

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 005.952.2

К.Г. ТОРДІЯ,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну,
Ю.В. ГОНЧАРОВ,

д.е.н., професор, Київський національний університет технологій та дизайну

Форми взаємодії в міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями

У статті розглянута проблема ефективної взаємодії між іноземними і місцевими компаніями в приймаючому регіоні. Автор розглядає способи взаємодії іноземних і місцевих фірм, описує мотиви і чинники прямих іноземних інвестицій, підкреслює значення продуманої інвестиційної політики для зростання регіональної економіки.

Ключові слова: іноземні інвестиції, ТНК, міжнародна компанія, міжнародне спільне підприємство, інвестиційний клімат, приймаючий регіон.

В статье рассмотрена проблема эффективного взаимодействия между иностранными и местными компаниями в принимающем регионе.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, ТНК, международная компания, международное совместное предприятие, инвестиционный климат, принимающий регион.

The article considers the problem of effective interaction between foreign and local firms in the host region.

Keywords: foreign investment, transnational corporations, international company, an international joint venture, investment climate, receiving region.

Постановка проблеми. Актуальність теми дослідження полягає в необхідності наукового обґрунтування форм взаємодії у міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями.

Переваги ТНК є очевидними, адже завдяки корпоративним перевагам та поділу праці формується новий синергетичний ресурс підвищення конкурентоспроможності корпорації в цілому. Проте інтереси та наслідки транснаціоналізації не завжди однотипні, що багато в чому визначає залежність країн із низьким рівнем розвитку від економічно розвинених.

Країни, стаючи повноправними учасниками світового ринку, неспроможні уникнути даних процесів, адже саме ТНК стали рушійною силою інтернаціоналізації і в останні роки демонструють зростаючий вплив на міжнародну інвестиційну політику. Правомірно, що серед різноманітних варіантів проникнення на ринки інших країн перевага надається інвестуванню.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми кадрової політики знаходять своє відображення у працях вчених Р. Вернона, О. Вільямсона, Дж. Даннінга, Ч. Кінделбергера, Р. Коуза, К. Коулінга, А. Кизима, Д. Лук'яненка, А. Поручника, О. Рогача, В. Рокочу, В. Сіденка, І. Школи, С. Якубовського тощо, але проблема і сьогодні залишається актуальною.

Метою статті є дослідження особливостей форм взаємодії у міжнародних компаніях з прямими іноземними інвестиціями.

Для досягнення поставленої мети було визначено такі завдання: розгляд етапів проникнення міжнародної компанії в приймаючий регіон; визначення негативних характеристик

інвестиційного клімату в Україні; аналіз критеріїв вибору міжнародною компанією форм співпраці з компаніями регіону.

Виклад основного матеріалу. Міжнародна компанія, перш ніж здійснювати прямі іноземні інвестиції в регіон, розвиває більш «прості форми» міжнародного економічного співробітництва. Проникнення на місцевий регіональний ринок і вивчення місцевих умов починаються з експорту товарів і послуг без фізичної присутності експортера. Потім компанія може ухвалити рішення про організацію в регіоні обмеженої присутності, наприклад у формі представництва з постійним або нерегулярним статусом або у формі зарубіжного відділення без організації юридичної особи.

На наступному етапі роботи в приймаючому регіоні міжнародна корпорація більш активно розвиває співпрацю з місцевими компаніями або на договірній основі, або за допомогою створення спільних підприємств. Поняття «міжнародне спільне підприємство» позначає підприємство (фірму), яке знаходиться в сумісній власності двох або більше власників, тобто засноване на змішаній власності різних країн [4]. Спільне підприємство, як і підприємство, що повністю належить іноземному інвестору, реєструється на території України відповідно до національного законодавства. Вибір організаційно-правової форми підприємства здійснюється відповідно до того, яка мета визначається при створенні компанії, в якому бізнесі вона зайнята, кількістю засновників, розміром статутного капіталу та ін. Згодом можливе відкриття власної дочірньої компанії, придбання місцевих компаній і їх включення у внутрішньофірмову структуру міжнародної корпорації, розвиток власного виробництва за кордоном [6].

Негативні характеристики інвестиційного клімату в Україні (недосконалість і нестабільність національного законодавства, високий рівень злочинності і корупції, незахищеність прав інвесторів і прав інтелектуальної власності) примушують іноземних інвесторів проводити у нас обережну інвестиційну політику [1].

Проте умови приймаючого регіону можуть бути такі, що компанії – іноземному інвестору більш вигідно займатися організацією власного бізнесу, ніж розвивати спільну діяльність з місцевими економічними суб'єктами. Це може бути обумовлено, зокрема, нерозвиненістю ринкових інститутів, слабкістю місцевого інституційного середовища, крупними масштабами корупції і тіньової економіки, непрозорістю бізнесу, недостатньою стійкістю і зрілістю нормативно-правової бази. Іноземні компанії не бажають також ділитися власними прибутками, користуючись лазівками в місцевому податковому законодавстві, прагнуть зберегти перевагу від володіння унікальними технологіями, володіння перевагами в «інноваційній гонці» [3].

Прямі іноземні інвестиції, що поступають в регіон, частіше за все прямують у вже існуючі регіональні бізнес-інтеграції, утворені на основі поєднання ринкових і квазіринкових початків (кластери, територіально-виробничі комплекси нового типу – на відміну від існуючих у радянській плановій економіці, та ін.). Цей факт пояснюється тим, що саме в та-

ких квазіінтегрованих бізнес-структурах концентрований виражений економічний і інноваційний потенціал регіону, що за сприятливих умов забезпечує іноземному інвесторові максимальний позитивний ефект від капіталовкладень [2].

Діючи в умовах приймаючого регіону, міжнародна компанія вибудовує систему взаємодії не тільки в рамках власної внутрішньої структури, а й повертає до співпраці велике число місцевих суб'єктів: співзасновники, інвестори, ліцензіати, франчайзери, підрядчики, аутсорсери, клієнти, постачальники, вищі учбові заклади, науково-дослідні організації, а також компанії, що здійснюють інфраструктурне забезпечення бізнесу і діючи у сфері транспорту, логістики, страхування, інжинірингу, підбору кадрів та ін. [7].

У зв'язку з цим управління в регіональних системах міжнародного виробництва, утворених на основі прямих іноземних інвестицій, здійснюється в різних формах: від зв'язків на рівні власності (або капіталу), які забезпечують безпосередній управлінський нагляд, до різних зв'язків, що не спираються на капітал, в рамках яких формально незалежні посередники – постачальники, виробники і збутові підприємства – взаємодіють один з одним на основі різних форм взаємостосунків, таких, як франшизні угоди, ліцензування, субпідряди, контракти на маркетинг, загальні технічні стандарти або стабільні довірчі ділові взаємостосунки. Системи управління, що будуються на участі в капіталі, замикають на себе механізми контролю і дозволяють енергійніше захищати специфічні для даної фірми переваги. В тих випадках, коли ці переваги пов'язані з фірмовими найменуваннями і системами маркетингу, можуть бути достатньою менш замкнуті форми контролю [5].

Іноземні інвестори активно вдаються до різних форм бізнес-партнерства, в тому числі і з представниками великого бізнесу в регіонах. Досвід діяльності міжнародних компаній, особливо ТНК, свідчить, що це один із найефективніших шляхів подолання більшості перешкод у міжнародній діяльності.

Розширяється практика вираженої схильності фірм, у тому числі великих ТНК, до більш вузької спеціалізації і передачі на підрядній основі все більш широкого кола функцій незалежним фірмам в цілях використання відмінностей у витратах і логістиці. Деякі великі корпорації взагалі відмовляються від виробничих функцій і залишають їх виробникам-підрядчикам, фокусуючи увагу на інноваційній діяльності і маркетингу.

Основні постачальники і виробники-підрядчики нерідко самі є великими компаніями в приймаючих регіонах, мають власних субпідрядників і постачальників. Іноземні інвестори створюють також сумісні інноваційні механізми з іншими фірмами (конкурентами, постачальниками або покупцями), науково-дослідними лабораторіями, університетами. Таким чином, глобальна виробнича система з погляду власності, що формується, стає все більш відкритою, але все жорсткіше координується провідними гравцями в кожній окремо взятій системі міжнародного виробництва, створюючи можливості, а також проблеми.

На вибір міжнародною компанією форм співпраці з компаніями регіону, що приймає прямі іноземні інвестиції, роблять вплив і чинники, які відносять до місцевих українських особливостей. Це географічна віддаленість підрозділів і філіалів один від одного, що ускладнює контроль якості дистрибуції, оптових і роздрібних цін і приводить, наприклад, до ситуації цінової конкуренції між підрозділами однієї і тієї ж компанії, відсутності єдності в проведенні рекламної компанії, реалізації цінових стратегій. Певні труднощі викликає також стан товаро-провідних мереж і транспортної інфраструктури в Україні [8].

Часто іноземний інвестор, просуваючи власний бізнес у приймаючому регіоні і відкриваючи власні підприємства, виступає як ядро мережі, полюси зростання, навколо якого формується мережа з постачальників, підрядчиків, клієнтів, компанії, чия сфера діяльності пов'язана з рекламою, страхуванням, транспортом, логістикою, підбором кадрів та ін. Залученими в мережу виявляються і місцеві органи влади (йдеться не тільки про прояви корупції, лобіюванні інтересів іноземних інвесторів, а й про цілком легальні способи залучення місцевого регіонального керівництва на сторону іноземних компаній – це, наприклад, виконання різного роду соціальних проектів).

Різні форми співпраці, у тому числі не пов'язані з участю іноземного капіталу, набувають усе більшого значення і можуть розвиватися на різних стадіях виробничого процесу: попередвиробничої – включає такі види діяльності, як проектування, будівництво, вхідну логістику, розробку технологій; виробничої – яка охоплює власне процес виробництва і широкий набір бізнес-процесів організацій; комерційної – тобто логістика, розподіл, надання послуг, продажу, маркетинг, післяпродажне обслуговування.

Висновки

Різні форми взаємодії іноземних компаній і місцевих фірм регіону будуються на основі концепції квазіінтегрованих бізнес-структур з участю іноземного капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Сформована на основі поєднання різних вказаних форм співпраці регіональна квазіінтегрована бізнес-структура з участю іноземного капіталу і мережа, що по суті є, концентрується навколо ядра, яке складає найсильніша велика компанія, що володіє реальною і потенційною економічною владою. Як така компанія виступає велика міжнародна корпорація (зокрема, ТНК) або велика укра-

їнська компанія. Зважаючи на відсутність в Україні до теперішнього часу сильних національних ТНК, здатних формувати навколо себе місцеві квазіінтегровані структури з орієнтацією на міжнародну експансію, в ролі системоутворюючих центральних елементів таких структур сьогодні виступають саме іноземні компанії або іноземні компанії в співпраці з українськими. Кожна зі сторін здатна внести власний внесок в загальний розвиток інтеграції.

В основі мережної взаємодії учасників бізнес-інтеграції лежить договірна основа, відсутність чіткої ієрархії, жорсткої централізації, що підтримує високий рівень конкуренції і дозволяє досягати економії на агломерації виробничої діяльності в результаті територіально – виробничої кооперації в приймаючому регіоні за допомогою делегування повноважень компаніям приймаючого регіону.

Завдання сучасного регіонального управління – перехід на більш високий рівень взаємодії з іноземними інвесторами, особливо в особі великих міжнародних компаній. Повинен відбутися зсув у бік українських економічних суб'єктів по таких важливих позиціях, як реінвестування прибутку, належність бізнесу, контроль над бізнесом.

Список використаних джерел

1. Биргулієва Г.Ф. (2010). Проблемы транснационализации бизнеса: от теории к практике // Проблемы современной экономики. №3(27).
2. Бочан І.О. Глобальна економіка: підруч. / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 403 с.
3. Гатин А.Р. (2005). Анализ проникновения международных компаний на российский рынок // Внешнеэкономический бюллетень, №2.
4. Градобитова Г.Д. (2010). Транснациональные корпорации в современных международных экономических отношениях.
5. Доклад о мировых инвестициях. ЮНКТАД. 2011 год. (www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf).
6. Зенченко С.В. и Шеметкина М.А. (2007). Инвестиционный потенциал региона // Сб. научных трудов СевКавГТУ Серия «Экономика». №6.
7. Кизим А.А. Интернационализация бизнеса: Транснациональные корпорации, эволюция подходов / А.А. Кизим, Н.С. Козырь, В.С. Пятков // Наука и Экономика. – 2011. – 1(5). – С. 8–13.
8. Мировая экономика и международный бизнес / Под ред. В.В. Полякова, Р.К. Щенина. – М.: Кнорус, 2008. – 688 с.