

УДК 339.727.22:332.012.324  
JEL G 24

Камаган Али Хассан  
аспірант

Одесского национального экономического университета

## ПРЕИМУЩЕСТВА ТНК В ПРОЦЕССАХ ПРЯМОГО ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

### BENEFITS OF TNCs IN THE PROCESS OF DIRECT FOREIGN OF INVESTMENT

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные характеристики ТНК и процессов прямого инвестирования. Проанализированы различные группы теорий относительно деятельности ТНК. Определены преимущества ТНК согласно различным теориям. Подчеркнуто, что влияние на конкуренцию через «защитное инвестирование» порождает две важные проблемы: любой монополист или олигополист вступает в противоречие с национальными интересами страны, которая принимает его капитал, а также «защитное инвестирование» вызывает определенные дополнительные расходы. Определены главные конкурентные преимущества ТНК и основные виды дополнительных затрат ТНК при выходе на чужие рынки. Рассмотрены особенности и методика OLI-подхода Д. Даннинга.

**Ключевые слова:** ТНК, иностранные инвестиции, международные инвестиции, монополистическая конкуренция.

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто загальні характеристики ТНК та процесів прямого інвестування. Проаналізовано різні теорії та підходи до діяльності ТНК. Виявлено переваги ТНК згідно із різноманітними теоріями. Підкреслено, що вплив на конкуренцію завдяки «захисному інвестуванню» породжує дві важливі проблеми: будь-який монополіст чи олігополіст вступає у протиріччя із національними інтересами країни, яка приймає його капітал, а також «захисне інвестування» викликає додаткові витрати. Визначено головні конкурентні переваги ТНК та основні види додаткових витрат ТНК при виході на чужі ринки. Розглянуто особливості та методика OLI-підходу Д. Данінга.

**Ключові слова:** ТНК, іноземні інвестиції, міжнародні інвестиції, монополістична конкуренція.

#### ANNOTATION

The article describes the main characteristics of transnational corporations and the processes of direct investment. Analyzed different groups of theories concerning the activities of TNCs, advantages and disadvantages of TNCs according to different theories of TNCs. It was stressed that the impact on competition through «investment protection» raises two important issues: any monopolist or oligopolist will be in conflict with the national interests of the country that takes its capital, and the «investment protection» causes some additional costs. It identifies the main competitive advantages of TNCs and major additional costs TNC when entering other markets. Considered the features and methods of OLI-approach by D. Dunning.

**Keywords:** TNC, foreign investment, international investment, monopolistic competition.

**Постановка проблеми.** Учитывая глобальный характер деятельности транснациональных корпораций, который характеризуется международным размещением производства и инновационной деятельностью, целая группа теорий анализирует различную природу преимуществ организации такой деятельности.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Ранние исследования в этой области

Э. Чемберлина, С. Хаймера, которые относятся к классу теорий монополистической конкуренции, связывали преимущества ТНК в основном с несовершенством рынка и монопольным положением фирмы.

В альтернативных объяснениях причин, побуждающих к прямому иностранному инвестированию, ученые отошли от моделей полипольной конкуренции. В основу их объяснений положено сочетание прямого иностранного инвестирования с конкретным типом рыночной власти. Поэтому получили распространение два подхода: подход С. Хаймера и теория присвоения.

Цель статьи состоит в том, чтобы определить основные преимущества участия ТНК в процессах прямого иностранного инвестирования.

**Изложение основного материала исследования.** Вертикальные инвестиции – инвестиции галогенных олигополий в базовых отраслях обрабатывающей промышленности и горнодобывающей отрасли направляются за границу с целью доступа к источникам сырья. Когда поставщиков сырья хватает и местные иностранные фирмы не в состоянии открыть и эксплуатировать новые источники, олигополистическая отрасль вынуждена инвестировать за границу для производства промежуточных продуктов (полуфабрикатов), которые используются как входные параметры в отечественном производстве или для изготовления или продажи своей продукции на последних стадиях ее изготовления.

Несмотря на доминирование определения сути прямых иностранных инвестиций как инвестиций, реализуемых в получении прибыли от ведения основного бизнеса, в экономической науке существуют и другие толкования. Из-за несовершенства их не используют часто, однако в отдельных случаях, когда осуществляется многофакторный анализ причин международного инвестирования, они используются активно. Чаще всего берут во внимание два объяснения. Первое объясняет прямые инвестиции как следствие полипольной конкуренции, по которой отдельные фирмы совершенно случайно оказываются на иностранных рынках. В такой трактовке инвестиции предстают как производная от действия чисто объективных сил – сил рынка. Субъект процесса – компа-

ния, которая принимает решение об инвестировании, – остается за пределами определения. В этом – однобокость объяснения. Процесс прямого инвестирования не является простым или случайным. Учреждение иностранных филиалов и осуществление успешной деятельности – результат сложной комплексной работы компании. Поскольку местные фирмы уже изначально имеют неоспоримые преимущества перед ТНК, для каждой компании, стремящейся к инвестированию за границу, принятие решения базируется на сознательном анализе собственных потенций и обосновании будущего эффекта от выхода на иностранный рынок инвестиций. Поэтому процесс прямого инвестирования нельзя определять как объективный, его суть в том, что он объективно обусловлен.

Главная идея С. Хаймера [1], изложенная в книге «Международные операции национальных фирм: Исследование прямых иностранных инвестиций», – сочетание учения о прямых иностранных инвестициях с классическими моделями несовершенной конкуренции на товарных рынках. Согласно мнению ученого, прямым иностранным инвестором на товарных рынках является монополист или олигополист (что случается чаще). Причина инвестирования в иностранные предприятия – ослабление конкуренции и защита своей рыночной власти.

Подход С. Хаймера объясняет расхожую среди ТНК стратегию «защитного инвестирования». Многие компании основывают зарубежные предприятия, которые не являются прибыльными, с целью обойти своих основных конкурентов на зарубежных рынках.

Влияние на конкуренцию через «защитное инвестирование» порождает как минимум две важные проблемы. Во-первых, если предположить, что прямые иностранные инвестиции, как считает С. Хаймер, на самом деле уничтожают конкуренцию на товарных рынках, то правительства соответствующих стран должны быть готовы их контролировать.

Итак, проблема первая: любой монополист или олигополист, который стремится защитить свою рыночную власть, вступает в противоречие с национальными интересами страны, которая принимает его капитал.

Например, дочернее предприятие английской компании по производству бумаги, расположенное в Сингапуре, может по указанию материнской компании не продавать продукцию в Австралии и Индии, рынки которых приносят большие прибыли тамошним дочерним предприятиям. Правительство страны-реципиента, то есть правительство Сингапура, может расценить эти действия как противоречащие его интересам, и повлиять на деятельность материнской компании, заставив ее или не ограничивать конкуренцию, или оставить Сингапур и освободить место для других инвесторов, которые готовы активно экспортировать из Сингапура.

Проблема вторая: «защитное инвестирование» вызывает определенные дополнительные расходы. Зарубежное подразделение ТНК будет склонно к лоббированию в местном правительстве определенных защитных мер, например, введение импортных ограничений на бумагу. Сингапурское подразделение английской компании получит от этого дополнительные доходы, а страна-реципиент проигрывает, поскольку на рынке создастся монополия иностранного производителя.

По мнению С. Хаймера, если бы ТНК не имели монополистических преимуществ в области инноваций, инвестиции за рубеж были бы невыгодны, поскольку на зарубежных рынках требуются высокие затраты на маркетинговое изучение рынка. Кроме того, непомерно повышается степень риска по сравнению со страной происхождения капитала. А это, в свою очередь, требует дополнительных затрат на организацию и дистанционное управление производством.

Последователи этой концепции – Ч. Киндльбергер, Г. Дж. Джонсон, Р. Кейвз, Т. Хорст [3] – кроме инноваций (наличие патентов, ноу-хау, управленческих знаний) выделяли в качестве конкурентных преимуществ ТНК такие факторы, как:

- имидж торговой марки;
- легкий доступ к рынкам капитала;
- квалифицированный персонал;
- размер компании (производственная и финансовая мощности);
- вертикальная интеграция;
- корпоративная стратегия и т. д.

Таким образом, подход С. Хаймера направлен не только на определение причины прямого иностранного инвестирования, но и на выяснение проблем, которые могут его сопровождать.

Осуществление прямого иностранного инвестирования – процесс переноса хозяйственной деятельности компании за границу. Такой перенос невозможно оценить однозначно. С изменением среды хозяйствования в ТНК возникает круг проблем, которых компания не имела, когда функционировала как национальная. Таких проблем не имеют и национальные компании, в хозяйственное пространство которых входит иностранный инвестор. Иностранное подразделение попадает в невыгодное положение по сравнению с материнской компанией и по сравнению с местными компаниями. Неравенство положения – фактор, который делает перенос деятельности за границу невыгодным.

Во-первых, ТНК сталкиваются с определенным набором рисков, не свойственных национальным компаниям. Прежде всего это валютные риски и риск возможной экспроприации или непоследовательных действий правительства. Если фирма и ее владельцы изначально не ориентированы на чрезмерный риск, неопределенность внешней среды может вылиться в настоящие (и немалые) расходы для ТНК.

Во-вторых, поддержание собственных производственных мощностей и дочерних компаний

за рубежом требует затрат на коммуникацию и транспортировки, которые не являются необходимыми для местных фирм. Такие расходы включают и международные телефонные разговоры, и стоимость международных перелетов, так же как и стоимость утраченного времени вследствие задержки почты и т. п. Расходы ТНК неизбежно растут.

В-третьих, различия в языке и культуре между родной для ТНК и неродной странами, с которыми национальные фирмы не сталкиваются. Они всегда создают дополнительные расходы для компании.

В-четвертых, ТНК, по крайней мере в первое время, не имеет тесных контактов с национальным бизнес-сообществом, не владеет полной информацией о налоговом праве и других правительственных процедурах. Местные законы часто направлены на то, чтобы поставить ТНК в менее выгодное положение.

В-пятых, транснациональным фирмам приходится нередко отправлять своих управленцев и технический персонал в длительные заграничные командировки. Как правило, только высокая заработная плата – единственный стимул к таким поездкам. Рост расходов на заработную плату также является дополнительным по сравнению с национальной компанией.

Учитывая возникновение значительных дополнительных затрат при осуществлении компанией прямого иностранного инвестирования ее вхождения в иностранную хозяйственную среду возможно лишь при условии существования преимуществ, которые компенсируют все затраты. Поэтому любой анализ прямого иностранного инвестирования предусматривает выявление благоприятных условий, которые смогли бы компенсировать недостатки иностранного производства. Один из входов для выявления таких преимуществ предложен американским ученым Д. Даннигом. Его методика стала широко известной под названием OLI-подход.

Согласно подходу Д. Даннинга, для осуществления иностранного инвестирования необходимы три условия:

– фирма должна иметь преимущество собственности (ownership advantage, буква O с аббревиатуры OLI). Преимущество собственности – то, что дает фирме достаточно рыночной власти, чтобы компенсировать потери от зарубежного производства. Такое преимущество может иметь материальный и нематериальный характер. К преимуществам собственности материального характера относят продукты или производственные процессы, в которых фирма не имела доступа на собственном рынке (патенты, чертежи, коммерческая тайна и др.). Преимущество нематериального характера такие: торговая марка, репутация качества и др.;

– иностранный рынок должен предлагать преимущество местонахождения (location advantage, буква L в OLI). Такое преимущество означает, что производство в зарубежной

стране будет выгоднее, чем производство дома и экспорт. Таможенные налоги, квоты, транспортные расходы и низкие цены на факторы производства – наиболее очевидные источники преимущества местонахождения. Нематериальные факторы, например, доступ к потребителям, также играют существенную роль: многие ТНК действуют в сферах, где предоставление обслуживания «на месте» является неотъемлемой частью бизнеса компании (например, гостиничные услуги);

– ТНК должны обладать преимуществами от интернализации (internalization advantage, буква I в OLI). Это условие является наиболее абстрактным из всех трех, его можно определить, рассматривая альтернативы прямому инвестированию.

Выполнение первых двух условий еще не является достаточным для принятия фирмой решения об иностранном инвестировании. Даже если фирма имеет преимущества от собственного продукта или производственного процесса (первое условие), даже если существование таможенных пошлин и транспортных расходов делает производство за рубежом более прибыльным по сравнению с экспортом (второе условие), вопрос об учреждении иностранных филиалов все равно окончательно не решен. Остаются альтернативы: передача лицензии иностранной фирме на изготовление товара или на часть производственного процесса, который позволяет продать ей чертежи и не начинать сложный и недешевый процесс создания иностранных мощностей. Решение в пользу вывоза капитала в форме инвестиций принимается в том случае, если фирма будет использовать преимущества интернализации. Они проявляются в том, что продукт лучше производится, а производственный процесс лучше используется внутри фирмы, чем другими участниками рынка.

Таким образом, по мнению Д. Даннинга, преимущества интернализации могут рассматриваться как достаточное условие переноса производства за границу, которое может возникнуть только при наличии первых двух условий.

Теория присвоения имеет также отличное от теории С. Хаймера политическое значение. Она отмечает производственную природу большинства специфических для фирмы преимуществ, учитывая разные виды политики.

Ответ на вопрос: «Какая политика является более целесообразной: политика невмешательства или преференциальная политика?» – зависит от того, насколько компания способна присвоить результаты инвестирования в производство. Если она способна сделать это, правительству принимающей страны следует осуществлять политику невмешательства. Если компания не может присвоить результаты инвестирования, правительство, заинтересованное в получении инвестиций, должно осуществлять преференциальную политику, направленную на поддержку прямого инвестирования.

**Выводы.** Таким образом, корпорация, имея монополистические преимущества, нейтралит

зует отрицательные стороны бизнеса в зарубежной стране и при этом может потеснить национальных конкурентов. При этом прямые иностранные инвестиции являются формой реализации транснациональной деятельности фирмы, а принятие компанией решения о прямом иностранном инвестировании зависит от того, смогут ли преимущества инвестирования компенсировать недостатки, сопровождающие перенос производства за границу.

---

**БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:**

1. Hymer S., Rowthorn R. Multinational Corporations and International Oligopoly: the Non – American Challenge. Cambridge – London. – 1970. – 457 p.
2. Fisher I. The Theory of interest: As Determined by impatience to Spend income and Opportunity to invest it [Text] / I. Fisher. – New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1965. – 566 p.
3. Kindleberger Ch. International Economics.- Homewood. – 1968. – 670 p.