

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: ПЕРЕОСМИСЛЕННЯ ПАРАДИГМИ

У статті аналізується еволюція методології досліджень транснаціоналізації світової економіки. Розглядається теорія ринкової влади С. Гаймера як рання парадигма розвитку транснаціональних корпорацій (ТНК), ключові положення еkleктичної парадигми Дж. Даннінга та формування сучасної парадигми ТНК на основі аналізу знань як ключового детермінанту транснаціоналізації.

The article analyzes the evolution of research methodology of the world economy transnationalization. It examines S. Hymer market power theory as an early paradigm of TNCs development as well as key provisions of J. Dunning eclectic paradigm. Also it describes the modern paradigm of TNCs which is based on the analysis of knowledge as a key determinant of transnationalization.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, інтернаціоналізація, переваги власності, міжнародні інвестиції.

Тенденції руху капіталу транснаціональних корпорацій, багатогранний вплив ТНК на економіку приймаючих країн не можуть бути глибоко проаналізовані без осмислення теоретичних аспектів виникнення і функціонування ТНК, причин організації ними мережі міжнародного виробництва. Зростання могутності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси транснаціональних корпорацій обумовили надзвичайну актуальність розробки теорії ТНК, за особливого значення цього для України, яка опинилася у вирі транснаціоналізації.

Мета статті – показати еволюцію концептуальних та методологічних основ аналізу транснаціональних корпорацій, розкрити основні етапи розвитку сучасної теорії ТНК. Виявити ключові риси ранньої, традиційної та сучасної парадигми транснаціоналізації. Окреслити відмінності в підходах економічних шкіл щодо дослідження цих проблем.

Протягом останніх десятиріч як зарубіжна, так і вітчизняна література поповнилися значною кількістю змістовних досліджень теоретичних аспектів міжнародного виробництва, вивозу капіталу, інтернаціоналізації виробничо-інвестиційної діяльності корпорацій. Водночас, складність і багатогранність феномена ТНК, динамічність і модифікація багатьох сторін їх діяльності обумовили різні теоретичні підходи до аналізу сутності транснаціональної корпорації [1, с. 50]. 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 експортноорієнтований або глобальноорієнтований). Кожний із типів міжнародного виробництва має свої особливості, по-різному впливає на домашні та приймаючі країни.

По-друге, це обумовлено тим, що концепції ТНК стосуються різних розділів економічної теорії (теорії міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі, розміщення виробництва, промислової організації, зростання фірми, інновації тощо).

Природно, що в межах багатьох підходів до аналізу ТНК, що сформувалися в 70–80 рр. ХХ ст., був зроблений акцент на окремих розділах економічної теорії.

По-третє, діяльність ТНК може аналізуватися на різних рівнях: *макроекономічному* (найбільш загальні 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 базується на теоріях промислової економіки, інновацій. Своєю чергою, теорія фірми охоплює різні аспекти мікроекономічного аналізу зростання підприємств [2, с. 224].

Теорія ТНК має порівняно недавнє походження. Дійсно, терміни «мультинаціональні підприємства», «транснаціональні корпорації» (які тепер поперемінно вживає більшість авторів) виникли тільки в середині 1960-х і на початку 1970-х рр. До того часу фірми, що розміщували підприємства зі збільшення вартості поза національними межами, називалися мультитериторіальними фірмами, або частіше — фірмами, що займаються іноземним інвестуванням.

Перший напрям економічної теорії, що почав досліджувати 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 були домінуючими парадигмами в міжнародній економіці до 1950-х рр., 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, який має нульові операційні витрати [3, с. 24]. 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).

У межах згаданих двох основних напрямів сформувалося декілька груп дослідників. По-перше, це макроекономічні дослідження прямих інвестицій, які зазвичай беруть відправною точкою неокласичні моделі торгівлі та розширюють їх, щоб пояснити модель зарубіжного виробництва. Не дивно, що вони найчастіше фокусують свою увагу на особливості місця розташування і шукають причини, чому фірми одних країн, на відміну від інших, частіше схильні брати участь у міжнародній торгівлі та виробництві, ніж інші [4, с. 29].

Друга група економістів вивчала ТНК з позицій теорії інтерналізації. Цю школу очолили Р. Баклі, М. Кассон та Є. Рагмен. Вона базується на методології засновника теорії транзакційних витрат Рональда Коаза.

Третя група економістів, ближчих за основами теорії з другою групою, 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 [5, с. 236].

Ранньою парадигмою транснаціоналізації світової економіки, яка базувалася на нових принципах і піонерних підходах до аналізу ТНК, стала теорія «ринкової влади» співробітника департаменту економіки Массачусетського технологічного інституту ринкової влади Стівена Гаймера (США). Цей вчений одним із перших довів, що ортодоксальні неокласичні теорії міжнародної торгівлі та руху капіталу не можуть пояснити міжнародних операцій ТНК. С. Гаймер, по суті, став піонером розробки спеціальної теорії транснаціональної фірми і вперше зробив спробу пояснення іноземного виробництва, яке, як він доводив, не може існувати без фірм-інвесторів, які володіють особливими *монополістичними перевагами* над місцевими конкурентами. Рання парадигма ТНК базувалася також на ключовій категорії аналізу їх діяльності – *контролю* батьківської фірми над операціями зарубіжних філіалів [6, с. 17–20]. Саме розуміння *питання контролю* є ключовим, на думку С. Гаймера, для пояснення сутності прямих іноземних інвестицій.

Національна фірма починає здійснювати міжнародне інвестування, щоб контролювати виробничі та інші потужності в зарубіжних країнах. Теорія С. Гаймера проголошує необхідність контролю, насамперед, 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 свої погляди, С. Гаймер і його послідовники обґрунтовували головну тезу ранньої парадигми ТНК: **для ТНК вирішальне значення мають питання прямого акціонерного контролю для збереження своїх монополістичних переваг, що призводить неминуче до таємної змови та домінування їх на зарубіжних ринках. Отже, транснаціональні корпорації виступають суб'єктом ринкової влади.**

Ключовими рисами ранньої парадигми транснаціоналізації став детальний аналіз монополістичних переваг ТНК та засобів додання ними бар'єрів для входження на зарубіжні ринки. Вона також проголошувала олігополістичний характер діяльності ТНК та їх негативний вплив на розвиток конкуренції.

Ідеї С. Гаймера не знайшли одностайності та не були втілені за його життя. Причиною стало те, що інноваційне мислення цього вченого значно випередило погляди решти економістів в США та в Західній Європі. Ще однією причиною такої ситуації були ліворадикальні політичні погляди С. Гаймера. Тільки через два десятиріччя теорія ринкової влади привернула до себе увагу економістів, її положення були використані багатьма подальшими дослідниками транснаціональних фірм. Сьогодні С. Гаймер по праву вважається основоположником теорії ТНК.

Стрімке поширення діяльності ТНК в 70–90-ті рр. ХХ ст. надало величезний емпіричний матеріал для подальших теоретичних досліджень транснаціоналізації. Велика група вчених, ґрунтуючись на цих матеріалах, узагальнила закономірності зарубіжної експансії корпорацій. Р. Вернон у своїй теорії циклу життя продукту, Р. Стобоух у

«синтезованій теорії життєвого циклу промислової галузі», М. Портер у стратегічній теорії ТНК, К. Коджима в «макроекономічній теорії» транснаціоналізації та Р. Алібер у теорії валютного ризику дали корисну ілюстрацію моделей іноземного інвестування [7, с. 266; 8].

Саме в цей час почала формуватися **нова парадигма** ТНК, її ключові ідеї розвивали представники теорії інтерналізації та транзакційних витрат Марк Кесон, Пітер Баклі та Річард Кейвз. Досліджуючи промислову організацію ТНК, всі вони робили головний акцент на вивченні ефективності операцій (транзакцій) між окремими виробничими одиницями. Базуючись на методології засновника теорії транзакційних витрат Р. Коаза (1937 р.), ці вчені здійснили детальний аналіз категорії *«витрат на угоди»* — *транзакційних витрат* (transaction cost) стосовно міжнародних операцій ТНК.

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. Детальний 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** [9, с. 33].

Такий підхід був справді новим кроком, порівняно із ранньою парадигмою ТНК, в осмисленні детермінантів транснаціоналізації фірм. Перетворення національної фірми в транснаціональну, на думку П. Баклі та М. Кесона, пов'язане з «радикальними змінами їх виробничої організації», розвитком внутріфірмового планування, централізованого керівництва в межах єдиної стратегії. При цьому, операції фірм починають набувати «внутрішнього» характеру. У межах глобальних інтегрованих комплексів ТНК здійснюється внутрікорпоративний обмін, тобто *інтерналізація (internalization) ринків*. Тому фірми будуть намагатися з метою зниження транзакційних (операційних) витрат будувати зв'язки на внутрікорпоративній (інтернальній) основі. Інтерналізуючи свої операції, ТНК дедалі більшою мірою виступає як організатор неринкових зв'язків, як контролер і координатор глобальної мережі виробництва [10, с. 75] .

На початок 90-х років ХХ ст. стала очевидною обмеженість раніше панівних теоретичних підходів до аналізу транснаціоналізації світової економіки. Це призвело до розширення предмета теоретичного аналізу за рахунок включення до нього чинників, які досі недостатньо враховувалися (наприклад, динамічних аспектів міжнародного виробництва), а також, що особливо прикметно, до спроб наблизити альтернативні теорії шляхом створення загальної концептуальної основи. Така нова загальна концептуальна основа була розроблена і висвітлена в циклі публікацій 1983–1993 рр. одним із відомих теоретиків ТНК професором Редінгського університету (Велика Британія) Джоном Даннінгом. У світовій економічній літературі вона отримала назву *«еклектична парадигма»* (*«еклектична теорія», «парадигма Даннінга», парадигма ОЛІ*) [11, с. 19].

Еклектична парадигма стала новим етапом у дослідженні проблем ТНК і нині перетворилась на провідну теорію міжнародного виробництва, залишивши далеко

позаду за кількістю своїх послідовників і прибічників інші концепції ТНК. Теоретичні підходи еkleктичної парадигми стали тією чи іншою мірою основою для більшості виданих за останні роки монографічних досліджень ТНК. Вони покладені в основу і фундаментальних досліджень ООН із проблем транснаціональних корпорацій.

Еkleктична парадигма не є в повному розумінні альтернативною концептуальною основою дослідження прямих інвестицій та міжнародного виробництва. Це швидше організаційна парадигма, яка визначає елементи кожного з підходів, що пояснюють різновиди виробництв ТНК і широке розмаїття навколишнього середовища, в якому вони знаходяться. Дж. Даннінг визнавав, що його теорія міжнародного виробництва стоїть на перехресті між макроекономічними теоріями міжнародної торгівлі й мікроекономічною теорією фірми [12, с. 163].

Базовими категоріями нової парадигми стали поняття «переваги власності», «переваги інтерналізації» та «переваги розміщення». Для того, щоб національна фірма могла перетворитися на ТНК, вона повинна, насамперед, мати *переваги власності* («конкурентні переваги») порівняно з іншими фірмами. Як підкреслює Дж. Даннінг, всі активи, створені фірмою, можна поділити на видимі (фізичний капітал, гроші) та невидимі (технологія, знання, досвід тощо). Саме невидимі активи, тобто особливі фірмові активи (*firm-specific assets*), і визначають значною мірою конкурентні переваги ТНК. Переваги власності визначають, які галузі і які фірми в цих галузях найбільш схильні здійснювати міжнародну інвестиційну діяльність. Не випадково більша частина ТНК концентрується в найбільш наукомістких галузях, а провідні позиції тут займають фірми з потужною технологічною базою та престижними фабричними марками.

Зацікавленість фірми у створенні міжнародного виробництва пов'язана з існуванням *переваги інтерналізації*, тобто внутрішнього (внутрікорпоративного) погодженого використання нематеріальних особливих активів і сукупних додаткових невидимих активів. Переваги інтерналізації виникають, як уже зазначалось, унаслідок здатності горизонтально чи вертикально інтегрованих виробничо-інвестиційних комплексів ТНК мати додаткові вигоди (тобто вищі доходи) з координованого використання особливих чи сукупних додаткових активів. Інтерналізація, таким чином, виступає як засіб подолання недосконалості ринку (породженої національними кордонами, інформаційними труднощами та іншими факторами) за допомогою створення «внутрішніх ринків» [13, с. 5].

Регіони, в яких здійснюватиметься діяльність ТНК, своєю чергою, визначаються *перевагами розміщення*. Ці переваги виникають унаслідок таких факторів, як: розмір ринку, забезпеченість факторами виробництва, міжкраїнні відмінності в цінах на них, витрати зв'язку і транспорту. Вибір місця вкладання іноземних інвестицій у приймаючій країні визначається також з урахуванням таких міркувань, як макроекономічна стабільність країни та рівень захисту прав власності.

Отже, базовий каркас еkleктичної парадигми ґрунтується на наявності **трьох видів переваг – власності, інтерналізації та розміщення, які визначають закономірності створення виробничих комплексів ТНК.**

Протягом двадцяти років еkleктична парадигма була основним теоретичним підходом до пояснення зростання ТНК, але навіть в цей час не припинялись подальші дискусії й дослідження процесів транснаціоналізації. Модифікація міжнародного виробництва, долучення до процесу транснаціоналізації середніх і навіть невеликих

фірм примушували дослідників шукати нові пояснення міжнародних операцій фірм та переглядати деякі положення еkleктичної парадигми.

Низка дослідників [14–16] запропонувала нові підходи, які можна об'єднати як теорію ТНК, засновану на знаннях (14, с. 451). Ці автори пояснювали всі ключові категорії парадигми Дж. Даннінга з позиції оцінки знань як капіталу. Це засвідчило про народження нової парадигми ТНК, яка прийшла на зміну традиційному підходу еkleктичної теорії.

Характерною рисою цієї **сучасної парадигми** транснаціоналізації є визнання фактора знань та інновацій як основного чинника перетворення національних фірм у ТНК. У перших роботах Б. Коуга та У. Зандера запропоновано нові методологічні основи дослідження сутності ТНК. Дослідники стверджували, що ТНК є досконалим інститутом, який створює знання і організує їх міжнародний трансферт. На відміну від національних компаній, транснаціональні фірми володіють унікальними механізмами міжнародного трансферту знань. **Саме створення знань і можливості їх міжнародної алокації є фундаментальними рисами, які відрізняють міжнародні корпорації від компаній, які здійснюють свою діяльність у межах своїх національних кордонів** [15, с. 417].

Оскільки факти свідчать, що міжнародні корпорації концентрують більшу частину науково-технічних, інженерних, маркетингових працівників, здійснюють постійне оновлення продукції та розширення її номенклатури, саме ці риси, як вважають прибічники цієї концепції, повинні бути ключовою характеристикою ТНК. Міжнародні корпорації, як підкреслює, наприклад, Дж. Маркузен, — це фірми, які особливо інтенсивно використовують капітал-знання. Капітал-знання містить людський капітал працівників, патенти, креслення, процедури та інші види знань, а також маркетингові активи (торгові марки, репутація, фабричні знаки). Відповідь на запитання, чому саме капітал-знання, а не фізичний капітал є основою переваг власності та головною відмінністю міжнародних корпорацій, ґрунтується на трьох важливих рисах знань як капіталу [16, с. 694].

По-перше, послуги знань як капіталу можна легко транспортувати до зарубіжних виробничих підприємств. По-друге, активи, засновані на знаннях, характеризуються високою питомою вагою висококваліфікованої праці в виробництві. По-третє, створити капітал-знання (наприклад, технічні креслення, хімічні формули або репутацію компанії) часто буває дуже дорого. Але коли він вже створений, він може бути відносно дешево направлений до іноземних філіалів без зменшення вартості або продуктивності таких самих активів, які продовжують використовуватися материнською компанією.

Аналіз причин транснаціоналізації з позицій особливостей створення, збереження та поширення знань набуває все більшої підтримки сучасних дослідників ТНК. Він допомагає пояснити новітні сучасні тенденції транснаціоналізації, зокрема особливості поширення неакціонерних форм операцій ТНК, динамічний розвиток глобальних мереж створення вартості компаній, фрагментацію міжнародного виробництва ТНК на базі офшорінгового аутсорсінгу та народження компаній, які з перших кроків свого життя є міжнародними корпораціями. На наш погляд, теорія, заснована на знаннях, і надалі визначатиме передові рубежі дослідження зарубіжних операцій ТНК і не вичерпала свій потенціал як базовий підхід сучасної парадигми транснаціоналізації.

Питання теорії і практики діяльності ТНК мають важливе значення для стратегії економічного розвитку України. Приплив прямих іноземних інвестицій в Україну за роки незалежності значно збільшився, хоча Україна поступається за обсягом накопичених прямих інвестицій та їх величиною в розрахунку на душу населення деяким країнам Центральної та Східної Європи, вона має значний потенціал для іноземних інвесторів.

Незважаючи на те, що Україна пропонує достатньо широкий набір переваг розміщення прямих інвестицій, сама наявність таких переваг не означає автоматичного надходження капіталу транснаціональних фірм. Ситуація також ускладнюється у зв'язку з існуванням багатьох чинників, які знижують інвестиційну привабливість країни.

Крім переваг розміщення прямих інвестицій, пов'язаних з обсягом та динамікою ринку, наявністю факторів виробництва та розвинутої інфраструктури, надзвичайно важливу роль відіграє загальний інвестиційний клімат країни, а саме: внутрішня політична стабільність законодавства, рівень захисту приватної власності, ступінь розвитку ринкових відносин у країні та інші чинники. Крім зазначених факторів, для країн із перехідною економікою, зокрема України, велике значення для залучення прямих інвестицій мають характер і темпи здійснення ринкових реформ.

Осмилення сучасної парадигми розвитку ТНК може бути корисним для розробки практичних заходів із вдосконалення інвестиційного клімату України та залучення в країну високоякісних наукомістких прямих іноземних інвестицій.

Таким чином, еволюційний розвиток методології дослідження ТНК супроводжувався зміною трьох парадигм поглядів на сутність міжнародних корпорацій та причини їх зарубіжних операцій. Теорія «ринкової влади» стала першою парадигмою вивчення транснаціоналізації, за своєю методологією та висновками вона докорінно відрізнялась від попередніх досліджень ТНК. Наступним етапом розвитку теорії транснаціоналізації стала поява еkleктичної парадигми Дж. Даннінга, яка узагальнила і об'єднала різні підходи до дослідження сутності ТНК і також дала якісно новий поштовх вивченню прямих іноземних інвестицій. Сучасні процеси транснаціоналізації виявили обмеженість еkleктичної теорії, на зміну якій на сучасному етапі приходить нова парадигма, яка базується на дослідженні ТНК як інституції створення та поширення знань.

Виходячи з досягнутого ступеня дослідження розвитку транснаціоналізації світової економіки відкрита реальна основа для розвитку конкретних актуальних напрацювань щодо України сьогодення.

1. *Рогач О.І.* Міжнародні інвестиції: Теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій: підручник / О.І. Рогач. — К.: Либідь, 2005. — 720 с.; 2. *Buckley P.* Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. Buckley // *International Business Review*. — June, 2009. — Vol. 18. — № 3. — P. 224–235; 3. *Рогач О.І.* Транснаціональні корпорації в світовій економіці: монографія / О.І. Рогач. — К.: ВПЦ Київський університет, 2005. — 145 с.; 4. *Ozava T.* Foreign Direct Investment and Economic Development / T. Ozava // *Transnational Corporations*. — 1992. — № 1; 5. *Casson M.* Extending Internalization Theory: From the Multinational Enterprise to the Knowledge-Based Empire / M. Casson, K. Dark, M. Azzim Gulamhussen // *International Business*. — 2009. — № 18. — P. 236–256; 6. *Hymer S.* The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976. — 253 p.; 7. *Vernon R.* The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment / R. Vernon // *Oxford Bulletin of*

Economics and Statistics. — 1979. — Vol. 41. — № 4. — P. 255–267; 8. *Kojima K.* Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation / K. Kojima. — Bechenchem, 1978. — Chapter 2; 9. *Buckley P.* The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. — London: Macmillan, 1976. — P. 32–66; 10. *Caves R.* Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. Caves. — Cambridge: Cambridge University Press, 1982. — P. 70–80; 11. *Dunning J.* The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. — 1988. — № 3; 12. *Dunning J.* The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity / J. Dunning // International Business Review. — 1990. — Vol. 9. — P. 163–190; 13. *Dunning J.* The Investment Path Revisited: Some Emerging Issues. — In: Foreign Direct Investment and Government: Catalyst for Economic Restructuring / J. Dunning, R. Narula, eds. — London, N-Y. — 1996. — P. 1–41; 14. *Helpman E.* A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations / E. Helpman // Journal of Political Economy. — 1984. — Vol. 92. — P. 451–471; 15. *Kogut B.* Knowledge, market failure and the multinational enterprise: a reply // B. Kogut, U. Zander // Journal of International Business Studies. — 1995. — Vol. 26. — № 2. — P. 417–426; 16. *Markusen J.* Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise / J. Markusen, K. Maskus // Review of International Economics. — 2002. — Vol. 10. — P. 694–707.