаний международных фирм.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, сравнительные преимущества страны, промышленный экспорт страны.

The paper focuses on providing a theoretical grounding of TNC export activities in key theories of foreign direct investment and transnational corporations. It analyses the evolution of economic approaches to the issues of export determinants as well as specific key features of multinational firms export strategy.

Key words: foreign direct investment, transnational corporations, comparative advantages, industrial export.

Постановка проблеми. Еволюція теорій прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та транснаціональних корпорацій (ТНК) супроводжувалася поглибленням вивчення проблематики експортних операцій іноземних фірм. В 60-70-ті роки ХХ ст. теорії міжнародної торгівлі, вивозу капіталу та функціонування транснаціональних корпорацій лише побічно торкалися питань експортної діяльності зарубіжних підрозділів міжнародних компаній. Але стрімке зростання обсягів та інтенсивності експорту глобальної мережі підприємств ТНК за останні десятиріччя привернуло увагу різних економічних шкіл, особливо прихильників теорій промислової організації та еkleктичної парадигми. Саме в межах цих підходів сформувалися найбільш поширені теоретико-методологічні погляди на сутність, особливості та причини експортних операцій підрозділів транснаціональних фірм.

Аналіз досліджень і публікацій. В низці вітчизняних та зарубіжних публікацій уже

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Рогач О.І.

були розглянуті сучасні теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Так, О.Рогач показав еволюцію теорій ТНК, зокрема витоки парадигми Даннінга та її зв'язок з іншими концепціями транснаціональних корпорацій [1, с. 82-85]. Він також розглянув особливості внутріфірмової торгівлі та її сучасні тенденції, проаналізував трансфертні механізми ціноутворення при експорті філій компаній. І.Бураковський досліджував теорії міжнародної торгівлі, при цьому він торкався теоретичних питань зміни порівняльних переваг країни в процесі імпорту ПІІ та організації діяльності зарубіжних підприємств [2, с. 150, 239]. М.Камареро та С.Тамаріт досліджували взаємозв'язок між промисловим експортом зарубіжних підприємств ТНК та їхнім імпортом, при цьому значну увагу було приділено огляду сучасних поглядів на експорт компаній як альтернативу прямим іноземним інвестиціям [3]. Е.Деліос, Д. Ксу та П. Беміш з'ясували стратегію диверсифікації експортних операцій підрозділів ТНК в залежності від динаміки та особливостей внутрішнього ринку країни, де вони розташовані [4, с. 706-724]. І. Філаточев, Й. Стефан, Б.Індра в центр свого дослідження поклали питання взаємозв'язку між ступенем акціонерного контролю та схильністю дочірніх компаній транснаціональних фірм експортувати свою продукцію, а не продавати її на місцевому ринку [5, с. 1133-1148]. К.Екхольм, Р.Форслід та Дж. Маркузен дослідили особливості ПІІ в зонах експортної обробки і показали їх важливу роль в збільшенні промислового експорту країн, що розвиваються, та поступове збільшення компоненту місцевого виробництва в експорті ТНК [6].

Мета статті. Проаналізувати методологічні основи дослідження експортної діяльності ТНК, зокрема висвітлити обґрунтування таких операцій в сучасних теоріях вивозу капіталу та діяльності транснаціонального бізнесу, а також дослідити еволюцію поглядів на ці проблеми відомих шкіл економічної теорії.

Виклад основного матеріалу. Неокласична економічна школа одна з перших почала вивчати проблеми міжнародної торгівлі. Її представники звернули увагу на вивіз капіталу із метрополій в колонії і відзначили, що цей процес призводить до зростання експорту колоніальних територій. Як відомо, в центр уваги неокласичні теорії ставили питання порівняльних переваг країни. Хоча економісти цього напрямку в основному досліджували експортно-імпортні операції країни, що вивозить капітал, вони не могли не відзначити, що ПІІ в слабозвинуті країни можуть суттєво змінювати їх виробничу спеціалізацію, дозволяють краще використовувати їх порівняльні переваги та генерують додатковий експорт. Представники неокласичної школи вважали, що теорія міжнародної торгівлі може успішно пояснити вплив діяльності ТНК на експортно-імпортні операції приймаючих країн. Тому вони не приділяли значної уваги сутності операцій ТНК, фактам внутрікорпоративної торгівлі та трансфертного ціноутворення [7, с. 469-476].

На відміну від таких поглядів, інший методологічний підхід застосували С.Гаймер та його послідовники. Вони започаткували в 60-70-ті роки ХХ ст. дослідження ПІІ та ТНК як нового спеціального напрямку економічної теорії. Хоча в центр їхніх досліджень було поставлено питання сутності ТНК і причин вивозу капіталу, деякі його аспекти торкалися експортних операцій закордонних філій міжнародних компаній. Зокрема, теорія ринкової влади С. Гаймера зазначала, що ТНК можуть справляти антиконкурентний вплив на країни, що приймають інвестиції. Хоча ці корпорації потенційно можуть породжувати потоки експорту, але в той же час можуть негативно впливати на місцеві фірми, зменшуючи їх здатність до експорту. Таким чином, С. Гаймер одним із перших звернув увагу на необхідність вивчати не тільки прямі (безпосередні) ефекти операцій ТНК, але й побічні впливи їх діяльності, зокрема на місцеві компанії. Прибічники теорії ринкової влади також вважали, що внутрішня структура ТНК може суттєво впливати на місце країн, що розвиваються, в міжнародному поділі праці. При цьому експортні операції міжнародних фірм

з таких країн будуть посилювати їх залежне, специфічне місце в світовому господарстві [8].

Значний внесок у розвиток теоретичних поглядів на сутність та причини експортної діяльності підприємств ТНК зробили дослідження теоретиків промислової організації фірми. В межах цього широкого напрямку розвивалось декілька концепцій ТНК. Однією з перших стала теорія циклу життя продукту американського вченого Р. Вернона [9, с. 190-207]. Хоча цей дослідник ставив за мету показати процес створення міжнародного виробництва, його аналіз безпосередньо торкався і етапів розвитку експортної діяльності підконтрольних підприємств ТНК в зарубіжних країнах. Грунтуючись на статистичних матеріалах американських компаній, Р. Вернон показав, що в залежності від конкретної стадії циклу життя продукту (народження нового продукту, фаза зрілості продукту, фаза стандартизованого продукту) буде виявляється різна стратегія ТНК щодо організації експорту своїх філій та географічних напрямів таких експортних операцій.

На першій фазі циклу (народження нового продукту) експорт тільки починається, але його здійснюють материнські компанії США, оскільки виробництво потребує інновацій і є капіталомістким. В цей час ще не існує мережі зарубіжних дочірніх компаній, і виробництво товару здійснюється виключно в країні базування ТНК. На другій фазі зрілості продукту його виробництво поступово переноситься в промислово розвинуті країни. Саме на цій фазі ТНК починають створювати мережу зарубіжних підприємств, які реалізують стратегію не тільки задоволення потреб місцевих ринків країн, де вони розташовані, але і експортних поставок в країну, де відбулось народження продукту. В кінці цієї фази ТНК-інноватор майже втрачає свої технологічні переваги над іншими конкурентами, які виходять на ринок з аналогічними товарами. Але масове виробництво товару в зарубіжній мережі дозволяє зменшити його собівартість і, відповідно, ціни для підтримання попиту. Така цінова конкуренція дозволяє ТНК довше утримувати свою частину ринку продукту.

Наступний етап вивозу капіталу і переміщення транснаціональними компаніями виробництва, на думку Р. Вернона, пов'язаний із подальшим старінням продукту і перетворенням його в стандартизований товар. Оскільки в цей час головним фактором зниження його собівартості виступає дешева робоча сила, дочірні підприємства міжнародних фірм розташовуються в країнах, що розвиваються, зокрема, в країнах Азії. Саме ці країни транснаціональні компанії перетворюють в так звані «експортні платформи», що стають основними постачальниками дешевої стандартизованої продукції в інші країни світу, в тому числі і США. Частина таких підрозділів ТНК спеціалізується на складанні продукції, а деякі є виробниками окремих компонентів та напівфабрикатів і постачають їх до інтегрованої транснаціональної мережі [10, с. 255-267].

Теорія циклу життя продукту стала, по суті, першою спробою пояснити потужну хвилю експортних поставок продукції американськими дочірніми фірмами із нових індустріальних країн (НІК) Азії в США в 70-ті роки ХХ ст. Вона досить точно пояснювала причину експортних операцій міжнародних фірм в електротехнічній, електронній галузях, в виробництві товарів побутової техніки. Хоча модель Вернона не охоплює всі сфери діяльності ТНК, вона зберігає свою методологічну цінність для аналізу експортної стратегії філій ТНК і дотепер. Наступна група нових індустріальних країн Азії також повторила в 90-ті роки ХХ ст. експортну модель їхніх попередників і стала важливим світовим експортером працевітської продукції.

Поглиблюючи теорію життєвого циклу продукту, американські економісти Л. Уеллс, П. Стобою на статистичному матеріалі корпорацій США проаналізували ринкову стратегію їх зарубіжних підрозділів. Ці вчені висунули гіпотезу, що ППІ зі США в основному спрямовані на обслуговування місцевих ринків і експорт в треті країни. Дочірні компанії ТНК

США дуже часто створювалися з метою протидії конкурентам на ринках інших країн і мали імпортозаміщувальний характер [11].

В межах напряму промислової організації фірми значного поширення набули також теорії інтерналізації та транзакційних витрат, найбільш системно викладені економістами М. Кесоном, П. Баклі та Р.Кейвзом. Ці дослідники розглядали категорію інтерналізації, тобто внутрішні економічні транзакції корпорацій. Вони вважали, що промислова організація транснаціональних компаній передбачає заміну чисто ринкових операцій саме на внутріфірмові, тобто інтерналізовані. Внутрікорпоративне планування ТНК дозволяє значно зменшити транзакційні витрати за такими операціями, тобто досягти максимальної ефективності функціонування всієї зарубіжної мережі підприємств [12]. Дослідження Кесона та Баклі дало важливий методологічний підхід до розуміння природи внутріфірмового обміну товарів та послуг, а саме експортних поставок зарубіжних дочірніх підприємств материнській компанії ТНК або іншим підконтрольним компаніям. Воно також дозволило пояснити причини використання ТНК трансфертних цін в експорті проміжної продукції. Згодом ця концепція була використана для обґрунтування такої суттєвої особливості міжнародних операцій ТНК як створення глобального вартісного ланцюга, в якому кожний підрозділ транснаціональних фірм, що експортує проміжні товари та напівфабрикати, відіграє свою важливу роль в створенні або збільшенні доданої вартості продукту.

Інший дослідник особливостей промислової організації транснаціональних фірм Р.Кейвз вважав, що їх можна розділити на три групи – горизонтальні ТНК, вертикальні та диверсифіковані фірми. Компанії першої групи випускають відносно однорідні товари, на відміну від ТНК другої групи, що організують виробництво різних технологічно пов'язаних між собою продуктів. Особливості такої промислової організації будуть суттєво впливати на характер та напрями експорту зарубіжних підприємств. Модель експортної діяльності Кейвза передбачала, що горизонтальні ТНК мають нижчу інтерналізацію товарного обміну ніж вертикальні. Дочірні підприємства горизонтальних міжнародних фірм, як правило, експортують готову продукцію на ринки країни базування материнської компанії та третіх країн. На відміну від них, вертикальні ТНК намагаються якомога більше інтерналізувати обмін товарів, філіали таких фірм експортують компоненти та проміжні товари в глобальну мережу компанії. Транснаціональні фірми, на думку Кейвза, долають бар'єри для входження на зарубіжні ринки завдяки існуванню у них «диференційованих продуктів», тобто товарів, які випускаються під відомими брендами та мають відмінні риси від інших продуктів місцевих фірм конкурентів [13]. Це призводить до збільшення конкуренції на місцевих ринках та зниження цін на продукцію, що підвищує конкурентоспроможність країни-реципієнта інвестицій ТНК і відкриває нові можливості експорту продукції порівняно із ситуацією, коли це намагалися б зробити місцеві фірми.

Ще одна група вчених в центр уваги поставила питання особливостей організаційно-управлінських моделей ТНК [14]. Вона досліджувала еволюцію цих моделей та їх вплив на промислову організацію міжнародних операцій. Моноцентричні моделі управління ТНК більш жорстко орієнтують їх зарубіжні підрозділи на оперативні зв'язки із іншими підконтрольними підприємствами, тому типовою ситуацією тут буде орієнтація експорту філіалів на транснаціональну мережу. Поліцентричні структури управління дають більше автономії дочірнім компаніям, які можуть частину своєї продукції експортувати незалежним фірмам в третіх країнах. Досвід країн, що розвиваються, наприклад нових індустриальних країн Азії, підтверджує співіснування цих обох стратегій експортної діяльності. Інколи ТНК з часом можуть навіть змінювати свої моделі управління, збіль-

шуючи або зменшуючи відносну автономію своїх дочірніх підприємств та відповідно стратегію їх експортних операцій.

Еклектична теорія Дж. Даннінга узагальнила найбільш поширені методологічні підходи до вивчення причин транснаціоналізації капіталу. Її ключовими категоріями стали переваги власності, інтерналізації та розміщення. Через призму цих категорій Даннінг розглядав також вплив транснаціональних фірм на економічне становище приймаючих країн, зокрема, схильність розташованих там дочірніх компаній організовувати експорт продукції [15, с. 19]. При здійсненні інвестиційних рішень ТНК орієнтуються на переваги розміщення країни, тобто наявність комплексу умов та факторів виробництва, що максимально відповідає глобальній корпораційній стратегії. Сировинні ресурси, наявність дешевої робочої сили, ліберальне екологічне або податкове законодавство, ємкість ринку – ці та інші умови визначають тип організації дочірнього підприємства та його ринкову політику. Експортні операції ТНК, на думку Даннінга, будуть в значній мірі відображати існування певних переваг розміщення країни. Наприклад, наявність сировини дуже часто визначає експортний сировинний характер діяльності філії, або переробку сировини і постачання напівфабрикатів іншим підприємствам компанії. Дешева робоча сила буде притягувати працемісткі ПП, а підрозділи ТНК в цьому випадку можуть або експортувати готову продукцію (складальні виробництва), або експортувати проміжні продукти (виробництво компонентів). Як і прибічники теорії інтерналізації, Даннінг доводив існування додаткових переваг для ТНК у випадку розвитку внутрікорпораційної торгівлі, тобто інтерналізації експорту дочірніх підприємств.

Якщо в 90-ті роки ХХ ст. домінуючою теорією ТНК була еклектична парадигма Даннінга, то на початку ХХІ ст. все більше досліджень транснаціональних корпорацій почали базуватися на мережевій теорії фірми та теорії фірми, що базується на знаннях. Мережева теорія ТНК акцентує увагу на тому, що головною ознакою та конкурентною перевагою цих фірм є створення складної системи довготермінових взаємовідносин із власними та незалежними підприємствами. Саме ця мережа відносин і є головним активом компанії і породжує синергію виробничої, фінансової та маркетингової ефективності [16, с. 802-818]. Мережева теорія доводить, що експортна діяльність дочірніх фірм та аутсорсингових незалежних компаній буде підпорядковуватися пріоритетам досягнення загальної синергії всієї мережі. Вона також обґрунтовує асиметричну взаємозалежність різних експортних одиниць ТНК. Теорія фірми, що базується на знаннях, проголошує, що ТНК є соціальним інститутом, що створює знання і організує їх міжнародний трансферт. Згідно із цією теорією, країни, що приймають ПП, отримують технологію і знання транснаціональних фірм, що дозволяє їм прискорювати зростання промислового експорту і підвищувати технологічну складність експортних товарів [17, с. 1-20].

В останні роки набуває поширення ще один новітній теоретичний погляд на діяльність ТНК. Один із відомих дослідників транснаціональних корпорацій А. Рагмен на основі узагальнення статистичного матеріалу експортної діяльності ТНК, обґрунтував концепцію «регіональних транснаціональних корпорацій». А. Рагмен та його прибічники вважають, що більшість із 500 найкрупніших транснаціональних фірм, на які припадає 90% вивозу прямих інвестицій та більше половини світової торгівлі, мають не глобальне, а регіональне спрямування своїх операцій [18]. Хоча в сучасній світовій економічній літературі сьогодні точиться полеміка щодо методології дослідження Рагмена та висновків його нової концепції, на наш погляд, позитивним аспектом є те, що ця теорія розширює розуміння специфіки експортних операцій зарубіжних підрозділів ТНК. Наприклад, розрахунки цього дослідника показали, що дочірні компанії ТНК в країнах Південно-Східної

Азії за останні десятиріччя стали значно більше орієнтуватися на регіональні ринки, а не на глобальні операції. Хоча велика частина їх експорту продовжує спрямовуватися і в інші регіони, внутрірегіональний сегмент торгівлі є найбільш динамічним. Особливо це помітно на прикладі внутрігалузевого експорту філіалів, що переважно прямує до країн Азії.

Висновки. Неокласична економічна школа лише побічно розглядала експортну діяльність транснаціональних фірм. На відміну від неї, концепції ППІ та ТНК, що розроблялися на основі теорії промислової організації більш детально аналізували цей процес та намагалися пояснити причини експортної спеціалізації підрозділів ТНК в приймаючих країнах. Різноманітні підходи до дослідження цієї проблематики, що пропонували теорії циклу життя продукту, інтерналізації, транзакційних витрат, еkleктичної парадигми, значно розширили теоретичну уяву про сутність та особливості експортних операцій підрозділів ТНК та їх експортну стратегію. Ще одна група теорій пояснювала ефекти діяльності ТНК на порівняльні переваги країн та структурні зрушення в їх експорті. Для перевірки цих теорій були використані статистичні дані нових індустріальних країн Азії, а саме їх розвиток в період поетапної індустріалізації в 70-90-ті роки минулого сторіччя.

Список використаних джерел

1. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. – К.: ВПЦ Київський університет, 2005. – С. 82-85.
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 1996. – С. 150, 239.
3. Kamarero M., Tamarit C. Estimating export and import demand for manufactured goods: The role of FDI // European Economy Group. Working Paper. – 2003. – № 22. – P.1-12.
4. Delios A., Xu D. and Beamish P. Within-country product diversification and foreign subsidiary performance // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – № 4. – P. 706-724.
5. Filatotchev I., Stephan J. and Jindra B. Ownership structure, strategic controls and export intensity of foreign invested firms in transition economies // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – № 7. – P. 1133-1148.
6. Fukao K., Ishido H. and Ito K. Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia / The Institute of Economic Research Hitotsubashi University // Discussion Paper Series A. – January 2003. – № 434. – 58 p.
7. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and Industrial Trade // Journal of International Economics. – 1979. – Vol. 9. – № 4. – P. 469-476.
8. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976. – 253 p.
9. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 2. – P. 190-207.
10. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol. 41. – № 4. – P. 255-267.
11. Stopford J.M., Wells L.T. Managing the Multinational Enterprise. New York, 1972. – 223 p.
12. Buckley P.J., Casson M.C. The Future of Multinational Enterprise. – London: Macmillan, 1976. – P. 32-66.
13. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge: Cambridge University Press, 1982. – P. 70-80.

14. Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914 to 1970. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974. – P. 23-64.
15. Dunning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – № 3. – P.19.
16. Andersson U., Forsgren M. and Holm U. Balancing subsidiary influence in the federative MNC: a business network view // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38. – № 5. – P. 802-818.
17. Ikujiro N., Ryoko T. and Akiya N. A Firm as a Knowledge-creating Entity: A New Perspective on the Theory of the Firm // Industrial and Corporate Change. – 2009. – № 1. – P. 1-20.
18. Rugman, A. The regional multinationals. – Cambridge: Cambridge University Press. 2005; Qian G., Li L., Li J., Qian Z. Regional Diversification and Firm Performance // Journal of International Business Studies. – 2008. – Vol. 39. – №. 2. – P. 197-214.