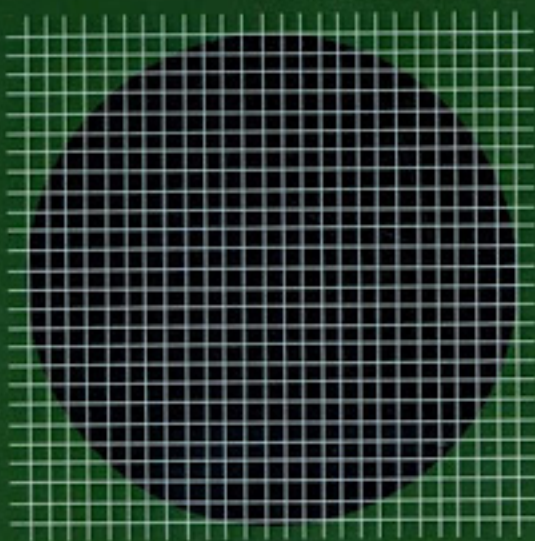


Олександр Рогач
Валентина Косьміна

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ
КОРПОРАЦІЇ ТА ЕКСПОРТ
НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ
КРАЇН АЗІЇ



Монографія

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 з подальшим старінням продукту і перетворенням його на 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 у 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 [55, с. 255–267].

Р. Вернон дав, таким чином, позитивну відповідь на запитання, чи впливають ПП на зростання експорту приймаючої країни. Оскільки ПП здійснюються з метою використання порівняльних переваг країни для зниження витрат компанії (наприклад, на робочу силу, сировину і т.ін.), то вони підвищуватимуть експортну конкурентоспроможність компанії і потенційно відкривають нові можливості для експорту продукції [54, с. 190–207].

Як вважав цей американський дослідник, саме під впливом прямих іноземних інвестицій США відбувалася еволюція порівняльних переваг нових індустріальних країн Азії в 60–80-ті роки XX ст. і перетворення їх у провідних експортерів продуктів електроніки та побутової техніки. На завершальних стадіях циклу життя продукту зменшення витрат стає основною стратегією виробництва ТНК. Тому стратегія мінімізації витрат призвела до створення транснаціональними корпораціями в НІК Азії нових галузей виробництва. В результаті, США перетворилися з експортерів цієї продукції на її імпортерів, а азійські країни зайняли нові ніші в міжнародному поділі праці.

Теорія циклу життя продукту стала, по суті, першою спробою пояснити потужну хвилю експортних поставок продукції американськими дочірніми фірмами з нових індустріальних країн Азії в США в 70-ті роки XX ст. Вона досить точно пояснювала причину експортних операцій міжнародних фірм в електротехнічній, електронній галузях, у 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 XX ст. експортну модель їхніх попередників і стала важливим світовим експортером трудомісткої продукції.

Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Олександр Рогач

Валентина Косьміна

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЕКСПОРТ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН АЗІЇ

Монографія

«Видавництво
«Центр учбової літератури»
Київ — 2016

УДК 339.9.012.23:339.92:339.564 (5-11)

ББК 65.298я 73

Р 59

*Рекомендовано до друку вченою радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
27 жовтня 2015 року*

Рецензенти:

А. М. Поручник, д-р екон. наук, проф.

О. І. Шнирков, д-р екон. наук, проф.

Рогач Олександр, Косьміна Валентина

Р 59 Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн
Азії / Олександр Рогач, Валентина Косьміна. — К. : «Видавництво
«Центр учбової літератури», 2016. — 256 с.

ISBN 978-611-01-0679-5

У монографії досліджується вплив прямих іноземних інвестицій міжнародних корпорацій на експортний потенціал країн-реципієнтів капіталу. Аналізується еволюція теорій транснаціональних фірм, розкриваються методологічні аспекти дослідження експортної діяльності ТНК. На матеріалах нових індустріальних країн Азії розкрито прямий та непрямий вплив ТНК на динаміку, товарну структуру та регіональні напрями експорту. Показано еволюцію експортної спеціалізації країн Азії за останні десятиріччя та їх роль у сучасній міжнародній торгівлі.

Для викладачів та студентів вищих навчальних закладів, фахівців у галузі міжнародних економічних відносин, а також для тих, хто цікавиться проблемами світового господарства.

УДК 339.9.012.23:339.92:339.564 (5-11)

ББК 65.298я 73

ISBN 978-611-01-0679-5 © Рогач Олександр, Косьміна Валентина, 2016

Навідміну від таких поглядів, інший методологічний підхід застосували С.Гаймер та його послідовники. Вони започаткували в 60–70-ті роки ХХ ст. дослідження ПП 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 визначала, що ТНК можуть справляти антиконкурентний вплив на країни, що приймають інвестиції. Хоча ці корпорації потенційно можуть породжувати потоки експорту, але водночас можуть негативно впливати на місцеві фірми, зменшуючи їх здатність до експорту. Таким чином, С. Гаймер одним з 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 [53, с. 18–32].

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 [54, 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 залежно від конкретної стадії циклу життя продукту (народження нового продукту, фаза зрілості продукту, фаза стандартизованого продукту), буде виявлятися 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

Теорії ТНК та експортна діяльність корпорацій

Теорії ППІ 60–70-х років ХХ ст.

Значне зростання обсягів вивозу прямих іноземних інвестицій, а також кількості транснаціональних корпорацій з другої половини ХХ ст., привернуло увагу до вивчення теоретичних аспектів впливу цих процесів на міжнародну торгівлю та порівняльні переваги країн. Більшість досліджень було присвячено питанням, чи заміщує вивіз капіталу експорт товарів з країни і чи змінюють ППІ експортну спеціалізацію країн. Іншими аспектами таких досліджень були ефекти експорту капіталу на національне нагромадження та зайнятість. Хоча основна частина економічної літератури традиційно була присвячена вивченню впливу ППІ на економіку країн, що вивозять капітал, за останні десятиріччя все більше дослідників почали вивчати наслідки діяльності ТНК для країн, де розташовані їх дочірні підприємства.

Неокласична економічна школа одна з перших почала вивчати вплив іноземних інвестицій на міжнародну торгівлю. Її представники звернули увагу на вивіз капіталу з метрополій до колоній і відзначили, що цей процес призводить до зростання експорту колоніальних територій. Як справедливо зазначає І.Бураковський, в центр уваги неокласичні теорії міжнародного розподілу ресурсів ставили питання порівняльних переваг країни [8, с. 150, 239]. Хоча економісти цього напрямку в основному досліджували експортно-імпортні операції країни, що вивозить капітал, вони не могли не відзначити, що ППІ в слаборозвинуті 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 [52, с. 469–476].

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА 6

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 11

1. Огляд досліджень з проблематики експортних операцій ТНК 13

Основні напрями досліджень	13
Дослідження теоретичних питань	14
Емпіричний аналіз експортних операцій фірм в окремих країнах	15
Аналіз особливостей розвитку нових індустриальних країн Азії	17
Перевірка гіпотези впливу ППІ на експорт НІК	19

2. Теорії ТНК та експортна діяльність корпорацій 22

Теорії ППІ 60–70-х років ХХ ст.	22
Теорії школи промислової організації фірми	25
Теорії ТНК 80-х років ХХ ст.	26
Мережева теорія ТНК	28
Концепція нової економічної географії	29
Теорія регіональних транснаціональних корпорацій	31
Теорія обміну концентрації на близькість	34
Ресурсна теорія ТНК	36

3. Прямі іноземні інвестиції та економічне зростання 37

Основні фактори економічного зростання	37
Потенціал впливу іноземних інвестицій на процес відтворення	39
Умови розкриття потенційних динамізуючих можливостей ТНК	43
«Прискорюючий» ефект як результат впливу ППІ на порівняльні переваги країни	44
Динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК	48

4. Напрями впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн-реципієнтів капіталу 53

Експорт як фактор зростання	53
Транснаціональні корпорації і міжнародна торгівля	57
Прямі інвестиції і порівняльні переваги країни	59
Розширення доступу на зовнішні ринки	60
ТНК і промисловий експорт	63

Транснаціональні корпорації та імпорт країн	65
Іноземні інвестиції у експортно-промислових зонах	67
Наслідки торгових операцій ТНК	69
5. Механізм впливу ППІ на експортний потенціал країни	72
Загальна структура механізму впливу	72
Диференціація впливу нових ППІ та угод ЗІП	73
Диференціація впливу різних, за мотивами інвестування, типів ТНК	77
Особливості впливу горизонтальних та вертикальних ППІ	80
Вплив неакціонерних форм операцій транснаціональних фірм	81
Механізм непрямого впливу діяльності ТНК	82
Механізм послідовних стадій впливу прямих іноземних інвестицій	86
Розділ 2. ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ ТА ЕКСПОРТ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН АЗІЇ	91
6. Масштаби діяльності ТНК в економіці НІК Азії	93
Індустріалізація НІК Азії та прямі іноземні інвестиції	93
Динаміка припливу прямих іноземних інвестицій в НІК Азії	95
Кластеризація нових індустриальних країн Азії	97
Співвідношення нових ППІ та інвестицій в ЗІП в НІК	98
Позиції транснаціональних фірм США в НІК Азії	99
Позиції ТНК Японії та ЄС в нових індустриальних країнах	101
Роль транснаціональних корпорацій в національному відтворенні НІК Азії	104
7. Прямий вплив транснаціональних фірм на динаміку експорту НІК	107
Переваги припливу прямих іноземних інвестицій для НІК Азії	107
Питома вага ТНК в експорті нових індустриальних країн	108
Сегменти експортних потоків транснаціональних корпорацій	110
Типи експортних підприємств ТНК	111
Етапи еволюції прямого впливу ТНК на експорт НІК Азії	113
Статистика експорту філіалів фірм США та ЄС в НІК Азії	114
8. ППІ та структурні зрушення в експорті НІК Азії	118
Причини впливу ППІ на структурні зміни в експорті	118
Галузева структура прямих іноземних інвестицій США в НІК Азії	119
Структурні зрушення в експорті нових індустриальних країн	120
Структура експорту та динамічні порівняльні переваги НІК	123
Транснаціональні фірми та високотехнологічний експорт	125

Переважна більшість емпіричних досліджень, як свідчить табл. 1.1, підтверджує позитивний вплив діяльності ТНК на експорт країн-реципієнтів. Але частина емпіричної літератури не дає переконливої позитивної відповіді щодо зв'язку ППІ та експорту.

Наприклад, М.Ямін та Р.Сінковіч не змогли довести такий зв'язок у випадку припливу прямих інвестицій в найменш розвинуті країни [48, с. 144–157]. С.Дімеліс та С.Папаіонау на прикладі 42 країн показали, що для промислово розвинутих країн цей зв'язок позитивний і значний, але для країн, що розвиваються, він хоч і позитивний, але дуже незначний [49, с. 79–96].

К. Шарма зробив спробу показати кореляцію між припливом прямих іноземних інвестицій в Індію та зростанням експортного потенціалу цієї країни [50, с. 435]. Його розрахунки не виявили значного ефекту припливу в Індію прямих іноземних інвестицій на експорт країни. Я.Йен на прикладі Південної Кореї показав навіть негативну кореляцію між операціями іноземних компаній і промисловим експортом у певні періоди розвитку країни [51, с. 527–541].

Не зважаючи на велику кількість публікацій з цієї проблематики, багато аспектів впливу транснаціональних фірм на експорт країн, які приймають їх інвестиції, залишаються недостатньо вивченими.

По-перше, це визначається тим, що значна частина попередніх досліджень впливу ТНК на експорт країн-реципієнтів базувалася на методології теорій ТНК раннього етапу їх розвитку. Пізніші дослідження використовували в якості такої методології парадигму Дж.Даннінга. Але подальша еволюція теорій ТНК за останні роки засвідчила нові методологічні підходи до аналізу процесу транснаціоналізації, що дозволяє використати цю методологічну базу для аналізу проблематики дисертації.

По-друге, модифікація систем міжнародного виробництва ТНК призвела до виникнення нових елементів механізму впливу цих компаній на експортний потенціал країн, що приймають. Ці елементи (наприклад, неакціонерні форми операцій ТНК) мало досліджені в економічній літературі і вимагають ґрунтовного теоретичного та емпіричного аналізу.

Нарешті, значні зміни в економічній політиці, зокрема в системі регулювання прямих іноземних інвестицій, які відбулись після світової фінансової кризи в нових індустриальних країнах Азії, визначають актуальність подальшого комплексного дослідження впливу транснаціональних корпорацій на зростання промислового експорту цих країн.

Китаю та виявив значний позитивний зв'язок між припливом ПІІ та експортом трудомісткої продукції з цієї країни [44, с. 21–30]. Використовуючи дезагреговану статистику промисловості, цей вчений, спільно з іншим дослідником — С.Сонгом, підрахував, що один долар акумульованих прямих інвестицій в Китаї породжує 0,7 долари експорту країни [45, с. 385].

Т.Кім та Ч.Парк вивчали ефект діяльності іноземних фірм на зростання експортних можливостей місцевих підприємств на прикладі Південної Кореї. Зокрема, вони відзначили значну роль ТНК в передачі технології південно-корейським фірмам та зростання унаслідок цього продуктивності праці місцевих експортерів [46, с. 461]. С.Анвар та Н.Лан на основі гравітаційної моделі вивчали вплив ПІІ на експорт В'єтнаму. Їх аналіз охоплював 1990–2007 роки і показав, що хоча такий вплив протягом цих років був позитивним, але суттєво відрізнявся за періодами — він був значно вищим після Азійської фінансової кризи, ніж до неї [47, с. 39–40].

Таблиця 1.1

Емпіричні дослідження впливу ПІІ на експорт країн-реципієнтів капіталу

Автор	Країна / об'єкт досліджень	Виявлений ефект
К.Клаузінг (2000)	29 країн	позитивний зв'язок
Р.Ліпсі (2002)	40 країн	позитивний зв'язок
М. Ямін, Р. Сінковіч (2009)	Найменш розвинуті країни	відсутність зв'язку
С.Дімеліс, С.Папаіонау (2009)	42 країни	значний позитивний для розвинутих країн, дуже незначний позитивний для країн, що розвиваються
Л.Гольдберг, М.Клейн (2000)	Країни Латинської Америки	відсутність значного зв'язку
М.Радулеску, Л.Сербанеску (2012)	Чилі, Індія, Мексика, Малайзія, Пакистан, Таїланд	значний довготерміновий позитивний зв'язок
Д.Левеєр, Н.Террі (2003)	Країни АСЕАН	позитивний зв'язок
А.Могхаддам, М.Резуан (2012)	Малайзія, Індонезія, Філіппіни	позитивний зв'язок
К.Занг (2005)	Китай	значний позитивний зв'язок
С.Анвар, Н.Лан (2011)	В'єтнам	позитивний до 2007 року і значний позитивний після 2007 року
К.Шарма (2003)	Індія	відсутність значного зв'язку
Я.Йен (1992)	Південна Корея	негативний зв'язок

9. Роль неакціонерних форм операцій ТНК в експорті НІК 129

Експортний потенціал неакціонерних форм операцій ТНК	129
Транснаціональні корпорації та субконтрактні експортери	131
Офшорингові постачальники проміжних продуктів для ТНК	135
Експортні ефекти швидкої та пролонгованої дії	137

Розділ 3. ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ ТА ПОЛІТИКА ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НІК АЗІЇ 141

10. Еволюція експортної стратегії транснаціональних фірм в НІК Азії 143

Торгова спеціалізація горизонтальних та вертикальних ТНК	143
Типологія торгових стратегій іноземних філіалів	145
Порівняльний аналіз торгової політики ТНК США та Японії	146
Особливості структури експорту американських та японських філіалів в НІК	150
Експорт філіалів на ринки третіх країн	152

11. Досвід державної політики НІК щодо стимулювання експортних операцій ТНК та його значення для України 155

Етапи переходу від імпортозаміщення до експортної орієнтації	155
Моделі заохочення припливу прямих іноземних інвестицій	158
Зони експортної обробки в нових індустріальних країнах Азії	160
Значення досвіду НІК Азії для України	163

ПІСЛЯМОВА 167

ДОДАТКИ 173

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 220

Передмова

Транснаціональні корпорації (ТНК) перетворилися за останні 50–60 років у могутню силу глобалізації світової економіки. Їх вплив на економіку приймаючих країн і країн базування, структурні зрушення в світовому господарстві, формування різноманітних форм виробничо-інвестиційної, фінансової взаємозалежності між країнами неухильно зростає.

Формально міжнародні фірми — не нове явище. Вони з'явилися вже в кінці XIX ст. і на початку XX ст. Саме в цей час процес концентрації виробництва і капіталу в деяких країнах досягнув досить високого ступеня. Почався інтенсивний процес «економічного розподілу світу» між окремими корпораціями або групами фірм.

Значна частина перших міжнародних фірм мала форму міжнародних картелів або синдикатів, що об'єднували декілька незалежних фірм різних країн. Хоча учасники таких міжнародних об'єднань зберігали юридичну та виробничу незалежність, вони проводили спільну стратегію в галузі цін та ділили між собою світовий ринок. Особливо значні позиції міжнародні картелі і синдикати мали в нафтовій, хімічній, електротехнічній промисловості.

Переважаюча частина міжнародних компаній «першого покоління» концентрувалася в видобувній промисловості. Вони здійснювали виробництво сільськогосподарської та мінеральної сировини в колоніальних та залежних країнах для потреб метрополій. Саме сировинні корпорації стали вирішальною силою в формуванні нового поділу праці між колоніями та метрополіями. Вони розвивали на «периферії» світового господарства виробництво залізної, мідної та олов'яної руди, каучуку, нафти, золота та іншої сировини, вирощування тропічних та субтропічних культур.

Серед перших міжнародних корпорацій в обробній промисловості слід відзначити американські фірми Зінгер, Кодак, «ІТТ», Дженерал Електрик, Вестінгауз, які організували на початку XX ст. виробництво машин, обладнання в Європі. Але кількість таких компаній була невелика, оскільки

Перевірка гіпотези впливу ПП на експорт НІК

Нарешті, окрема група досліджень присвячена перевірці гіпотези впливу ПП на експорт нових індустріальних країн Азії. На матеріалах окремих країн НІК за допомогою різноманітної економетричної техніки вивчалися кореляційні зв'язки між цими процесами, окремі елементи механізму впливу ТНК на динаміку та структурні зрушення в експорті НІК Азії. Японські вчені К.Фукао, Х. Ішідо, К. Іто розглянули роль ПП в вертикальній внутрігалузевій торгівлі між країнами Східної Азії. На прикладі електротехнічної галузі вони довели, що основна частина експорту цих країн являє собою поставки підрозділів ТНК своїм материнським та дочірнім компаніям [35, с. 1–5].

К. Вогіацоглу присвятив своє дослідження вивченню основних мотивів експансії транснаціональних фірм США, ЄС та Японії в країни Південно-Східної Азії. Його емпіричний аналіз охоплював масив даних 1995–2004 рр. і показав, що мотиви ПП членів тріади суттєво відрізняються. Однак, на думку цього вченого, головними детермінантами припливу іноземних інвестицій в регіон були фактори, пов'язані з інтеграцією цих країн в глобальну економіку, а також фактори, обумовлені динамікою ринку зазначених країн (наприклад, розмір ринку країни та її залучення до внутрірегіональної торгівлі) [36, с. 140–160].

Наприклад, М.Ноланд та Г.Пак вивчали особливості індустріальної політики країн Східної Азії та етапи формування експортно зорієнтованої стратегії цих держав [37, с. 3–5]. Ці дослідження були доповнені аналізом рис економічної політики різних підгруп нових індустріальних країн, який здійснили економісти Р.Саллі та Р.Сен [38, с. 92–115]. Є. Канаєв та А. Курілко розглянули диверсифікацію внутрішньої економічної та зовнішньоекономічної політики окремих НІК Азії за останні роки [39, с. 38–46].

Експортну конкурентоспроможність Сінгапуру проаналізували П.Уілсон, Т.Чем та Т. Пінг. На прикладі електронної та хімічної промисловості вони показали роль припливу прямих інвестицій в зміні порівняльних переваг цієї країни і формуванні її індустріального потенціалу [40, с. 160–185]. О.Брагіна, С.Чакраборі та П.Наненкамп дослідили еволюцію економічних реформ в Індії і політику цієї країни щодо залучення прямих іноземних інвестицій. Вони показали, що ПП справили позитивний вплив на економічне зростання високотехнологічних секторів економіки та сприяли експорту, зокрема програмного забезпечення, з цієї країни [41, с. 64–65; 42, с. 1192].

Деякі вчені за допомогою економіко-математичних методів аналізували кореляцію між ПП та експортом окремих нових індустріальних країн. М.Юсуф та М.Ахмед використали тест причинних зв'язків Гренгера для вивчення впливу експорту азіатських країн на їх економічне зростання і не виявили значної кореляції цих змінних [43, с. 19]. К.Занг дослідив вплив операцій транснаціональних корпорацій на експортну конкурентоспроможність

мулювало подальший приплив іноземних експортно зорієнтованих інвестицій [28, с. 1–21].

Ще один напрям економічних досліджень охоплював вивчення проблем нових індустріальних країн Азії, зокрема особливостей їх індустріалізації, зміни моделей зовнішньоторговельної політики та порівняльних переваг. Частина цих досліджень була присвячена припливу прямих інвестицій в зазначені країни, зокрема формам і методам входження ТНК на ринок азіатських країн, наслідкам їх операцій для розвитку промисловості цих країн, політиці стимулювання експортної діяльності транснаціональних фірм в НІК.

Наприклад, В.Таций проаналізував вплив світової фінансової кризи на приплив зовнішніх фінансових ресурсів, зокрема ПІІ в країни Азії. Він обґрунтував висновок про існування значної «посткризової» специфіки в політиці окремих країн НІК по залученню ТНК [29, с. 82–89]. М.Потапов показав, що під час останньої світової економічної кризи країни Східної Азії значно уповільнили своє зростання, але залишилися одним з найактивніших в світі районів операцій ТНК [30, с. 19–25].

Дж.Левер та Н.Террі здійснили економіко-статистичний аналіз впливу ПІІ на торгівлю країн АСЕАН в 80–90-ті роки ХХ ст. Вони підтвердили гіпотезу про позитивний вплив міжнародних інвестицій на еволюцію структури експорту азіатських країн. На думку цих дослідників, ПІІ обумовили значну частину приросту промислового експорту країн АСЕАН, при чому, це стосувалося не тільки торгівлі АСЕАН з іншими країнами, але й торгівлі між самими членами АСЕАН [31, с. 265–268].

Малайзійські вчені А.Могхаддам та М. Редзуан на прикладі окремих азіатських країн показали вплив транснаціональних корпорацій на економічне зростання. Зокрема, вони зробили висновок про позитивну кореляцію збільшення питомої ваги ПІІ в валових внутрішніх капіталовкладеннях та зовнішньої торгівлі цих країн. Ці автори вважають, що, завдяки ТНК, нові індустріальні країни стали активними суб'єктами глобальної економіки. Вони також показали, що діяльність транснаціональних корпорацій сприяла підвищенню технологічного потенціалу азіатських країн і допомогла їм змінити структуру промислового експорту [32, с. 54–62].

Етапи припливу ПІІ в нові індустріальні країни виокремили в своїй публікації вчені С.Яо та К.Вей. Вони показали, що працевістка спеціалізація дочірніх фірм ТНК в першому ешелоні НІК поступово змінилася на капіталомістку, що викликало нові імпульси зростання цих країн [33, с. 211]. Т. Бхаван, Ч.Ксу та Ч.Зонг вивчали вплив прямих інвестицій на зростання ВВП азіатських країн. Вони використовували статистичні дані 1995–2008 років і застосували в своєму аналізі декілька економетричних моделей. Ці автори підтвердили висновок про позитивну кореляцію припливу ПІІ і збільшення темпів приросту ВВП, при чому засвідчили, що серед інших факторів іноземні інвестиції мали найбільший і статистично значущий ефект [34, с. 43–50].

ки технічний прогрес та рівень концентрації виробництва та капіталу здебільшого були ще недостатні для створення в обробній промисловості широкомасштабної виробничої мережі закордонних підприємств. Це також стримувалося складнощами управління міжнародно диверсифікованими виробничими процесами.

В період між першою та другою світовими війнами активність міжнародних корпорацій значно зменшилася. Велика депресія 1929–1933 рр. підірвала зарубіжні операції фірм. Вона призвела до хвилі протекціонізму, автаркії та валютної нестабільності, що стало причиною різкого скорочення обсягу світової торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Хоча в 1918–1938рр. міжнародний рух ПІІ відбувався досить повільно, саме з цим періодом пов'язане відкриття перших зарубіжних філій американських автомобільних корпорацій Форд і Дженерал моторз в Європі та Латинській Америці.

Після другої світової війни ситуація докорінно змінилася. Саме в цей період починається «друга хвиля» зростання міжнародних корпорацій. Вона характеризується не тільки високими темпами вивозу капіталу, але й суттєвими змінами в галузевій та географічній структурі операцій міжнародних фірм. На цей час переважна більшість міжнародних картелів та синдикатів розпалася, а основною формою міжнародних фірм стали транснаціональні концерни. Зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність почали здійснювати компанії практично всіх промислово розвинутих країн з ринковою економікою.

На початку 70-х років ХХ ст., коли з'явилися перші узагальнені дані про міжнародне виробництво ТНК, стало зрозумілим, що вони перетворюються в одну із головних рушійних сил світової економіки. В 70–90-ті роки ХХ сторіччя процес транснаціоналізації світової економіки відбувався ще з більшою інтенсивністю. В цей час спостерігалася еволюція форм і методів зарубіжних операцій ТНК, трансформація їх організаційної структури, значне розширення галузевих та географічних сфер операцій. За багатьма ознаками міжнародні фірми початку ХХІ ст. значно відрізняються від їх попередників 30-х і навіть 50-х років минулого сторіччя.

«Третя хвиля» транснаціоналізації, яка спостерігається з 90-х років ХХ ст., залучила до цього процесу не тільки великі фірми, а й тисячі середніх та навіть дрібних компаній. Всесвітня мережа підконтрольних підприємств ТНК досягла такого рівня, що перетворилася в справжню інтегровану світову систему міжнародного виробництва. На сучасному етапі трансформації світового господарства для переважної більшості корпорацій вибір бути чи ні транснаціональною фірмою є питанням стратегії виживання в умовах глобальної конкуренції.

Таким чином, на початку ХХІ сторіччя транснаціональні корпорації посідають домінуючі позиції в світовій економіці. Вони різко посилили взаємозв'я-

зок і взаємозалежність національних економік, інтенсифікували поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації. Кількість таких компаній продовжує стрімко зростати, підвищується їх питома вага в світовій торгівлі. Транснаціональні корпорації стали головним суб'єктом руху міжнародних інвестицій, технологій та функціонування міжнародного виробництва.

Промисловий авангард країн «третього світу» — *нові індустріальні країни* (НІК), все тісніше інтегруються в світове господарство. Ця група країн, що розвиваються, за останні чотири десятиріччя перетворилася у полюс світового зростання. Вона є головним експортером промислової продукції країн, що розвиваються. Азіатські НІК мали за останні десятиріччя найвищі у світі темпи економічного росту і промислового експорту. Крім НІК першої хвилі (Сінгапур, Гонконг, Південна Корея та Тайвань), з'являються НІК другого ешелону — Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, що динамічно модернізують свою економіку, диверсифікують галузеву структуру господарства. Хоча в період останньої світової фінансової кризи деякі НІК уповільнили темпи свого зростання і навіть відчули гострі валютно-фінансові кризові явища, спад експорту, згодом вони відновили економічну динаміку і ще більше зміцнили свої позиції в глобальній економіці.

Нові індустріальні країни Азії за останні десятиріччя досягли значних успіхів у процесі індустріалізації та структурних зрушень в економіці. Для реалізації стратегії національного розвитку вони активно залучали прямі іноземні інвестиції і перетворилися на один з найактивніших у світі районів операцій ТНК. Унаслідок діяльності ТНК нові індустріальні країни регіону стали провідними світовими експортерами сучасної промислової продукції і зайняли нові ніші в світовій торгівлі і міжнародному поділі праці. Включення НІК Азії в глобальні ланцюги створення вартості ТНК викликало стрімке зростання їх експорту в формі внутрікорпоративної торгівлі, зокрема торгових потоків напівфабрикатів, проміжних продуктів та компонентів. Унаслідок субконтрактних відносин з ТНК місцеві фірми цих країн також перетворюються на потужних експортерів проміжних продуктів на світовий ринок.

Актуальність дослідження ролі експортної діяльності транснаціональних фірм в нових індустріальних країнах Азії викликана не тільки зростанням ваги цих суб'єктів в світовій економіці, але й потребою узагальнення теоретичних і практичних аспектів механізму впливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на економічний розвиток та експортний потенціал України. Виявлення сучасних тенденцій діяльності ТНК, їх експортних стратегій, зокрема при формуванні глобальних ланцюгів створення вартості, набуває надзвичайно важливого значення для зовнішньоекономічної політики України та визначення пріоритетів залучення ПІІ.

У зв'язку з динамічністю процесу транснаціоналізації, багато аспектів впливу транснаціональних фірм на експорт країн, що приймають, ще не-

ПІІ, націлені на зменшення витрат і матимуть різний вплив на створення динамічних порівняльних переваг країни [23, с. 460–473]. Х. Халлак та П. Скотт дослідили, що структура експорту країн, що розвиваються, за останні п'ятнадцять років значно наблизилась до структури експорту промислово розвинутих країн. Вони пов'язали це з наслідками припливу ПІІ в слаборозвинуті країни та впливом на них процесу глобалізації [24, с. 417–420].

Аналіз особливостей розвитку нових індустріальних країн Азії

Ще один напрям, що охоплює значну кількість публікацій, стосується особливостей розвитку нових індустріальних країн (НІК) Азії, позицій транснаціональних фірм в економіці цих держав, специфіки політики цих країн щодо залучення ПІІ. Велика група дослідників вивчала експортну діяльність ТНК на прикладі окремих країн та показала особливості таких операцій в країнах, що розвиваються. Оскільки теоретична література доводила загальний позитивний вплив ТНК на економічну динаміку та експорт країн-реципієнтів капіталу, вчені перевіряли ці висновки, використовуючи різну економетричну техніку. Одні з цих досліджень базувалися на статистичних даних великого масиву країн, інші концентрувалися на окремих країнах-реципієнтах капіталу (див. табл. 1.1).

Наприклад, К.Клаузінг вивчав операції ТНК США в 29 країнах, що приймають, за 1977–1994 роки і виявив значний позитивний зв'язок між ПІІ та експортом [25, с.190–205]. Відомий дослідник ТНК Р.Ліпсі підтвердив позитивний зв'язок між припливом іноземних інвестицій та експортом країни на матеріалах 40 країн світу [26, с.2–3]. Л.Гольдберг і М.Клейн проаналізували вплив американських ПІІ на експорт промислового сектору та інших галузей країн Латинської Америки. Результати їх економетричних розрахунків значно відрізнялись залежно від окремих галузей та країн, що очевидно відображало значний вплив специфіки останніх. Велика розбіжність результатів не дозволила авторам сформулювати переконливі та чіткі висновки відносно характеру та спрямованості зв'язків між операціями ТНК та торгівлею країни [27, с.54–56].

Аналогічне дослідження, зроблене на основі даних шести країн з виникаючими ринками (Чилі, Індія, Мексика, Малайзія, Пакистан, Таїланд) показало різний ступінь впливу операцій ТНК на динаміку експорту цих країн. Короткотерміновий ефект в Пакистані, Індії та Мексиці був досить незначний, в той час, як у Чилі, Таїланді та Малайзії — більш помітний. Майже для всіх країн був виявлений значний довготерміновий позитивний ефект впливу прямих інвестицій на експорт. При чому, в деяких з них зв'язок носив двосторонній характер, тобто збільшення експорту сти-

які дослідження мають галузевий характер або навіть присвячені окремим транснаціональним фірмам. Ці дослідження виявили варіацію висновків, залежно від типу розглянутих ПП, сектору економіки або галузі, часового періоду ефекту (короткотерміновий або довготерміновий), та навіть окремих характеристик країни базування ТНК та країни, що приймала їх інвестиції.

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 [16, с. 1–12]. А. Деліос, Д. Ксу та П. Беміш з'ясували стратегію диверсифікації експортних операцій підрозділів ТНК залежно від динаміки та особливостей внутрішнього ринку країни, де вони розташовані [17, с. 706–724]. І. Філаточев, Й. Стефан, Б.Індра в центр свого дослідження поставили питання взаємозв'язку між ступенем акціонерного контролю та схильністю дочірніх компаній транснаціональних фірм експортувати свою продукцію, а не продавати її на місцевому ринку [18, с. 1133–1148]. К.Екхольм, Р.Форслід та Дж. Маркузен дослідили особливості ПП 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 [19, с. 1–3]. Дж. Янопулос виокремив різні типи прямих інвестицій («захисні», які заміщують імпорт, «атакуючі», спрямовані на захоплення нових ринків, «реорганізаційні», зорієнтовані на пошук нових порівняльних переваг) за специфікою механізму їх впливу на експортний потенціал країн-імпортерів капіталу [20, с. 235–240].

Комплексний економетричний аналіз взаємозв'язку між операціями ТНК та торгівлею країни-експортера капіталу здійснив Б. Сведенборг. Його наукова праця базувалась на матеріалах шведських ТНК, зібраних за тривалий період часу Стокгольмським інститутом промислових досліджень. Сведенборг показав, що не існує суттєвого позитивного зв'язку між вивозом прямих інвестицій зі Швеції та експортом цієї країни. Його розрахунки також не підтвердили гіпотезу про субститутивний ефект ПП та не збіглись з висновками попереднього дослідження операцій шведських транснаціональних фірм, здійсненого Р.Свенсоном, який засвідчив зменшення експорту Швеції як наслідок вивозу капіталу з цієї країни [21, с. 40–43].

Ф.Бу, Р.Сінковіч, Т.Кавузгил, А.Роат проаналізували різні канали промислового експорту іноземних фірм та показали роль субконтрактних угод ТНК в збільшенні експорту з країн, де розташовані їх підприємства [22, с. 283–302]. Н. Дрифід та Дж. Лав вивчали мотивацію здійснення ПП та дійшли висновку, що вона має вирішальне значення для формування експортної стратегії іноземних фірм та передачі їх знань місцевим підприємствам. Вони показали, що прямі інвестиції, спрямовані на технологію та

достатньо досліджено. Зокрема, потребують подальшої теоретичної розробки питання сутності ТНК, закономірностей розвитку їх міжнародного виробництва, новітні тенденції розвитку мережових транснаціональних структур та глобальних ланцюгів створення вартості, механізму прямого і непрямого впливу ТНК на експортний потенціал країн. Аналіз експортної політики НІК Азії та торговельної стратегії ТНК в цих країнах також має велике теоретичне і практичне значення, особливо в контексті необхідності покращення інвестиційного клімату України.

Отже, теоретичної і практичної важливості набуває низка питань, які і стали предметом дослідження цієї монографії: розкриття ролі прямих іноземних інвестицій у розвитку експортного потенціалу нових індустріальних країн Азії, експортної стратегії ТНК на сучасному етапі та визначення пріоритетів державної політики країн, що приймають, в стимулюванні експортних операцій транснаціональних фірм. При цьому, важливим завданням дослідження було також виявлення трансформації порівняльних переваг цих країн та структурних зрушень в їх експортних потоках унаслідок ПП.

Ці завдання є особливо актуальними в умовах зростаючої диференціації самих нових індустріальних країн. Як показано в монографії, кластеризація НІК Азії існує як за величиною обсягів накопичених ПП так і за тривалістю залучення транснаціональних корпорацій. Серед НІК першої групи один кластер утворюють Сінгапур та Гонконг — регіональні центри виробничих та експортних операцій ТНК, а другий — Південна Корея та Тайвань, які мають набагато менші ПП та значно пізніше лібералізували свій інвестиційний клімат. Серед НІК другого ешелону окремий кластер становлять Малайзія, Індонезія та Таїланд, які мають дуже значні припливи нових щорічних ПП та поступово переходять до експорту складнішої промислової продукції. Інші нові індустріальні країни другого покоління (Філіппіни, В'єтнам, Шрі-Ланка), своєю чергою, також мають риси спільного кластеру з набагато меншим часовим горизонтом припливу ПП та спеціалізацією переважно на працевістких товарах.

Особливості кластеризації обумовлюють і специфіку експортного потенціалу зазначених країн та типологію виробництва зарубіжних філій ТНК в цих країнах. Спостерігається еволюція вищезазначеної типології в різних підгрупах нових індустріальних країн Азії: якщо в НІК першої групи (Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Гонконг) експортна спеціалізація вже включає середньо і високотехнологічну продукцію, то в країнах другого ешелону (Філіппіни, Таїланд, Малайзія, Індонезія) — в основному, стандартні працевісткі вироби.

Нарешті, ще одним важливим завданням монографії було дослідження непрямого впливу ТНК (ефекту дифузії) на зростання експорту країни, що включає канал демонстрації (копіювання), канал міжфірмової міграції ро-

бочої сили, канал конкурентного впливу та канал впливу прямих та зворотних зв'язків. З точки зору секторальної спрямованості непрямого експортного впливу діяльності транснаціональних фірм, нами було виокремлено внутрішньогалузевий та міжгалузевий ефект дифузії. При цьому доведено, що експортно генеруючий внутрішньогалузевий вплив ПП є досить слабкий. На відміну від цього, в значно більших масштабах позитивний ефект дифузії виявляється для суміжних галузей.

Дослідження широкого кола питань розвитку експортного потенціалу країн Азії було б неповним без показу механізму впливу державної політики НІК Азії на приплив ПП в ці країни, зокрема моделі заохочення експортно зорієнтованої діяльності ТНК, яка включала системні заходи сприяння зростанню міжнародної конкурентоспроможності країни та різноманітні інструменти стимулювання діяльності ТНК. Ці матеріали можуть також бути корисними для розробки стратегії інтеграції України в світовий інвестиційний простір, формування пріоритетів залучення ПП, регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, зокрема розробки заходів державного стимулювання експортної діяльності іноземних фірм, ефективної участі українських компаній в субконтрактних поставках для глобальних мереж виробництва ТНК.

В.Сіденко проаналізував новітні теорії міжнародної торгівлі, методологічні основи зовнішньоекономічної політики країн та зовнішні фактори в моделі ендегенного розвитку, його теоретичний аналіз охопив і процес транснаціоналізації економічних структур в умовах глобалізації економіки [7, с. 61–70, 123–125]. І.Бураковський показав еволюцію теорії міжнародної торгівлі, при цьому він торкався теоретичних питань зміни порівняльних переваг країни в процесі імпорту ПП та організації діяльності зарубіжних підприємств [8, с. 150, 239]. А.Поручник розкрив сутність транснаціоналізації та регіоналізації національних економічних систем в умовах глобалізації, показав динаміку транснаціоналізації корпоративного сектору та розвиток внутрикorporaційної торгівлі проміжною продукцією [9, с. 47–53]. Р.Заблоцька визначила сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами, розробила їх класифікацію та якісні характеристики. Вона зробила висновок, що транснаціональні корпорації є активним суб'єктом на світовому ринку послуг [10, с. 236–243].

В. Мельянцеv розглянув дискусійні теоретичні питання формування «нової економіки», зокрема роль зовнішніх фінансових ресурсів як детермінанта економічного зростання. Він також показав суперечливий вплив глобалізації на країни, що розвиваються, зокрема НІК [11, с. 3–18]. К.Алтомонте дослідив теоретичні питання впливу регіональної інтеграції на експортну стратегію транснаціональних фірм. Він показав, що регіональна інтеграція викликає не тільки гравітаційне тяжіння в регіон експортно зорієнтованих фірм, але й має певний дисперсійний ефект на розташування ТНК [12, с. 277–305].

Дж. Гросман, Е. Хелпман та А. Зейдл розробляли моделі оптимальної стратегії побудови міжнародного виробництва ТНК, які передбачали експортні коопераційні поставки їх підприємств, спеціалізованих в межах різних стадій глобального ланцюга створення вартості [13, с. 218]. Б.Блоніген та Б.Девіс розглянули різні структури припливу ПП в промислово розвинутих країнах і країнах, що розвиваються. Вони зробили висновок, що відмінності в структурі прямих інвестицій визначають і певні відмінності в стратегії ТНК щодо створення експортного чи імпортозаміщувального виробництва в цих групах країн [14, с. 602]. А.Ельянов проаналізував концептуальні проблеми еволюції місця країн, що розвиваються, в міжнародному поділі праці, структурні зрушення в їх економіці та експорті [15, с. 24–32].

Емпіричний аналіз експортних операцій фірм в окремих країнах

Друга група дослідників концентрує свою увагу переважно на емпіричному аналізі експортних операцій фірм в окремих країнах, причому де-

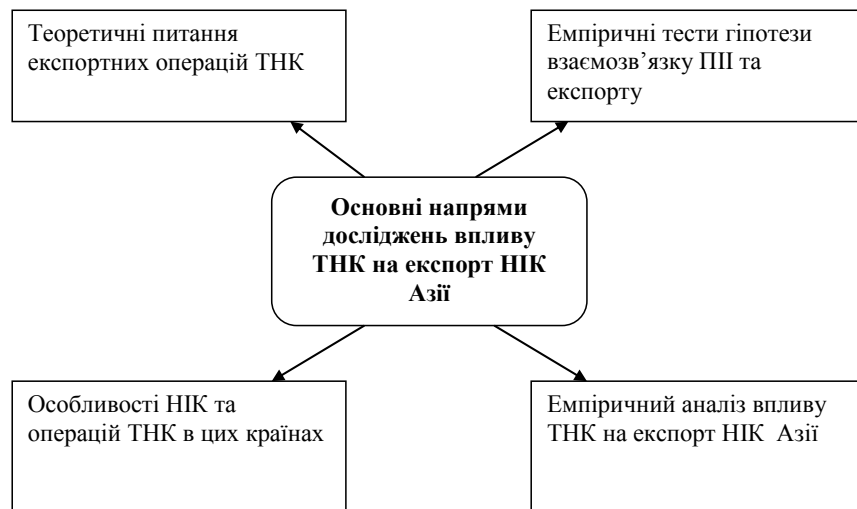


Рис. 1.1. Основні напрями економічної літератури з питань впливу ТНК на експорт нових індустріальних країн Азії

Дослідження теоретичних питань

Значним внеском у розробку теоретичних питань цієї тематики, наприклад, були дослідження Дж. Маркузена, який в циклі своїх публікацій в 1990–2004 рр. проаналізував окремі важливі теоретичні аспекти механізму експортного зростання країн внаслідок припливу інвестицій транснаціональних фірм. В низці вітчизняних та зарубіжних публікацій також були розглянуті сучасні теорії міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій. Так, була показана еволюція теорій ТНК, зокрема витоки парадигми Даннінга та її зв'язок з іншими концепціями транснаціональних корпорацій, розглянуті особливості внутріфірмової торгівлі та її сучасні тенденції, проаналізовані трансфертні механізми ціноутворення філій компаній [4, с. 82–85].

А.Філіпенко дав характеристику впливу ТНК на міжнародний поділ праці і проаналізував міжнародну кооперацію праці в глобальному середовищі. Він зазначив, що глобальні вартісні ланцюги ТНК впливають на динаміку порівняльних переваг країни та значно посилюють внутрішньогалузеву спеціалізацію країн [5, с. 47]. Я. Столярчук дослідила розвиток процесів міжнародної концентрації капіталу і виробництва та визначила нові тенденції транснаціоналізації світової економіки, в тому числі формування регіональних інвестиційних кластерів, міжнародних мережових структур ТНК [6, с. 194, 203].

Розділ 1

Теоретичні аспекти експортних операцій транснаціональних корпорацій

1

Огляд досліджень з проблематики експортних операцій ТНК

Експансія транснаціональних корпорацій за останні десятиріччя набуває нової динаміки та особливих рис. Після певного падіння потоків прямих іноземних інвестицій внаслідок світової фінансової кризи, зростання вивозу капіталу відновилося з новою силою. За оцінками ЮНКТАД, в 2013 році щорічний вивіз ПІІ досягнув 1,5 трлн. дол. Загальний обсяг продажів підприємств ТНК сягнув 34 трлн. дол., а додана вартість їх продукції — 7,5 трлн. дол., що дорівнює 10% глобального ВВП [1, с. 30]. Таким чином, транснаціональні корпорації посилюють свій вплив на світову економіку, зокрема на міжнародну торгівлю.

Значні масштаби експансії ТНК, широка регіональна та галузева диверсифікація їх операцій обумовлюють їх значний вплив на розвиток експортного потенціалу країн. Особливо ефективно прямі іноземні інвестиції впливають на зростання промислового експорту. Саме завдяки припливу прямих іноземних інвестицій деякі країни за останні десятиріччя значно розширили свою участь у міжнародній торгівлі і стали світовими експортерами певних видів промислової продукції.

Основні напрями досліджень

Як зазначено на рис. 1.1, економічну літературу з питань впливу транснаціональних корпорацій на експорт приймаючих країн умовно можна поділити на декілька груп. Перша група вчених досліджує суто теоретичні питання цього процесу, розробляє моделі механізму впливу операцій цих компаній на експортний потенціал та конкурентоспроможність країн. Публікації цих вчених заклали теоретико-методологічні засади дослідження процесу транснаціоналізації, ролі експорту в економічному зростанні країн, впливу прямих іноземних інвестицій на розвиток експортного потенціалу країн-реципієнтів капіталу.

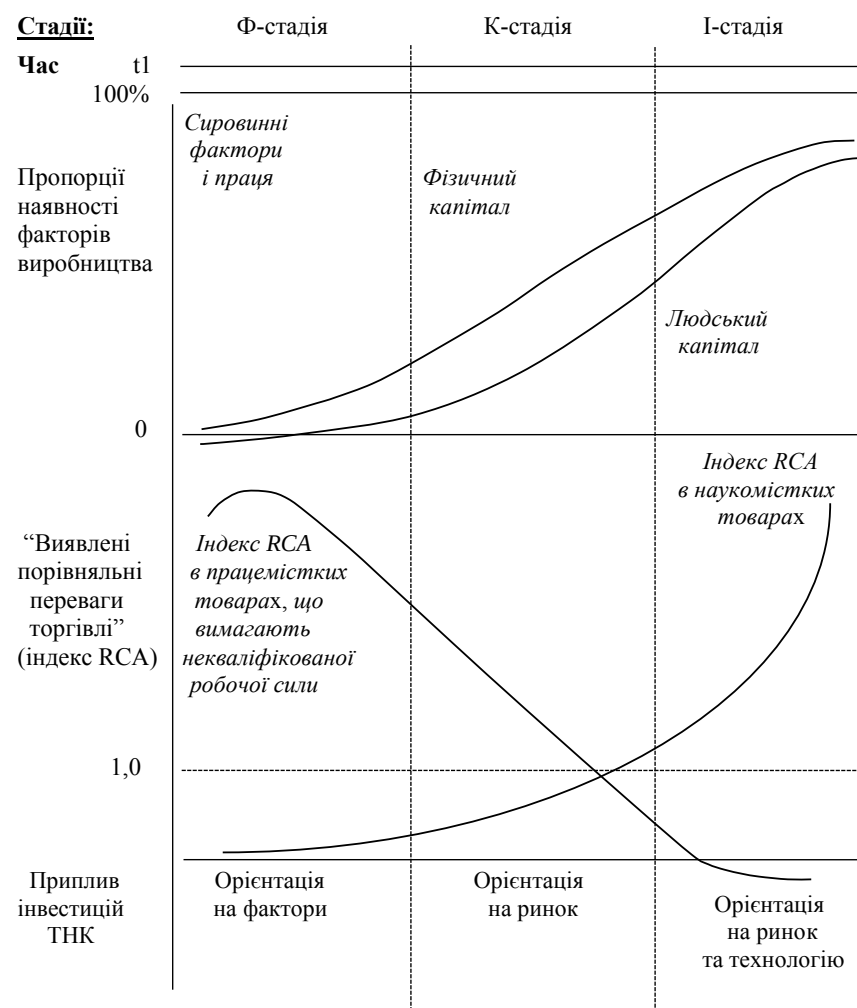


Рис. 1.4. Стадії зростання, зміна пропорцій факторів виробництва та динамічних порівняльних переваг

Динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК

ТНК підвищують силу торгівлі як двигуна зростання (через максимізацію вигод динамічних порівняльних переваг) за трьох причин:

а) зовнішня орієнтація зменшує недосконалість ринку та веде до більшої ринкової конкуренції;

Поглиблюючи теорію життєвого циклу продукту, американські економісти Л.Уеллс, Дж. Стопфорд, П.Стобою на статистичному матеріалі корпорацій США проаналізували ринкову стратегію їх зарубіжних підрозділів. Ці вчені висунули гіпотезу, що ПП 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 [56, с. 12, 45–47].

Теорії школи промислової організації фірми

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 суто 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 [57, с. 32–66].

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 у 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 організовують виробництво різних технологічно пов'язаних між собою продуктів. Особливості такої промислової організації будуть істотно 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, експорту-

ють 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 [58, с. 70–80]. 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 з ситуацією, коли це намагалися б зробити місцеві фірми.

Ще одна група вчених в центр уваги поставила питання особливостей організаційно-управлінських моделей ТНК [59, с. 23–64]. 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 з 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 індустріальних країн Азії, підтверджує співіснування цих обох стратегій експортної діяльності. Інколи ТНК з часом можуть навіть змінювати свої моделі управління, збільшуючи або зменшуючи відносну автономію своїх дочірніх підприємств та, відповідно, стратегію їх експортних операцій.

Теорії ТНК 80-х років ХХ ст.

Відомий дослідник К.Коджіма застосував методологію макроекономічного аналізу до вивчення причин створення міжнародних фірм та їх впливу на економіку країн, які вивозять або приймають інвестиції. Намагаючись пояснити гіпотезу Уеллса і Стобуо щодо імпортозамішувального характеру філіалів ТНК США, він поділив всі ПП на дві групи. Перша група — це так звані торговельно-спрямовані прямі інвестиції. Вони істотно збільшують експортний потенціал країни, що приймає. Прикладом торговельно-спрямованих ПП Коджіма вважав вивіз капіталу з Японії в країни, що розвиваються. Він підтверджував свої висновки статистикою динамічного експорту японських дочірніх підприємств в нових індустріальних країнах Азії. Друга група ПП — це так звані антиторговельні інвестиції. Вони мають імпортозамішувальний характер, отже, можуть зменшувати обсяги міжна-

ництва і рівень розвитку інфраструктури, місткість ринку. На 3 стадії одночасно відбувається приплив інвестицій ТНК у високотехнологічні галузі і починається вивоз капіталу із країни у виробництво проміжних або працемістких виробів за кордоном (до країн, що знаходяться на 1 і 2 стадії).

Еволюція структури динамічних порівняльних переваг може бути виміряна індексом RCA («виявлені порівняльні переваги»). Індекс «виявлених порівняльних переваг» розраховується таким чином:

$$RCA = (X_{ij}/X_{wj}) / (X_i/X_w),$$

де X_{ij} — це вартість експорту i -тої країни товарів j , де $j = 1 \dots k$;

X_i — це загальна вартість експорту i -тої країни, X_w — загальна вартість світового експорту, а X_{wj} — загальна вартість світового експорту товару j .

Якщо значення $RCA > 1$, то вважається, що країна буде мати порівняльні переваги у виробництві j товару и навпаки, при $RCA < 1$ таких переваг немає. Рис. 1.4 показує зміну пропорцій факторів виробництва і індексу RCA на різних стадіях зростання країни та відповідні кожній стадії моделі інвестування ТНК.

Криві нагромадження фізичного і людського капіталу та відповідні зміни індекса RCA відображають тенденції, підтверджені чисельними емпіричними дослідженнями (Б.Баласса, С.Лал, П.Чоу). Б.Баласса, наприклад, на матеріалах країн Азії показав зв'язок між наявністю людського і фізичного капіталу, а також пропорцією факторів виробництва і зрушеннями в структурі порівняльних переваг в обробній промисловості, які врешті решт, визначають міждержавні відмінності в структурі експорту. П.Чоу підтвердив ці висновки, порівнявши кореляційні коефіцієнти темпів зростання індексів RCA для Японії та чотирьох азіатських НІК першого ешелону. Його аналіз показав, що структура їх експорту всередині 80-х років в цілому відповідала структурі експорту Японії на початку 70-х років, відображаючи модель динамічних порівняльних переваг, яка притаманна більш низькій фазі зростання [119, с. 243–254].

Операції ТНК, впливаючи на пропорції факторів виробництва, на думку Т.Озави, повинні підсилювати, максимізувати ефект порівняльних переваг країн, що розвиваються. На відміну від класичної «статичної» рікардіанської моделі торгівлі (яка не допускає ні переміщення факторів, ні структурних змін), динамічні порівняльні переваги цих країн відчувають вплив припливу іноземного капіталу, передачі технології, внеску іноземних фірм у розвиток людських ресурсів, тобто відображають їх промислову трансформацію під впливом НТР і виробничої діяльності ТНК [124, с. 248–249].

розвинутих, а більш розвинутих країнам — передавати їх досвід іншим державам. Проте, щоб використовувати можливості залучення до потенціалу «полюсів зростання», менш розвинуті країни повинні адаптувати структуру їх порівняльних переваг до вимог сучасних виробничих сил. Така узгодженість або сумісність здійснюється поступово, передбачаючи структурні перетворення їх економіки.

Така еволюційність і пофазність зростання означає, що на стадії голої нестачі людського або фізичного капіталу і, навпаки, надлишку некваліфікованої праці спроби розвивати наукомісткі галузі будуть неефективними і приреченими, за незначним винятком, на невдачу. Лише по мірі здобування користі від участі в МПП на основі розвитку працездатності промисловості (некваліфікована праця), нагромадження фізичного та людського капіталу буде формувати нову модель динамічних порівняльних переваг, які обумовлять перехід країни на нову технологічну фазу розвитку.

М.Портер, розвиваючи ці погляди у своїй концепції «стадій конкурентного розвитку», виділяє, виходячи із природи конкурентних переваг, декілька стадій розвитку країни:

1) *Стадія, обумовлена природними факторами («Ф-стадія»)*. Економічне зростання на цій стадії визначається добуванням сировини або працездатною обробною промисловістю.

2) *Стадія, обумовлена капіталовкладеннями («К-стадія»)*. Економічне зростання на цій стадії генерує обробна промисловість, яка виробляє проміжні або капітальні товари (наприклад, машинобудівна, хімічна промисловість), а також інвестиції в інфраструктуру.

3) *Стадія, обумовлена інноваціями («І-стадія»)*, на якій економічне зростання стимулюється ресурсами людського капіталу і активними НДДКР (високотехнологічна обробна промисловість).

Розвинуті країни з ринковою економікою знаходяться на третій стадії, до якої наближаються також деякі країни з перехідною економікою. В цілому країни з перехідною економікою ще не вичерпали потенціал зростання 2 стадії. Більшість країн, що розвиваються, знаходяться на 1 стадії, маючи порівняльні переваги у дешевій робочій силі, проте деякі країни (НІК) вже перейшли на 2 стадію та розвивають крупносерійне виробництво капіталомістких товарів, використовуючи переваги економії на масштабах. Окремі країни Азії (Південна Корея, Сінгапур) вже накопичують передумови для переходу на 3 стадію та віддають пріоритет наукомістким секторам виробництва. Зміна кожної стадії характеризується трансформацією структури динамічних порівняльних переваг і, відповідно, моделі іноземних прямих інвестицій.

Якщо на 1 стадії іноземні інвестиції орієнтовані на природні ресурси та дешеву некваліфіковану працю, то на 2 стадії, крім відносно дешевої кваліфікованої робочої сили, грає роль ціна решти факторів вироб-

родної торгівлі. Саме таку стратегію, на думку Коджіми, в 70–80-ті роки ХХ ст. здійснювали американські ТНК, розміщуючи свої підрозділи за кордоном. Він вважав, що для країн, що розвиваються, вигідні саме торговельно-спрямовані інвестиції, оскільки вони змінюють структуру експорту цих країн і дозволяють їм зайняти нові ніші в міжнародному поділі праці [60, с. 36–42]. Зазначені раніше концепції інтерналізації та транзакційних витрат, як і погляди С.Гаймера, Р.Вернона, К.Коджіми, стали основою формування теорії ТНК на ранньому етапі її розвитку (60–80-ті роки ХХ ст.).

У 80-ті роки ХХ ст. також виник новий методологічний підхід до вивчення причин транснаціоналізації капіталу — еkleктична теорія Дж. Даннінга. 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 [61, с. 19]. В зарубіжній та вітчизняній економічній літературі еkleктична теорія проаналізована вже достатньо глибоко та всебічно. Тому в контексті нашого дослідження ми розглянемо лише її аспект, який стосується експорту ТНК. 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, місткість ринку — ці та інші умови визначають тип організації дочірнього підприємства та його ринкову політику. Експортні операції ТНК, на думку Даннінга, будуть значною мірою 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 трудомісткі 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.

Подальший розвиток транснаціоналізації показав, що еkleктична парадигма не може пояснити всі випадки прямих іноземних інвестицій. Наприклад, вона не давала відповідь на запитання, чому фірми часто здійснюють ПП, щоб захистити свої ключові переваги власності або отримати чи розширити їх. Нова стратегія розвитку ТНК щодо побудови глобальних вартісних ланцюгів показала, що не всі типи такої географічної дисперсії виробництва вкладаються в логіку теорії Даннінга. Суттєвим недоліком еkleктичної парадигми було також те, що вона зосереджувала увагу в ос-

новному на відносинах «материнська компанія — філіал» та аналізі рішення материнської компанії інвестувати за кордон. При цьому, поза увагою лишались питання координації роботи всієї мережі філіалів і вивчення конкурентних переваг мережевої економії від розмаху.

Мережева теорія ТНК

На відміну від 80–90-х років XX ст., коли домінуючою теорією ТНК була парадигма Даннінга, на початку XXI ст. дедалі більше вчених почали використовувати інші методології досліджень транснаціональних корпорацій. На відміну від еклектичної парадигми, яка стала вважатися традиційною теорією ТНК, були розвинуті нові підходи до вивчення причин народження транснаціональних фірм та їх глобальної експансії. В межах цього напрямку сучасних теорій ТНК можна виокремити дві групи теоретико-методологічних досліджень. Перша група теорій концентрує свою увагу на визначенні сутності транснаціональних фірм та їх ключових конкурентних переваг. Друга група охоплює теорії, які вивчають закономірності розвитку міжнародного виробництва ТНК.

Свідченням нових підходів до визначення сутності ТНК стала розробка мережевої теорії фірми. Більшість досліджень цього нового методологічного напрямку характеризує ТНК як мережу різноманітних структурних одиниць [62, с. 16]. Всі частини ТНК розрізняються за їхніми ключовими характеристиками та роллю в розвитку конкурентних переваг всієї корпорації. Наявність такої міжнародної мережі, як вважають М.Форсгрена, У.Холма, У.Андерсона, визначає сутність ТНК і їх відмінності від національних компаній.

Мережева теорія ТНК акцентує увагу на тому, що головною ознакою та конкурентною перевагою цих фірм є створення складної системи довготермінових взаємовідносин з власними та незалежними підприємствами. Саме ця мережа відносин, на думку Р.Белдербоса, Дж.Зоу, є головним активом компанії і породжує синергію виробничої, фінансової та маркетингової ефективності. Філіали транснаціональних фірм є головним джерелом її конкурентних переваг, оскільки вони будують глибокі та довготермінові зв'язки з місцевими бізнес-партнерами та з спорідненими підрозділами компанії. Саме внаслідок цих взаємовідносин можуть бути створені і збережені особливі конкурентні активи фірми.

Мережева теорія доводить, що експортна діяльність дочірніх фірм та аутсорсингових незалежних компаній буде підпорядковуватися пріоритетам досягнення загальної синергії всієї мережі і обґрунтовує асиметричну взаємозалежність різних експортних одиниць ТНК. Вона також пояснює важливе значення неакціонерних форм діяльності ТНК, зокрема субконтрактних механізмів експорту продукції та непрямих ефектів

но-Східної Азії стимулювали розвиток в останні роки теоретичної думки для пояснення механізму впливу ТНК на «відкрити» економіку, що швидко трансформується.

Одним із новітніх напрямків такого аналізу стала «динамічна модель зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК» (Т.Озава, М.Портер, П.Рана).

Початковим пунктом для побудови такої моделі структурних змін і економічного зростання за допомогою ТНК є такі передумови:

а) Між країнами існують відмінності щодо умов пропозиції і попиту. Вони виникають як внаслідок різної наділеності факторами виробництва, різних рівнів науково-технічного потенціалу, так і внаслідок національних відмінностей у смаках, потребах.

б) ТНК відіграють головну роль у створенні і розповсюдженні невидимих активів (технологія, знання, виробничий досвід і т.д.), які є основою їх конкурентних переваг.

в) Глобальний економічний простір характеризується ієрархією функціонуючих у ньому суб'єктів зростання. Услід за лідерами («полюсами зростання») ідуть інші країни, які відрізняються від них з точки зору динамічних порівняльних переваг (рівнів технологічної конкурентноздатності та пропорцій факторів виробництва).

г) Процес зростання і структурних зрушень супроводжується послідовним, почерговим проходженням країн різного економічного рівня через певні технологічні фази. Кожна з таких фаз відповідає певному співвідношенню існуючих у країні факторів виробництва (відношення капітал-праця) і технологічного потенціалу. На нижчих фазах розвивається працемістке виробництво або добування природних ресурсів і по мірі нагромадження фізичного капіталу акцент робиться на капіталомісткій галузі промисловості, врешті решт, в найбільш розвинутих фазах зростання визначається ресурсами людського капіталу і технології. В Південно-Східній Азії таке послідовне проходження країн через технологічні фази у 80-90-ті роки набуло реальних контурів і отримало назву «летючих гусей».

д) Однією з характеристик глобальної трансформації світової економіки є поворот країн до більшої відкритості економіки, лібералізації зовнішніх економічних зв'язків, експортно-орієнтованої моделі розвитку. При цьому досвід багатьох країн показує істотну роль держави у стимулюванні експорту та структурних перетворень. На основі відзначених вище положень формуються висновки «динамічної теорії зростання і структурних зрушень за допомогою ТНК».

В умовах ієрархії світової економіки підвищення стандартів життя населення менш розвинутих країн припускає їх більшу відкритість, контакти і зв'язки, вивчення досвіду більш розвинутих країн. З'являється можливість для менш розвинутих країн копіювати та переймати досягнення більш

ТНК не могли бути засвоєні країною. Іноземні інвестиції справляли відносно швидкий позитивний вплив лише на сучасні сектори (обробну промисловість, транспорт, зв'язок). Проте, на думку Дж.Ротгеба, і цей внесок слабкорозвинуті країни не змогли використати в своїх інтересах, оскільки їх «переговорна сила», тобто можливість впливати на ТНК, спрямовуючи їх діяльність у русло національної стратегії розвитку, була вкрай обмежена.

Хоч як це не парадоксально на перший погляд, найбільш рельєфно ефект стимулювання виявляється у відносно розвинутих країнах. Тут відзначається найбільш ефективно засвоювання усіх компонентів ресурсів ТНК (технологія, капітал, знання, управлінський досвід), їх швидке та широкомасштабне застосування для зростання обробної промисловості, сектору послуг і нетрадиційного експорту. Економіко-статистичні дослідження впливу прямих інвестицій на економічну динаміку країни, (роботи М.Бломстрема, Р.Ліпсі, Р.Баклі та інших) підтверджують, що позитивний і статистично значимий вплив припливу іноземних інвестицій на країну тим більший, чим вищий її рівень розвитку.

Таким чином, очевидно, що лише при певному рівні розвитку інвестиції ТНК починають повніше розкривати свій потенціал прямого і непрямого впливу на економічне зростання. Не випадково, найменш розвинуті країни покладаються в основному на офіційну допомогу розвитку, а не на капіталовкладення транснаціональних фірм.

Транснаціональні корпорації виступають нині однією із головних рушійних сил інтеграції приймаючих країн в глобальну економіку. Вони є в деяких випадках могутнім прискорювачем регіональної інтеграції. Інтенсивна участь у регіональних економічних зв'язках, а також більш глибоке включення до світової економіки в цілому, справляє, в свою чергу, відчутний динамізуючий вплив на національну економіку, сприяє її більшій ефективності та сприйнятливості глобальних структурних зрушень. Таким чином, роль ТНК може бути розглянута і в більш широкому плані — як економічного агента, трансакції якого полегшують формування ринкового середовища, здійснення структурних зрушень в приймаючій країні, сприяють більшій відповідності структури національної економіки вимогам НТР і модернізують порівняльні переваги країни [20, с. 236–238].

«Прискорюючий» ефект як результат впливу ПП на порівняльні переваги країни

Один із підходів до аналізу «прискорюючого» ефекту ТНК на економічне зростання пов'язаний з їх впливом на динамічні порівняльні переваги приймаючої країни. Економічний розвиток азіатських НІК найчастіше розглядається як ілюстрація такої моделі впливу. Успіхи країн Півден-

впливу ТНК на експорт місцевих компаній країн, що приймають. Такі неакціонерні зв'язки ТНК є не тільки механізмом створення додаткової синергії, але важливим каналом збільшення експорту партнерів транснаціональних фірм.

Ще один сучасний напрям теоретичного аналізу ТНК акцентує увагу на вивченні закономірностей формування їх мереж міжнародного виробництва. В межах цього напрямку досліджень набули поширення декілька концепцій — «нової економічної географії», «міжнародної фрагментації виробництва», «регіональних ТНК», «обміну концентрації на близькість».

Концепція нової економічної географії

Концепція нової економічної географії була розвинута П.Кругманом. Вона тісно пов'язана з його «ною теорією торгівлі», яка, як зазначає В.Сіденко, моделює ці процеси в умовах недосконалої конкуренції та зростання наукомісткості виробництва [7, с. 55]. Концепція нової економічної географії намагається пояснити принципи розподілу економічної діяльності в географічному просторі. При цьому, просторова структура економічної діяльності виступає як результат дії протилежних сил — агломерації та дисперсії. Баланс дії цих протилежних сил визначає варіанти розміщення виробництва ТНК та напрямки їх експорту. Для пояснення механізму народження агломерації П. Кругман розробив модель, параметрами якої є класифікація країн на дві групи — «центр» (індустріальні, інноваційні країни) та «периферію» (слабоіндустріальні, неінноваційні країни), низькі витрати на транспортування товарів та вільний рух робочої сили між регіонами.

Сили агломерації при високих транспортних витратах породжують концентрацію взаємозв'язаних фірм та галузей їх підтримки в одному регіоні. Але зростання ступеня концентрації економічної діяльності в такому регіоні викличе тут підвищення цін на землю, ставок заробітної плати, рівня конкуренції між фірмами, складності функціонування телекомунікацій та інфраструктури, забруднення навколишнього середовища. Внаслідок таких ефектів «перевантаженості» ринків праці та капіталу, сили агломерації породжують сили дисперсії. Це дозволить «периферії» отримати вигоди від переведення туди частини економічної діяльності. При цьому, важливим фактором, що впливає на цей процес, є постійна еластичність субституції товарів. Якщо вона низька, тобто товари високо диференційовані, релокації виробництва з «центру» на «периферію» майже не відбувається. Протилежна ситуація виникає при високій постійній еластичності, коли товари менш диференційовані. Сили агломерації будуть суттєво залежати не тільки від ступеня диференціації товарів, але й від транспортних витрат.

Якщо витрати на транспортування падають достатньо, щоб вигоди від дешевої робочої сили переважили невігоди від далекої відстані ринків збуту та постачальників, обробна промисловість буде переміщуватися з індустріальних країн («центру») в неіндустріалізовані країни («периферія»). Сили дисперсії залежатимуть від співвідношення вартості робочої сили в країнах «центру» та «периферії» та від ступеня диференціації товарів. Вони виникають, насамперед, для таких товарів, які не мають високої диференціації. Таким чином, теорія нової економічної географії вивчає закономірності побудови глобальних ланцюгів створення доданої вартості ТНК та експортні потоки їх окремих ланок.

Аналогічні проблеми також аналізує теорія міжнародної фрагментації виробництва, яка фокусує свою увагу на детермінантах розміщення підприємств ТНК. Ці ідеї розвивають Р.Джонс, Х.Кірзковський, С.Арндт, Дж.Гросман. Теорія міжнародної фрагментації виробництва стверджує, що процес виробництва має бути поділений на окремі стадії в окремих виробничих блоках, які розташовуватимуться в різних місцях. Цей розподіл виробничого процесу на окремі блоки і розташування цих блоків в місцях з найбільш привабливими умовами знижують загальні витрати виробництва. Мотиви фрагментації значно розширюються, коли вона охоплює різні країни. Це відбувається внаслідок різних цін на фактори виробництва, відмінностей в наявності доступу до технології та людського капіталу. Дослідження прихильників цієї економічної теорії показали, що переведення за кордон стадії складальних операцій відбувається в тих галузях, де технологічний процес дозволяє відокремити трудомісткі операції від інших стадій виробництва. Складальні операції в електронній та електротехнічній індустрії є одним з найбільш яскравих прикладів такої організаційної моделі виробництва.

Розвиток операційної фрагментації, як ключової риси транснаціональної системи міжнародного виробництва, був прискорений двома взаємопов'язаними процесами. Перший — це швидкий прогрес технології, що дозволяє промисловості поділяти ланцюг вартості на дрібні, «компактні» ланки. Другим є те, що технологічні інновації «стиснули» відстань, що відділяла країни та поліпшили швидкість, ефективність та економічність координації географічно розкиданого виробничого процесу [69, с. 228–230].

Одним з важливих висновків, який обґрунтовує зазначена вище теорія, є те, що фрагментація глобального ланцюга створення доданої вартості ТНК викликає додаткові динамічні експортні ефекти. Як правило, фрагментовані виробничі процеси розташовуються в сусідніх країнах, тому така стратегія ТНК сприяє розвитку внутрірегіональної торгівлі. Але інколи дисперсія ланцюга створення доданої вартості настільки широка, що породжує торгові потоки навіть між віддаленими країнами. Теорія міжнародної

«якості» ніж проекти з низькою технологічною базою та відсутністю експорту. Інші країни розглядають критерієм «якості» інтенсивність зв'язків ТНК з національними підприємствами, бо це допомагає підвищувати або формувати місцевий потенціал бізнесу. Однак пріоритети можуть відрізнятися залежно від специфічних обставин. Наприклад, країни з високим безробіттям як ознаку «високої якості» прямих іноземних інвестицій розглядають їх здатність створювати нові робочі місця. Країни з великими сировинними ресурсами (особливо, якщо вони недостатньо розроблені) можуть вважати ПП в видобувну промисловість також як інвестиції «високої якості». Високотехнологічні інвестиції транснаціональних фірм в країнах з великими ресурсами дешевої робочої сили, навпаки, оцінюються урядами останніх як інвестиції «низької» якості [17, с. 708–710].

Умови розкриття потенційних динамізуючих можливостей ТНК

Незважаючи на те, що потенційно ТНК можуть справляти суттєвий вплив на прискорення зростання, їх реальний внесок в цей процес залежить від багатьох факторів: від рівня економічного розвитку країни, від можливостей для ТНК організовувати в умовах приймаючої країни високоефективне виробництво, від здатності країни «включити» ТНК до процесу розвитку та інших факторів.

На перший погляд здається, що максимальний ефект для зростання ресурси ТНК можуть дати у найбідніших державах, де відчувається великий дефіцит інвестицій, технології, управлінського досвіду. І навпаки, промислово розвинуті країни менш сприйнятливі до динамізуючого ефекту операцій ТНК, оскільки вже мають значні ресурси фізичного і людського капіталу, місцевий науково-технічний потенціал.

Американський економіст Дж.Ротгеб дослідив прямий взаємозв'язок іноземних інвестицій і економічного зростання в найбідніших державах за допомогою економіко-математичного інструментарія (30 регресійних рівнянь, які моделюють взаємозв'язок в обробному та аграрному секторі). Отримані ним результати свідчили про те, що імпульс економічного зростання від інвестицій ТНК в найменш розвинутих країнах був короткостроковим і часто через 3 роки зникав.

Це було пов'язане з тим, що іноземні інвестиції у гірничодобувний сектор не справляли непрямого впливу на місцеві фірми. Аграрний сектор, який є у більшості таких країн основою економіки, практично не отримував іноземних інвестицій і зазнавав дуже слабого опосередкованого їх впливу через обробну промисловість. Інфраструктура і людські ресурси були розвинуті настільки мало, що найбільш важливі потенційні вигоди від діяльності

ління філіалів ТНК, їх ділової етики, а також інші види демонструючого ефекту, також роблять свій позитивний внесок до економічного зростання.

Такий же стимулюючий вплив на місцеві фірми може справляти в деяких випадках зростання конкуренції внаслідок входження на ринок ТНК (модернізація виробництва, технічні інновації, зростання кваліфікації робітників), хоч, звичайно, конкурентна боротьба з іноземною фірмою може мати і негативні наслідки для національних компаній.

Вплив транснаціональних фірм на фактори зростання країни визначає і еволюцію її загальної конкурентоспроможності. Якщо розглядати конкурентоспроможність більш широко, ніж лише експортну конкурентоспроможність (про яку мова йшла в попередньому розділі), можна зазначити, що це поняття включає такі ключові здатності країни:

- * «Здатність продавати». Це означає здатність країни в умовах сучасної міжнародної конкуренції експортувати свою продукцію. Ринковим показником цього є питома вага міжнародного ринку, що контролюють підприємства країни, та динаміка зміни цієї частки з часом.

- * «Здатність залучати». Це означає здатність залучати капітал із-за кордону. Індикатором цього вважають обсяг (щорічний та сукупний накопичений) прямих інвестицій та питому вагу підприємств транснаціональних фірм у випуску продукції.

- * «Здатність пристосовуватися». Це означає швидкість структурних зрушень в країні. Завдяки структурним зрушенням країна змінює свою експортну спеціалізацію. Структурні вдосконалення означають перехід до виробництва продукції з більшою доданою вартістю та з більшим технологічним «вмістом», реалізація якої приносить більші доходи.

- * «Здатність заробляти» звичайно вимірюється обсягом виробництва ВВП на душу населення та темпами зростання цього показника. Це свідчить про те чи наздоганяє країна своїх конкурентів чи все більше відстає від них.

Набір переваг, що приносять приймаючій країні прямі іноземні інвестиції ТНК, в економічній літературі іноді умовно називають «якістю» інвестицій.

Вважається, що так звані «високоякісні» *прямі іноземні інвестиції* — це інвестиції з інтенсивними прямими та зворотніми зв'язками з внутрішнім сектором економіки, з сильною експортною орієнтацією або відчутним ефектом розповсюдження технології та знань.

«Низькоякісні» *прямі іноземні інвестиції* — це інвестиції із слабкими зв'язками з внутрішнім сектором, невеликим експортним потенціалом та невиразним впливом на науково-технічний розвиток країни.

Але на практиці дуже важко розрізнити «високу» та «низьку» якість ПІІ. Деякі приймаючі країни вважають, що проекти транснаціональних фірм з високим рівнем технології або експортною програмою мають більшу

фрагментації виробництва пояснює особливості швидкого розвитку внутрікорпоративної торгівлі проміжними продуктами. Дочірні підприємства іноземних фірм постачають своїм іншим підрозділам — учасникам глобального вартісного ланцюга напівфабрикати, компоненти, запасні частини. Питома вага такої продукції в міжнародній торгівлі за останні десятиріччя суттєво зростає.

Як вважають прихильники теорії фрагментації Дж.Гросман, А. Зейдл, оптимальна форма глобальних ланцюгів виробництва та постачання продукції, буде залежати від ступеня вертикальної спеціалізації виробничої системи ТНК. Остання ж відображає їх стратегію максимального заощадження міжнародних торгових та транспортних витрат. Зменшення торгових бар'єрів та лібералізація інвестиційного клімату буде підштовхувати ТНК будувати географічно диверсифіковані виробничі мережі і це значно збільшить в майбутньому потоки торгівлі, які вони породжують.

Теорія регіональних транснаціональних корпорацій

Протягом останніх років набуває поширення ще один новітній теоретичний погляд на діяльність ТНК. Один з найбільш авторитетних дослідників проблем міжнародного бізнесу А. Ругман на основі узагальнення статистичного матеріалу експортної діяльності ТНК обґрунтував концепцію «регіональних транснаціональних корпорацій». Він та інші послідовники цієї теорії вважають, що більшість з 500 найбільших транснаціональних фірм, на які припадає 90% вивозу прямих інвестицій та більше половини світової торгівлі, мають не глобальне, а регіональне спрямування своїх операцій.

А.Ругман виокремлює чотири види стратегій організації міжнародного виробництва транснаціональних фірм — орієнтація на район базування ТНК, бірегіоналізм, орієнтація на приймаючий регіон, орієнтація на глобальні операції. За його підрахунками, з 386 найбільших світових ТНК, по яких були доступні систематизовані дані, 320 використовували стратегію орієнтації на район базування (як мінімум 50% продажів припадає на регіон базування ТНК), 25 фірм трималися бірегіональної стратегії (як мінімум, 50% продажів припадає на регіон базування ТНК, а також понад 20% продажів здійснюється в іншому регіоні), 11 ТНК орієнтувалися на приймаючий регіон (понад 50% продажів припадає на регіон, який не є районом базування компанії) і тільки 9 фірм проводили справді глобальні операції. Останні компанії здійснювали продажі в усіх трьох регіонах тріади — Північна Америка, Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (АТР).

Згодом Ругман додатково детально проаналізував 60 прикладів міжнародних операцій фірм і підтвердив, що зарубіжна діяльність цих компаній концентрувалася переважно в межах окремого регіону. На його думку, існує дуже мало справді глобальних корпорацій і їх кількість в майбутньому не буде істотно збільшуватися. Більшість ТНК і надалі будуть шукати переваги масштабу, насамперед, саме в межах свого регіону. Таким чином, А.Ругман вважає, що прихильники та критики глобалізації значно перебільшують роль найкрупніших ТНК в цьому процесі.

Погоджуючись з висновками Ругмана, М.Ямін і М.Форсгрєн зазначають, що ТНК орієнтуються на регіональний ринок своєї країни походження, а не диверсифікують діяльність на глобальних ринках, тому що витрати на контроль та координацію глобальних операцій перебивають вигоди від їх здійснення [73, с.168].

Тенденція регіоналізації в організації міжнародного виробництва ТНК може бути пояснена двома стратегіями, які умовно зображені на рис. 1.2.



Рис.1.2. Стадії інтернаціоналізації та стратегія фірми в теорії регіональних ТНК

основним каналом одержання капіталу, технології, управлінського досвіду, знань та ефективного використання їх для організації виробництва. Це, як показує досвід азіатських НІК, може справляти позитивний вплив на зростання промислового експорту і економічне зростання країни. Динамічний розвиток країн Південно-Східної Азії зробив чималий вплив на економічну політику багатьох країн, сприяючи лібералізації їх інвестиційного клімату. Широке залучення ТНК стало одним з основних факторів перетворення азіатських НІК в полюс світового економічного зростання, генеруючого, в свою чергу, все більш відчутні імпульси впливу на глобальну економіку.

Слід визнати, що вище зазначені фактори не охоплюють усього складного спектру впливу іноземних фірм на процес відтворення. Наприклад, все більш відчутний вплив на зростання справляють екологічні наслідки діяльності ТНК. Неоднозначний вплив ТНК на оточуюче середовище (з одного боку, переведення в країни, що розвиваються, «брудних» галузей, а з другого — значні НДДКР в галузі виробництва чистої продукції, технології очищення шкідливих процесів) вимагає врахування і цього фактору при комплексній оцінці результуючого загального ефекту діяльності іноземних фірм в приймаючій країні.

Необхідно враховувати і те, що вплив ТНК на фактори зростання не є «дискретним», ізольованим процесом. Навпаки, найсильніші імпульси зростання зароджуються як наслідок впливу транснаціональних фірм одночасно на інвестиції, технологію, людські ресурси, екологію, торгівлю. При цьому процес розвитку виступає як наслідок глибокої взаємодії усіх факторів зростання, при якій відбувається посилення одних факторів за рахунок інших, тобто прямий вплив ТНК на конкретний фактор супроводжується непрямим впливом, який опосередкований більш високою ефективністю включення в процес розвитку інших факторів [1, с. 26–34].

Такий взаємний вплив різноманітних видів ресурсів, які отримує приймаюча країна у формі «пакета» видимих і «невидимих» активів ТНК, веде до ефекту синергії, тобто викликає додаткові стимули зростання. Таким чином, загальний ефект від взаємозв'язку усіх детермінантів зростання, що викликаний операціями ТНК, значно перевищує механічну суму усіх індивідуальних ефектів, які розглянуті нами окремо у попередньому розділі.

Ще складніший та багатогранніший непрямий вплив ТНК на економічне зростання пов'язаний з їх взаємодією з місцевими фірмами. Спільні підприємства з національним капіталом, прямі і зворотні контрактні зв'язки (через ліцензійні або субпідрядні угоди) можуть виступати значним додатковим генератором зростання. Міграція людських ресурсів, дифузія управлінських, технічних знань, копіювання місцевими фірмами моделей управ-

Нарешті, ТНК виступають засобом підвищення ефективності використання усіх місцевих факторів виробництва. Вони грають роль каталізатора перерозподілу існуючих в наявності природних та людських ресурсів із секторів їх неефективного використання (які лише поглинають внутрішні ресурси заощаджень і дефіцитну іноземну валюту) в галузі, які з найбільшою віддачею вбирають додаткову працю, технологію, управлінський досвід і відкривають експортні можливості.

Розглядання ТНК як джерела капіталу і технології, фактора зростання зайнятості і доступу до світового ринку, не означає, що різноманітні типи їх філій відповідно мають ці властивості в однаковій мірі. Різнорізна орієнтація підприємств ТНК зумовлює специфіку їх внеску в національне відтворення. Якщо, наприклад, проект має капіталомісткий характер, то і фінансовий компонент інвестицій досить високий, в той же час можливості росту зайнятості (не враховуючи побічного ефекту) можуть бути надто скромними. Навпаки, при працемісткій спеціалізації філії зростання зайнятості, як правило, забезпечується за рахунок стандартної апробованої технології, тобто супроводжується слабким інноваційним процесом. Орієнтація на внутрішній ринок у деяких типів підприємств транснаціональних фірм звичайно супроводжується меншою питомою вагою їх капіталовкладень і відносно менш новою технологією в порівнянні з тими, які підключаються до інтегрованої мережі міжнародного виробництва.

Часом вплив ТНК буває ще складніший, багатоплановіший. Наприклад, придбавши місцеву компанію і реорганізуючи її, ТНК може не робити великих нових інвестицій і навіть скорочувати зайнятість. Разом з тим, упроваджуючи при цьому нову технологію, ноу-хау і управлінський досвід, відкриваючи можливості експортного виробництва, вона може справляти не менш важливий прямий і побічний позитивний ефект на процес нагромадження.

Таким чином, в кожному конкретному випадку потенційні плюси і мінуси можуть бути різноманітними. Однак при різних комбінаціях їх результуючий вектор спрямований, в кінцевому рахунку, в бік стимулювання економічного зростання.

Лібералізація інвестиційних режимів привела до значного зростання світових потоків прямих інвестицій. Про важливість ролі ТНК в національному відтворенні держав свідчить те, що відношення ПІІ до ВВП в більшості країн світу за останні роки суттєво зросло.

Отже, взаємодія з ТНК в різноманітних її формах стає об'єктивною необхідною в умовах зростаючої транснаціоналізації світової економіки. Така взаємодія і формує складну систему багаторівневої взаємозалежності, яка дозволяє економіці ефективно сприймати імпульси НТР та адаптуватися до структурних зрушень в глобальному економічному просторі, який трансформується. Транснаціональні фірми є важливим, а в деяких випадках

По-перше, вона може бути найкращим стартовим рішенням у процесі інтернаціоналізації фірми. Процес інтернаціоналізації відбувається як результат руху фірми шляхом зростання та максимізації її прибутків внаслідок розміщення підприємств за кордоном. На думку А.Ругмана, фактор локалізації дає фірмі можливість використовувати *переваги конкретної країни* (country specific advantages, або скорочено — CSA's). Але фірми входять на інші ринки, щоб також застосовувати свої, незалежні від локалізації, переваги. За термінологією цього дослідника, це так звані *переваги ресурсів конкретної фірми* (firm-specific (resources) advantages, або скорочено — FSA's). Регіональні ринки дають оптимальний результат поєднання поміркованих ризиків набуття досвіду використання специфічних активів фірми в умовах незвичної для неї зарубіжної діяльності з перевагами країн розташування, які фірма шукає для збільшення своїх прибутків. Таким чином, коли регіональна експансія є фінальним етапом інтернаціоналізації фірми, вона визначатиме оптимальний варіант поєднання CSA's та FSA's.

По-друге, регіоналізація міжнародного виробництва може бути проміжним процесом на шляху до глобалізації. Тоді на цьому етапі ще не буде досягнуте оптимальне поєднання CSA's та FSA's. В такій моделі, за свідченням Ф.Контрактора, регіоналізація виступає тимчасовим рішенням проблеми інтернаціоналізації, вона характеризує її першу, або ранню, стадію. Згодом ТНК починає проникати на глобальні ринки, продовжуючи цей процес інтернаціоналізації.

У світовій економічній літературі нині точиться жвава полеміка щодо методології дослідження А.Ругмана та висновків його нової концепції. Багато критиків цієї теорії ставлять під сумнів правильність емпіричної вибірки компаній зі списку «Fortune 500» та розподілу продажів компаній на внутрішньому, регіональному та глобальному ринках. Але, 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 до інших регіонів, внутрірегіональний сегмент торгівлі є найбільш динамічним. Особливо це помітно на прикладі внутрігалузевого експорту філіалів, що переважно прямує до сусідніх країн Азії. Таким чином, ця теорія дає корисну теоретичну інтерпретацію зміни експортних стратегій ТНК в нових індустріальних країнах Азії. Це також стосується і оцінки змін в побудові ланцюгів створення вартості компаній в цьому регіоні, що також впливає на регіональний поділ праці та експортні потоки розташованих тут підприємств ТНК.

Теорія обміну концентрації на близькість

Окрема група дослідників (Л.Брейнард, Е.Хелпман, М.Мелітц та інші) відновлює традиційний методологічний підхід до ПП, як до субституту торгівлі. Ці погляди знайшли відображення в розробленій ними теорії обміну концентрації на близькість (інша назва — «теорія компромісу між концентрацією та близькістю», або *proximity-concentration trade-off theory*). Коли фірма країни Х робить ПП в країну У, вона обмінює концентрацію виробництва на близькість. В цьому випадку зарубіжний завод в країні У буде дублювати виробництво в домашній країні Х (тобто рівень концентрації виробництва вдома зменшиться), але натомість компанія матиме близькість до ринку країни У, оскільки виробництво буде розташоване тут. Коли ж компанія буде здійснювати експорт з країни Х в країну У, вона обміняє близькість на концентрацію. Мова йде про те, що фірма буде збільшувати концентрацію виробництва в домашній країні Х, але втратить близькість її заводу до ринку країни У. Основоположник цієї теорії Л.Брейнард висловив гіпотезу, що фірми будуть тим більш схильні вибирати ПП, а не експорт, чим вищі будуть транспортні витрати та торгові бар'єри і чим нижчі будуть інвестиційні бар'єри та економія від масштабів на заводському рівні відносно корпоративного рівня. Він аргументував, що транспортні витрати та торгові бар'єри означають здорожчання експорту, а інвестиційні бар'єри так само здорожчують здійснення ПП.

Економія масштабів на заводському рівні сприятиме концентрації виробництва тільки в одному виробничому підрозділі (тоді експорт буде логічнішим і зручнішим рішенням обслуговування закордонного ринку порівняно з ПП). Навпаки, економія від масштабів на рівні всієї корпорації передбачає, що наявність більш, ніж однієї виробничої одиниці не викличе негативного ефекту збільшення витрат (тобто ПП стануть зручнішим рішенням проблеми обслуговування закордонного ринку). В останньому випадку і з'являється стимул для компанії розподілити свій виробничий процес між різними країнами, заснувати там філіали і перетворитися на ТНК.

Подальший розвиток теорії був здійснений Е.Хелпманом, М.Мелітцем, С.Йіплем, які ввели в цю теоретичну модель важливий новий фактор — гетерогенність компаній щодо рівня їх продуктивності. Аналізуючи різні сектори економіки, ці вчені показали, що фірми значно відрізняються за рівнями продуктивності і за цим показником групуються в особливі кластери (кластери з низькою, середньою та високою продуктивністю). Вони довели, що тільки високо продуктивні фірми мають змогу здійснювати зарубіжну діяльність.

Серед цієї групи фірм, як показано на рис. 1.3, найбільш продуктивні компанії обслуговуватимуть іноземний ринок через прямі зарубіжні інвестиції, а найменш продуктивні — через експорт з домашньої країни.

пітал, технологія, експортні можливості, оточуюче середовище), ТНК сьогодні розглядаються в більшості країн як ефективний агент динамізації економічного розвитку.

Потенціал впливу іноземних інвестицій на процес відтворення

Зростаюча необхідність використання інвестицій ТНК пов'язана з тим, що вони не тільки забезпечують зовнішнє фінансування розвитку національної економіки, але і приносять ноу-хау (а все частіше і сучасну технологію), маркетинг і канали реалізації, управлінський досвід, можливості навчання персоналу, збільшуючи, таким чином, конкурентоздатність експортних галузей економіки. ПП забезпечують, і це особливо важливо, найбільш ефективну комбінацію довгострокового фінансування, технології, навчання, управлінського і ринкового досвіду. ТНК дають приймаючій країні інтегрований «пакет» видимих і невидимих активів. Цей «пакет» не тільки доповнює існуючі внутрішні фактори виробництва, відкриваючи нові можливості для збільшення зайнятості і доходів, але й стимулює економічне зростання через передачу технології, навчання, взаємозв'язок з світовою економікою і доступ до зарубіжного ринку [4, с. 11–14].

Переваги власності ТНК дозволяють їм, як вже відзначалось, долати труднощі входження на місцевий ринок. Технологія і побудовані на знаннях невидимі активи є, очевидно, одним з найбільш цінних компонентів інвестиційних потоків, породжених операціями ТНК. Вони сприяють поступовому нагромадженню в приймаючій країні людського капіталу, який є найважливішим фактором динамізації економічного зростання. В цей процес також вносить свій вклад формування транснаціональними корпораціями підприємницького, управлінського та ринкового середовища, поліпшення якості робочої сили за рахунок стимулювання або більшого попиту на кваліфікованих робітників.

Потенціал впливу ТНК на процес відтворення не обмежується можливостями, створюваними їх капіталовкладеннями, він включає і значний ефект контрактних, «неакціонерних» форм операцій, що в 80–90-ті роки значно поширились.

Слід урахувати, що діяльність ТНК, як правило, пов'язана з найбільш важливими, динамічними галузями, охопленими НТР, а тому впливає (крім екстремальних випадків анклавів) на інші сектори національної економіки, визначаючи загальні контури її конкурентоздатності. Прямі і зворотні зв'язки транснаціональних фірм з місцевими компаніями, «демонстраційний ефект», «навчальний ефект» в оточуючому середовищі може створювати значні додаткові імпульси зростання національної економіки.

ний капітал. В подальшому в роботах Р.Солоу і Е.Денісона була показана роль технології і технічних зрушень як фактору зростання, навіть більш важливого, ніж фізичний капітал. Нарешті, праці останнього десятиріччя розкрили всю значимість на сучасному етапі такого ключового компонента зростання як людський капітал. Поглиблюється також розуміння того, що стан навколишнього середовища має тісний взаємозв'язок з динамікою і якістю зростання і, отже, охорона навколишнього середовища може розглядатися як самостійний і істотний фактор стійкого економічного зростання [128, с. 390–393].

Економічне зростання, таким чином, може бути викликане різними факторами. Наприклад, воно може бути стимульоване інвестиціями, що покращує продуктивність національних ресурсів або може стати наслідком іновацій і технологічних зрушень, які не тільки істотно підвищують ефективність діяльності, але і створюють нові конкурентні переваги. Рівною мірою це стосується якісних змін в підготовці робочої сили або інвестицій в розвиток людських ресурсів.

Міжнародна торгівля також може дати імпульс зростанню країни, дозволяючи їй реалізувати істотні порівняльні переваги і розвивати нові, стимулюючи більш швидке і ефективне використання внутрішніх ресурсів і даючи можливість країні отримувати вигоди і переваги спеціалізації і участі в МПП.

На різних етапах розвитку країни ті чи інші фактори можуть відігравати роль основного двигуна зростання. Однак в більшості випадків економічне зростання являє собою функцію декількох одночасно діючих взаємопов'язаних змінних. Розвиток технології, наприклад, тісно пов'язаний з нагромадженням капіталу, чи то внаслідок того, що технологічні зрушення роблять капітал більш продуктивним і породжують стимули для нових інвестицій, чи то тому, що технологія матеріалізується в нове обладнання, тобто в ті чи інші форми фізичного капіталу. Аналогічним чином недоліки в розвитку одних факторів зростання можуть негативно позначатися і на інших. Наприклад, недостатня увага до людських ресурсів підриває майбутні можливості країни розвиватися через іновації і технологічний прогрес.

Хоча напрямки потоків капіталу ТНК значною мірою визначаються перевагами розміщення приймаючих країн, в тому числі місткістю ринку, цінами на основні фактори виробництва і динамікою економічного розвитку в цілому, самі транснаціональні корпорації здатні виявляти чималий вплив на економічне зростання.

В умовах глобальної трансформації світової економіки ця роль ТНК, що формують інтегровані мережі міжнародного виробництва, відчувається все більш виразно. Володіючи величезним потенціалом впливу на всі ключові компоненти економічного зростання (фізичний і людський ка-

Пей теоретичний висновок був підтверджений авторами емпірично — ТНК мають більш високу ефективність, ніж фірми експортери і набагато більшу ефективність, ніж фірми, що продають продукцію тільки на місцевому ринку.

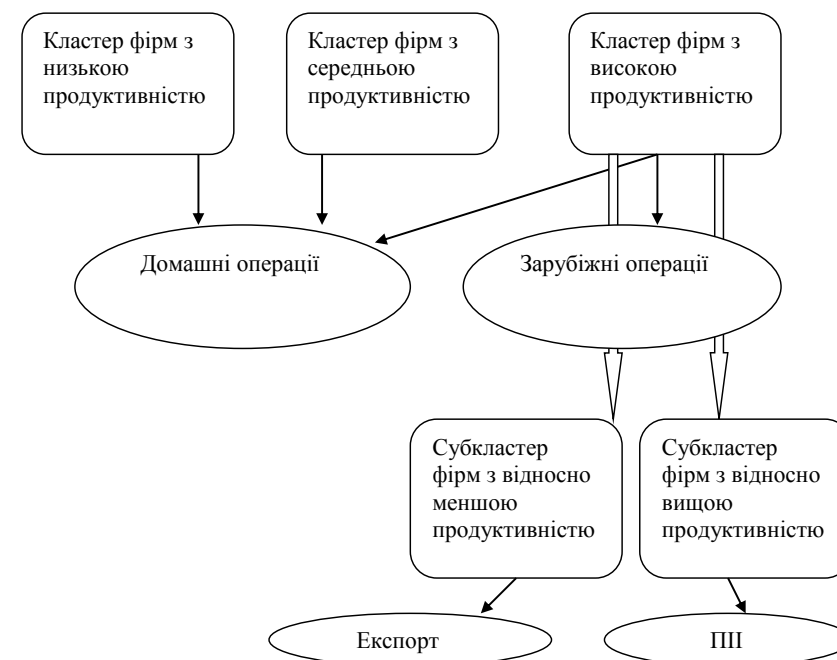


Рис. 1.3. Модель Хелпмана-Мелітца-Йіпеля: вплив гетерогенності фірм на вибір форм їх зарубіжних операцій

Наступні численні дослідження показали, що теорія обміну концентрації на близькість є корисною моделлю аналізу гетерогенних корпорацій. В секторах з більшою гетерогенністю фірм питома вага високопродуктивних компаній відносно низькопродуктивних фірм є набагато вищою, ніж в інших секторах. Тому тут частка фірм, які вибирають ПІІ, порівняно з експортом, буде вищою, ніж в інших галузях. Це було надзвичайно важливим поясненням причин різного рівня транснаціоналізації окремих галузей країн-експортерів капіталу. Японські вчені Ф.Кімура та К.Кійота на основі даних японських компаній перевірили модель Хелпмана-Мелітца-Йіпеля та повністю підтвердили її основні висновки. Результати їх розрахунків показали, що тільки найбільш продуктивні японські компанії здійснюють прямі іноземні інвестиції. При цьому тільки невелика частка фірм-експортерів одночасно мають і зарубіжні інвестиції, в той час, як майже всі фірми, що здійснюють ПІІ, є водночас і експортерами

продукції. Це є результатом або їх внутрікорпоративної торгівлі, або експорту їх філій в треті країни. Таким чином, ці японські вчені доповнили зазначену вище модель і показали, що ПП можуть не тільки не заміщувати експорт, а й доповнювати і розширювати його [79, с. 695–710].

Ця теорія дає корисну методологічну базу для аналізу експортних операцій дочірніх підприємств ТНК в країнах-реципієнтах. Зокрема, вона доводить, що гетерогенність цих підприємств за рівнем продуктивності може визначати стратегію їх продажів. Більша продуктивність іноземних підприємств порівняно з місцевими фірмами (що є типовою ситуацією для країн, що розвиваються, зокрема НІК Азії) обумовлює їх більший експортний потенціал. Якщо філіал транснаціональної фірми первісно орієнтувався на місцевий ринок, то збільшення в подальшому його продуктивності може спричинити перехід до експортної стратегії.

Ресурсна теорія ТНК

Ще один теоретичний підхід до вивчення впливу ПП на експорт приймаючих країн дає ресурсна теорія фірми (resource-based view, або скорочено — модель RBV), що вперше була запропонована економістами Н.Морганом, А.Каліка, С.Кацिकासом. Ця концепція аргументує, що ТНК отримують додаткові конкурентні переваги за рахунок використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів. Зарубіжна експансія корпорацій допомагає їм залучати дешевші ресурси для створення найбільш ефективних глобальних вартісних ланцюгів. За цих умов транснаціональні фірми максимально використовуватимуть порівняльні переваги країни і організовувати експортно-орієнтовані підприємства. Модель RBV обґрунтовує, що чим більш привабливі порівняльні переваги пропонує країна, тим більша ймовірність експортної спрямованості ПП.

В працях Т.Кавузгіла, С.Зоу цей підхід інтегрується з іншим теоретичним підходом — моделлю «структура — поведінка — функціонування» («structure — conduct — performance», або скорочено — модель SCP), яка розглядає експортні операції фірми в контексті поглядів представників економічної школи промислової організації [81, с. 1–21]. На відміну від моделі SCP, яка базується на мікроекономічній теорії і головну увагу приділяє лише стратегічному менеджменту корпорацій, інтегрований підхід «RBV — SCP» досліджує, як ТНК розвивають стратегію використання порівняльних переваг приймаючих країн і за яких внутрішніх та зовнішніх умов ці компанії створюють експортні підприємства. Крім вже згаданого раніше набору ресурсів, які пропонує країна-імпортер капіталу, до уваги беруться внутрікорпоративні особливості ТНК. Таким чином, інтегрований підхід RBV — SCP при розгляді механізму впливу ПП на експортний потенціал країни враховує складніший набір детермінантів, ніж ресурсна теорія фірми.

3

Прямі іноземні інвестиції та економічне зростання

Основні фактори економічного зростання

Одними з найважливіших завдань більшості країн світу, є прискорення темпів економічного зростання, глибокі структурні зрушення в економіці, модернізація соціально-економічних відносин. Необхідність вирішення цих гострих проблем викликала в багатьох із них глибокі зміни в стратегії економічного зростання, примусила по-новому осмислити основні фактори зростання і їх роль в світовій економіці, що трансформуються.

В зв'язку з цим особливої актуальності набуває комплексний аналіз впливу ТНК на економічне зростання, оцінка прискорюючих і гальмуючих імпульсів, які вони породжують, можливостей приймаючих країн використовувати потенціал транснаціональних корпорацій для форсування індустріалізації.

Економічне зростання традиційно розглядається в економічній літературі як стійке збільшення національного виробництва товарів і послуг. Воно може вимірюватися різними показниками (приріст ВВП або ВВП на душу населення, наприклад). Економічне зростання являє собою складний процес, який є результатом взаємодії різних факторів — економічних, політичних і соціальних.

Розглядаючи цю проблему, класична політична економія робила основний наголос на значенні збільшення кількісних параметрів основних факторів виробництва: капіталу, праці і землі (природних ресурсів), а також ролі ринкових сил в підвищенні ефективності національного виробництва. В кейнсіанських підходах основний акцент робиться на роль попиту і мультикативний ефект зростання інвестицій, державних закупок і експорту.

Багато досліджень показали, що подолання нестабільності, незбалансованості і диспропорційності розвитку в умовах динамічної модернізації потребують відповідної бази фінансування. Не випадково в моделях економічного зростання Харрода-Домара центральним пунктом аналізу було збільшення частки ВВП, яка йде на заощадження і перетворення у фізич-

Механізм впливу ПП на експортний потенціал країни

Загальна структура механізму впливу

У попередньому параграфі нами були розглянуті загальні теоретико-методологічні підходи до дослідження експортної діяльності транснаціональних фірм. Наступним кроком дослідження проблеми є теоретичний аналіз механізму впливу ПП на формування експортного потенціалу країни, що приймає інвестиції. Цей аналіз включає дослідження основних напрямів та елементів механізму такого впливу, типології та класифікації ПП з точки зору їх експортного ефекту, обґрунтування часового механізму цього процесу у вигляді певних стадій та етапності впливу.

Аналізуючи цей механізм, слід, насамперед, розрізняти *прямий вплив* системи міжнародного виробництва ТНК на експорт країн-реципієнтів та *непрямий, тобто побічний, ефект* діяльності транснаціональних фірм на експортний потенціал (рис. 1.7).

Різноманітність типів прямих інвестицій та форм операцій ТНК обумовлює складний багатофакторний характер їх прямого впливу на експортний потенціал країни. Для розуміння цього прямого впливу необхідно враховувати всі компоненти сучасної системи міжнародного виробництва. Ця система, складається з мережі підконтрольних підприємств, пов'язаних акціонерними зв'язками, та мережі незалежних підприємств, пов'язаних контрактними зв'язками [4, с.14]. Кожний з цих двох сегментів має свої особливості впливу на зростання експортного потенціалу, але важливо те, що вони є компонентами єдиного глобального ланцюга ТНК по створенню доданої вартості.

Логічно припустити, що вплив дочірніх підприємств, асоційованих компаній та відділень ТНК потенційно може бути сильнішим, ніж місцевих фірм, що мають довготермінові контрактні відносини з іноземними підприємствами. Але в контексті нашого аналізу методологічно важливіше розуміти, що і філіали транснаціональних корпорацій, і їх місцеві фірми-субконтрактори є *сегментами єдиної інтегрованої системи* виробництва ТНК. Оскільки місцеві партнери ТНК є частиною їх глобальної мережі

б) іноземні інвестиції безпосередньо впливають на фактори виробництва та додають потенціал порівняльних переваг, що веде до зростання торгівлі країни;

в) ТНК включають свої ресурси в переважаючий розвиток секторів з більшою доданою вартістю.

В найбільш загальному вигляді зв'язок зовнішньої відкритості, залучення ТНК і економічного зростання показаний на рис. 1.5

Уявимо сценарій розвитку слаборозвинутої країни, що абстрактно ілюструє цю модель динамізації зростання. На фазі t1 країна з надлишком робочої сили і значним безробіттям змінює свою стратегію зростання і робить акцент на більш відкриту, експортно-орієнтовану орієнтацію (передумова Д). В результаті поступово зменшується недосконалість ринку, ринкові сили включаються до процесу трансформації порівняльних переваг, приводячи до відповідності їх структури вимогам світового ринку. Виникає дедалі більша взаємодія країни, що розвивається (канали інвестицій і торгівлі) з більш розвинутими країнами та отримання, внаслідок цього, більших вигод від зовнішніх факторів росту (передумова В).

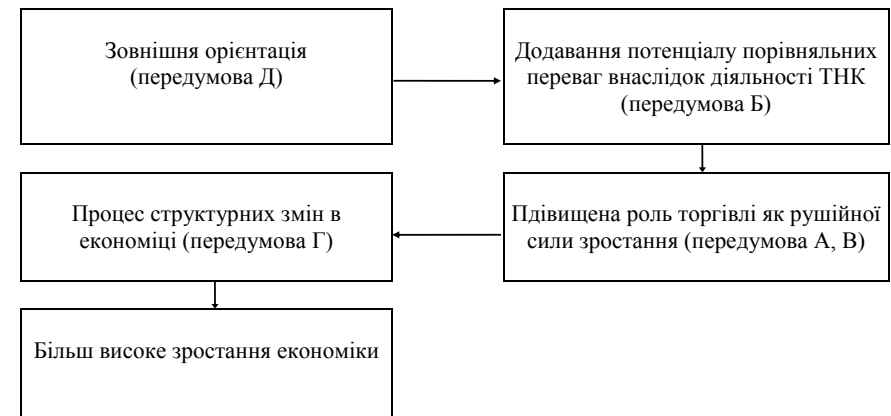


Рис.1.5. ТНК і динамізація зростання

Фаза t2 характеризується зростаючим припливом капіталу ТНК, що орієнтований на наявні фактори виробництва (дешева некваліфікована праця, природні ресурси). Поступово нарощується експорт стандартних працевітких виробів, компонентів, значна частина якого набуває внутріфірмового характеру. Заробітна плата на філіалах ТНК, хоч і знаходиться на низькому рівні, однак перевищує аналогічний показник у місцевих підприємств (не говорячи вже про аграрний сектор). Це призводить до припливу дешевої робочої сили на іноземні підприємства, дозволяючи їм додатково розширювати виробництво в гонитві за прибутком.

Це створює на наступній фазі t3 такий рівень інвестиційної привабливості країни, що туди спрямовуються значні іноземні інвестиції. Безробіття починає зменшуватись, пропозиція робочої сили скорочується, а в зв'язку з зростаючим на неї попитом (нові проекти ТНК) заробітна плата починає зростати.

Фаза t4 показує нам вже нову ситуацію в приймаючій країні. Зростаюча заробітна плата і збільшена кількість робочих місць (не зважаючи на низькопродуктивну працю) підвищують національний дохід та розширюють межі внутрішнього ринку. Все більше дорослих членів сім'ї, маючи роботу на підприємствах ТНК, поліпшують сімейний бюджет (наприклад, дівчата, зайняті на працевістких складальних підприємствах ТНК, отримують заробітну плату в 1,5–2 рази вищу, ніж їх родичі-чоловіки, які працюють на місцевих підприємствах або у сфері послуг). При відповідній політиці держави (податкові пільги, привабливі процентні ставки на депозити і т.д.) ці сімейні прибутки породжують внутрішні заощадження.

Починає підвищуватися кваліфікація робітників, створюються соціально-психологічні умови, які спонукають їх включатися до процесу навчання, отримувати нові знання. Такі зрушення (зростання зарплати, кількість зайнятих, родинні заощадження, кваліфікація робітників) справляють суттєвий вплив на формування людського капіталу і означають, на думку Т.Озави, перехід країни до нової стадії — індустріалізації, обумовленої інвестиціями.

На цій стадії t5 країна вже втрачає минулі переваги у дешевій некваліфікованій робочій силі, оскільки заробітна плата суттєво зростає. На додаток відбувається зміна курсу національної валюти (конкурентноздатний працевісткий експорт покращив значною мірою платіжний баланс) в бік його підвищення. Підвищення заробітної плати і валютних курсів роблять працевістке виробництво недостатньо конкурентноздатним та стимулюють перелив капіталу в сектори з більшою капіталомісткістю і добавленою вартістю.

Для того, щоб утримати раніше завойовані ніші світового ринку, працевістке виробництво має бути тепер перенесене в країни, де для цього є відповідні порівняльні переваги. Таке перенесення починає здійснюватися на К-стадії (М.Портер) та посилюється по мірі трансформації динамічних порівняльних переваг країн, що розвиваються. Проекти ТНК тут стають все більш капіталомісткими і технологічно розвинутими. Країна-імпортер капіталу починає сама здійснювати зарубіжні прямі інвестиції, з'являються національні ТНК, які мають специфічні фірмові активи (переваги власності) і які організовують виробництво працевісткої продукції в сусідніх країнах, що розвиваються.

На цій стадії, не зважаючи на посилення лібералізації економіки та зміцнення ринкових механізмів, особливо важливу роль в створенні умов

ності праці, залучення більш кваліфікованих місцевих кадрів. На міжгалузевому рівні такий результат спостерігається, якщо іноземні компанії роблять прямі інвестиції в нові сектори виробництва з більш високою даною вартістю.

Існує позитивна залежність між рівнем розвитку конкуренції в приймаючій країні та схильністю ТНК підвищувати технологічний рівень свого виробництва, переходити до випуску більш наукоємких товарів. Теж саме відбувається, якщо транснаціональна фірма працює на високо конкурентному регіональному або глобальному ринках. Підвищення ступеню технологічного вмісту експорту є в цих обставинах умовою «виживання» фірми, зберігання її позицій на ринку.

Процес лібералізації зовнішньоторгових режимів теж може примушувати іноземні компанії проводити реструктуризацію виробництва. Під тиском лібералізації торгівлі філіали можуть змінювати свою орієнтацію — переходити від імпортозаміщуючої діяльності до експортної орієнтації. Це вимагає зниження витрат виробництва, підвищення його ефективності, оскільки такі підприємства втрачають своєрідний «захист» від конкурентів, що раніше забезпечувався протекціоністськими імпортними бар'єрами.

З іншого боку, така більша відкритість країни щодо конкурентів може серйозно змінити середовище бізнесу підприємств ТНК та спонукати їх згорнути ділові операції. За цих обставин третій зазначений фактор — стабільність, тривалість виробництва іноземних філіалів та їх експорту, набуває великого значення. Досягненню такої стабільності сприяє наявність активних прямих та зворотніх зв'язків між іноземними компаніями та національними фірмами. Це залежить також великою мірою від економічної політики приймаючих країн.

Уряди країн мають у своєму арсеналі низку інструментів та заходів стимулювання експортних операцій транснаціональних фірм.

Цьому можуть сприяти торгова лібералізація та зменшення перешкод імпорту, оскільки більшість експортно орієнтованих іноземних філіалів одночасно потребують імпорту компонентів, напівфабрикатів.

Інколи уряди вдаються до впровадження спеціальних вимог щодо обов'язкового експорту продукції іноземними прихильниками.

Створення або покращення країною своїх «переваг розміщення» для експортно орієнтованих прямих інвестицій також передбачає розвиток національного науково-технічного потенціалу, створення зон експортної обробки, впровадження стимулів та пільг для експортних філіалів, покращення інфраструктури країни.

1. Загальний вплив транснаціональних фірм на торговий баланс країни.
2. Потенціал ТНК змінювати структуру експорту, а саме підвищувати складність, технологічний вміст експорту та його «місцевий» компонент.
3. Здатність прямих інвестицій забезпечити стійкість експортних потоків протягом тривалого періоду.

Економічна політика багатьох країн націлена на досягнення позитивного торгового балансу. Іноземні філіали та дочірні підприємства не тільки експортують, але й породжують значні потоки імпорту. Іноземні філіали, що орієнтуються на внутрішній ринок, переважно будуть мати безпосередній прямий негативний вплив на торговий баланс. Але такий же ефект можуть справляти і експортно-орієнтовані підприємства ТНК. Інколи обсяг їх імпорту може навіть переважати обсяг експорту. Така ситуація викликає неоднозначні оцінки та дискусію в світовій економічній літературі. Деякі дослідники вважають, що ТНК збільшують імпорт і поглиблюють дефіцит торгового балансу приймаючих країн, інші додержуються протилежних поглядів.

Неоднозначність таких оцінок викликана також тим, що на практиці буває досить важко підрахувати торговий баланс експортно-орієнтованих філіалів та обчислити нову додану вартість, що вони створили. Дані торгової статистики приймаючих країн не розрізняють експортно орієнтовані та імпортозаміщуючі типи підприємств транснаціональних фірм. Досить рідко існують дані і щодо структури імпорту іноземних підприємств, зокрема по групі капітальних товарів та компонентів, напівфабрикатів. Слід також зазначити, що аналіз впливу іноземних філіалів на торговий баланс приймаючої країни є тільки частиною більш складної проблеми — з'ясування загального ефекту таких підприємств на платіжний баланс.

Експортні операції ТНК будуть мати довготривалий позитивний вплив на економічний розвиток країни тоді, коли відбувається поступова еволюція структури експорту в бік більш наукотехноємких виробів. Постійне підвищення питомої ваги більш складного експорту свідчить про те, що він базується на динамічних порівняльних перевагах країни.

В протилежному випадку, залежність від експортних операцій ТНК може крити в собі певну нестабільність для розвитку країни. Наприклад, статичні переваги у виробництві та експорті працемістких товарів можуть бути втрачені, якщо в країні відбувається підвищення заробітної плати робітників, внаслідок чого іноземні фірми передислокують свої філіали в інші регіони з більш дешевою робочою силою.

Постійне зростання технологічних сегментів експорту є важливою характеристикою конкурентоспроможності країни. Транснаціональні фірми можуть робити внесок в цей процес на двох рівнях. На внутрігалузовому рівні це відбувається через інвестиції в модернізацію технологічного потенціалу їх існуючих виробничих потужностей, підвищення продуктив-

для нагромадження фізичного і людського капіталу грає держава. Її роль у розвитку інфраструктури, освіти, охорони здоров'я, НДДКР виявляється навіть більш відчутно, ніж на попередніх стадіях і стає одним з вирішальних факторів у підтриманні динамічних порівняльних переваг країни.

Враховуючи сказане вище, «динамічну модель зростання та структурних зрушень за допомогою ТНК» можна показати на рис. 1.6

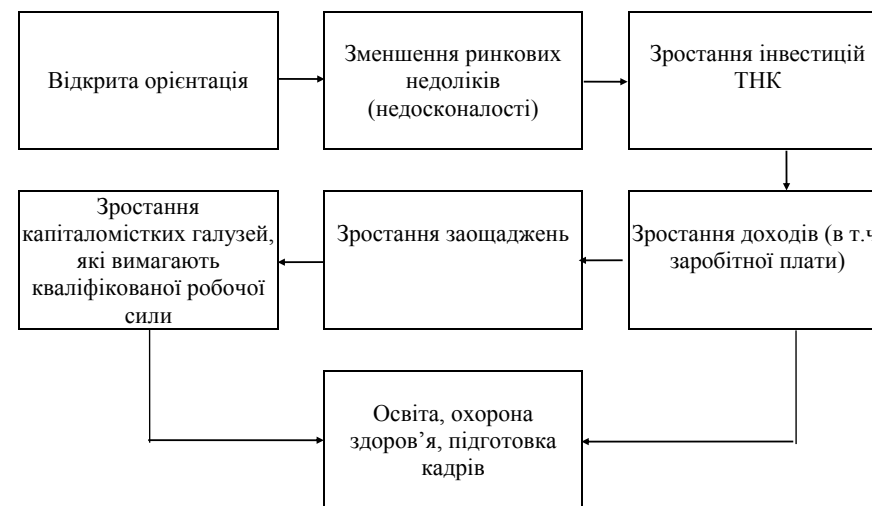


Рис. 1.6. Динамічна модель зростання за допомогою ТНК.

Незважаючи на умовність та обмеженість поданих вище схем, їх досить спрощений і однобокий підхід до ролі ринкових сил і ТНК у розвитку, досвід Японії і азійських НІК першої та другої хвилі показує прикметний збіг еволюції моделей їх зростання з описаними вище стадіями індустріалізації та змінами структури динамічних порівняльних переваг.

Почавши з працемістких галузей і експортноорієнтованих інвестицій ТНК, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань змогли перейти до нової стадії зростання на основі розвитку капіталомісткої промисловості та стимулювання внутрішнього попиту. Зростання заробітної плати та зайнятості створило тут умови для мобілізації внутрішніх заощаджень та підвищення норми нагромадження, що забезпечило прискорення економічного розвитку [133, с. 24–25].

Втративши переваги у дешевій робочій силі, а також в зв'язку з підвищенням у другій половині 80-х років курсів своїх валют по відношенню до долара, НІК першої хвилі вимушені були почати перенос працемісткого виробництва до НІК другого ешелону. Цим пояснюється, зокрема, нечуваний бум вивозу капіталу всередині регіону, внаслідок якого на ТНК Південної

Кореї, Сінгапура, Тайваня вже припадає 25–50% припливу щорічних нових інвестицій в азіатські НІК другого покоління. Самі ж НІК першого покоління стали об'єктом інтенсивних інвестицій ТНК Японії, які вже орієнтуються на відносно високий рівень розвитку тут людського капіталу, технології та управлінської культури і переміщують із Японії такі види капіталомісткого виробництва, в яких ця країна втрачає порівняльні переваги.

Використовуючи потенціал ТНК, свої порівняльні переваги спеціалізації в МПП, нарощуючи ресурси людського капіталу і на цій основі трансформуючи структуру економіки, НІК першої хвилі змогли забезпечити високі темпи в останні три десятиріччя. Не зважаючи на деяке зниження динаміки зростання (що, мабуть, є об'єктивним процесом, який свідчить про «зрілий» етап індустріалізації), вони і сьогодні залишаються одним із «світових полюсів зростання». Естафету надвисоких темпів зростання, внаслідок інвестиційного буму ТНК, підхопили з кінця 80-х років азіатські НІК другої хвилі. Наприклад, ВВП в Таїланді, Малайзії в останні два десятиріччя зростає дуже високими темпами [155].

зон і впровадження тут норм трудового законодавства. Це залежить від рівня розвитку країни, що приймає іноземні інвестиції, та типу зон. Такі умови, наприклад, будуть відрізнятися в працевістких експортних зонах Азії та наукоємких технологічних парках країн Центральної Європи. Зростаюча конкуренція країн за інвестиції транснаціональних корпорацій інколи проводить до явища, що отримало назву «гонитва на дно» (race to the bottom). Це означає, що країни навмисно понижують соціальні та економічні стандарти, послаблюють норми національного трудового законодавства, лише б залучити до експортно промислових зон філіали ТНК.

В переважній більшості ЕПЗ поки що функціонують як зони, що моноспеціалізуються. В них лідирують декілька галузей працевісткого виробництва (текстиль, електроніка і електротехніка), на які припадає більша частина всіх зайнятих. Найбільш ефективно функціонують ЕПЗ в НІК Азії. Наприклад, в Південній Кореї ЕПЗ в Масані забезпечує вагомую частину південнокорейського експорту. Продукція в цій зоні виробляється на філіях ТНК з використанням сучасного менеджменту і передової технології і успішно конкурує з японською. В трьох ЕПЗ Тайваня вже створено декілька сотень фабрик, які швидко збільшують експорт продукції. Ще більша лібералізація в останні роки інвестиційного клімату в зонах і скасування останніх обмежень на імпорту сюди, як очікується, зробить продукцію, що виробляється в зонах ЕПЗ, ще більш конкурентоспроможною.

Важливо відзначити, що більшість із ЕПЗ, навіть ті, що спершу планувались як анклав, справляють дедалі більший модернізуючий вплив на економіку країни поза зоною, генеруючи прямі і непрямі зв'язки з місцевими фірмами, сприяючи поширенню знань в галузі управління і організації виробництва, що, врешті решт, відбивається на економічному зростанні країни.

Отже, приймаючі країни використовують різні моделі взаємодії з ТНК з метою нарощування експорту. Деякі роблять основну ставку на прямі інвестиції ТНК, в тому числі в ЕПЗ, інші, поряд з цим, покладають надії і на зростання експорту внаслідок субконтрактних і ліцензійних угод іноземних фірм з місцевими компаніями. Очевидно, всі ці підходи правомірні, оскільки націлені на те, щоб використати потенціал ТНК для підвищення ефективності факторів виробництва і прискорення економічного зростання.

Наслідки торгових операцій ТНК

Як свідчить практика, зростання експорту є важливим результатом діяльності іноземних філіалів та дочірніх компаній. Але для оцінки впливу експортної діяльності ТНК на економічний розвиток країни, що приймає їх інвестиції, необхідно врахувати принаймні три аспекти торгової діяльності іноземних фірм:

операції. Продукція зареєстрованих в ЕПЗ підприємств виключно або в основному іде на експорт.

Підприємства, розташовані в експортних зонах, можуть отримувати дозвіл продавати певну частину їх продукції на місцевому ринку. Але в цьому випадку вони повинні сплачувати мито на частину їх імпортованих матеріалів або на кінцеву продукцію, що йде на внутрішній ринок приймаючої країни.

Серед основних типових стимулів, що застосовуються до іноземних інвесторів, слід зазначити наступні:

- * Повернення мита або звільнення від сплати імпортованих митних платежів на сировину, проміжні товари, капітальні товари, що використовуються у виробництві експортної продукції.
- * Звільнення від сплати податків на реалізацію (sales tax) на експортну продукцію або на всі товари та послуги, що закуповуються на місцевому ринку для потреб виробництва.
- * Податкові «канікули» або зменшені ставки податків на корпоративні доходи та прибутки в залежності від ступеню експортної орієнтації фірми або питомої ваги експорту в загальному обсязі продукції.
- * Надання на пільгових умовах різноманітних послуг (продаж чи оренда землі, будівель, надання комунальних послуг).

В умовах лібералізації торгових режимів багато країн послаблюють експортні вимоги до іноземних компаній в ЕПЗ. Їм дозволяється продаж частки продукції на внутрішньому ринку. Уряди роблять більший акцент на посилення економічних зв'язків ЕПЗ з місцевими підприємствами, підвищення кваліфікації робітників підприємств вільних економічних зон, технологічного рівня розташованих тут підприємств.

Слід визнати, що часто соціально-економічна ефективність зон виявляється меншою від очікуваної, оскільки зони являють собою складні динамічні системи, які виходять за межі початкових техніко-економічних обґрунтувань і планів. Більше того, деякі із них поки що працюють неефективно і не дали значного приросту експорту. В деяких випадках (Бразилія) імпорт в зони навіть перевищує експорт.

Частина підприємств в експортно-промислових зонах орієнтується на дешеву низько кваліфіковану робочу силу. Рівень технології в галузях пошиття одягу, взуття, в складальному електронному виробництві, виробництві побутової електротехніки є досить невисоким. Таким чином, частина прямих інвестицій в ЕПЗ є так звані «низькоякісні» ПІІ. Вони не породжують активні зв'язки з місцевими підприємствами, мають невеликий потенціал у розповсюдженні технології. Хоча заробітна плата робітників цих підприємств вища за середню в країні, це часто обумовлено більш інтенсивним і тривалим робочим періодом, обмеженими правами профспілок та специфікою стандартів техніки безпеки. Разом з тим, слід визнати, що існує дуже широка варіація соціальних умов праці робітників

4

Напрями впливу ТНК на зовнішню торгівлю країн-реципієнтів капіталу

Експорт як фактор зростання

Прискорення економічного зростання пов'язане не тільки з відзначеними раніше факторами (фізичний капітал, людський капітал, технологія), але й із збільшенням сукупного попиту. Важливу роль при цьому має підвищення темпів приросту експорту.

Участь в міжнародному поділі праці через канали зовнішньої торгівлі справляє глибокий вплив на темпи і пропорції відтворення країни. Включення до системи МПП дозволяє добиватися більшої ефективності виробництва (продуктивність праці) внаслідок міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва.

Життєва необхідність експортно-імпоротної діяльності обумовлена тим, що за рахунок цього країни мають можливість задовольняти свої потреби в сировині, капітальних товарах, технології, які не виробляються місцевими підприємствами (або виробляються з високими витратами) і, навпаки, нарощувати виробництво у розрахунок на попит світового ринку тих товарів, по яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації.

Додатковий попит за рахунок зовнішнього ринку допомагає подолати вузькість внутрішнього ринку, збільшити ефект економії масштабів. Експортне виробництво може давати значний імпульс для розширення меж внутрішнього платіжнеспроможного попиту. Крім прямого впливу на збільшення темпів зростання, додаткового залучення у виробництво робочої сили, що має значний соціальний ефект, нарощування експорту справляє багатогранний непрямий вплив на темпи відтворення. Поява і зміцнення численних підприємств, які обслуговують експортний сектор (суміжні і допоміжні виробництва, постачальники, субпідрядники), допомагають подолати інерційність застою і є ще одним важливим компонентом динамізації зростання.

Виключно важливу роль при цьому відіграє ще один фактор. Інтеграція в МПП сприяє підвищенню конкурентоздатності національного виробництва. Взаємодіючи з іноземними виробниками на зовнішньому і внутріш-

ньому ринку, національні фірми змушені поліпшувати свою технічну базу, якість продукції, впроваджувати сучасні методи управління, що сприяє, зрештою, підвищенню темпів зростання економіки.

Експортна конкурентоспроможність країни є одним із важливих показників в ефективності її інтеграції в світове господарство та адаптації до сучасної глобальної економіки.

Конкурентоспроможність країни відображає ключові показники її експортної діяльності, а саме:

- питому вагу міжнародних ринків, які контролює країна;
- диверсифікованість «корзини» експорту країни;
- сталі темпи зростання експорту країни за тривалий період часу;
- зростання науко-техно-ємного вмісту експорту країни;
- розширення числа національних компаній-експортерів, що можуть

успішно конкурувати на міжнародних ринках.

Як наслідок, країна, що має більшу експортну конкурентоспроможність, генерує більше багатств. Стабільне зростання експортних доходів дозволяє накопичити значні валютні резерви та збільшувати імпорт товарів, послуг, знань. Це створює сприятливі умови для подальшого зростання продуктивності праці та життєвого рівня населення.

Значне збільшення зайнятості в експортному секторі, в тому числі в працездатних галузях обробної промисловості, відчутно впливає на зростання доходів і зміну структури споживання значної частини населення, підвищення рівня розвитку людських ресурсів і, внаслідок цього, створює нові потенційні можливості підвищення ефективності виробництва.

Підтримання конкурентоспроможності країни означає нагромадження її динамічних порівняльних переваг. Експортна діяльність допомагає отримувати такі зовнішні зворотні «імпульси підтримки». Підпадання під тиск світової конкуренції дає можливість підприємствам отримувати більший доступ до технології та інформації, ніж існування лише в умовах внутрішньої конкуренції.

Збереження та збільшення конкурентоспроможності країни вимагає значних зусиль по адаптації до структурних змін, що відбуваються в світовій торгівлі. Ці зміни відображають структурні зрушення у виробництві під впливом нових технологій, зміни попиту, еволюції організації виробництва та принципів його розміщення, а також лібералізації торгових режимів.

Серед основних таких структурних змін слід відзначити наступні:

- падіння питомої ваги в світовій торгівлі сировинних продуктів, а також продуктів первинної переробки сировини;
- швидке збільшення в світовій торгівлі частки наукоємних товарів. Високотехнологічні товари поступово перетворюються в найбільш динамічний сегмент світового експорту;

Іноземні інвестиції у експортно-промислових зонах

Багато країн, прагнучи стимулювати експорт продукції і залучати іноземний капітал, створюють «вільні економічні зони» (ВЕЗ). ВЕЗ являють собою певні райони або території, де встановлений особливо пільговий митний і законодавчий режим для інвесторів. Є різні типи зон і близько двадцяти термінів для їх позначення.

В залежності від цільової та галузевої направленості ВЕЗ можуть поділятися на наступні основні види:

1. Зовнішньоторговельні (вільні митні зони та порти, включаючи зони експортного виробництва, транзитні зони).
2. Функціональні або галузеві (технологічні парки, технополіси, туристичні, банківські зони).
3. Комплексні, спеціальні економічні зони виробничого характеру.

З метою нарощування промислового експорту більшість країн віддають перевагу експортно-промисловим зонам (ЕПЗ). Головна мета таких зон — збільшити обсяг і змінити структуру експорту шляхом залучення іноземних і місцевих інвестицій.

Більшість країн, яким вдалося за остання 10–15 років збільшити свою питому вагу у світовому експорті, мають «вільні експортні зони». В кінці ХХ ст. в світі нараховувалося близько 850 зон різних типів.

На території вільних економічних зон розташовуються митні склади, експортні підприємства, складальні заводи, торгові фірми, компанії, що надають фінансові послуги. Однак головну роль в більшості таких зон грають експортно орієнтовні обробні підприємства. Хоча в зонах не заборонена присутність місцевих компаній, переважна більшість їх підприємств — це філіали та дочірні компанії транснаціональних фірм. Як правило, земля та інфраструктура вільних економічних зон є державною власністю приймаючої країни. Але в останні роки з'явилися і так звані «приватні» зони. В таких зонах всі витрати по розвитку інфраструктури (дороги, комунальні послуги, переробка відходів, стандартні виробничі будівлі і т.п.) здійснюють приватні компанії. Загальне керівництво зоною знаходиться в руках державної адміністрації, яка реєструє місцезнаходження тут іноземних фірм та надає їм різноманітні пільги та стимули.

Експортно-промислові зони (export processing zones) передбачають надання фірмам права вільної (безмитної) торгівлі та умов «ліберального регулятивного оточення». Як правило, іноземні компанії імпортують в такі зони компоненти, напівфабрикати, матеріали і після їх обробки здійснюють реекспорт продукції. Часто ЕПЗ розташовуються в місцях з вигідним географічним положенням (близькість до моря, транспортних шляхів, наукових центрів, джерел дешевої енергії і т.п.). Митні процедури для підприємств зон дуже спрощені і дозволяють швидко здійснювати торгові

Часто ТНК віддають перевагу імпорту продукції, хоча аналогічні виробниці продукуються в країні. Це викликано рядом факторів. По-перше, в цьому випадку ТНК виграє на економії внаслідок знижок при закупівлі великих партій товарів для всіх філій. По-друге, якість імпортованих виробів інколи буває вища, ніж у національних виробників. По-третє, нерідко при цьому велику роль відіграє надійність і точність поставок.

В деяких країнах-реципієнтах інвестицій політика по відношенню до ТНК передбачає заходи по стимулюванню зменшення частки імпорту в їх продукції. Це, а також поява місцевих виробників сировини, напівфабрикатів призвело до істотного зменшення в останні роки імпортованого компоненту у ТНК.

Хоч зниження імпортованого компоненту в принципі бажане для країни, цей процес повинен супроводжуватися підвищенням ефективності місцевих постачальників (ціни, якість, стандарти тощо). В протилежному випадку примусове збільшення частки місцевого компоненту може викликати зниження ефективності роботи самих філіалів ТНК, зменшення їх експорту, а то й дезінвестиції. Наприклад, при цілком неефективному дрібносерійному виробництві автомобільних запчастин місцевими фірмами Таїланду, вимоги до автоскладальних філіалів японських компаній скоротити імпорт деталей із Японії та Південної Кореї рівнозначні припиненню їх роботи. В результаті імпорт Таїланду зросте ще більше — доведеться ввозити готові автомобілі.

Таким чином, якщо фірма з відносно високим імпортованим компонентом є виробником імпортозаміщуючої продукції, її загальний ефект на торговий баланс потенційно є сприятливим.

Відзначимо також, що слід диференційно оцінювати імпорт філій ТНК. Наприклад, імпорт ними предметів розкоші (престижні марки автомобілів, дорогі парфуми, коштовності тощо) цілком виправдано обмежується в деяких країнах, особливо країнах, що розвиваються. Інші критерії повинні застосовуватися до ввозу ТНК технології, обладнання, напівфабрикатів, що збільшує фонд виробничого нагромадження і створює базу для зростання економіки.

Ще більшу роль ТНК відіграють в імпорті країнами послуг (інформаційно-телекомунікаційних, фінансових, транспортних, консультаційних тощо). Враховуючи зростаючий вплив цього сектору економіки на динамізацію зростання, імпорт філіями транснаціональних корпорацій послуг може розглядатися як їх істотний внесок в розвиток економіки.

Разом з тим очевидно, що найбільш цінні види науково-технічних, фінансових і інформаційних послуг не продаються національним фірмам приймаючих країн. Ці знання є важливим компонентом особливих фірмових активів ТНК і інтерналізуються ними через прямі зарубіжні інвестиції.

- поступове збільшення питомої ваги проміжних товарів. Зростає важливість торгівлі напівфабрикатами, компонентами, вузлами.

В світовій економічній літературі виділяється декілька найбільш відомих фундаментальних емпіричних досліджень, які оцінюють роль експорту (зовнішньої торгівлі) в економічному зростанні країн. Вони відрізняються за методикою, діапазоном країн, часовими горизонтами.

— Дослідження М.Мікалопулоса і К.Джея на основі неокласичних моделей виробничої функції, де були виділені витрати внутрішнього капіталу, іноземного капіталу і праці, на матеріалах 39 країн. Потім автори знову оцінили коефіцієнти після введення експорту як додаткової незалежної змінної. Дослідження показало, що темпи зростання ВВП і темпи зростання експорту високо корелюються між собою.

— Дослідження М.Мікаелі, який оцінив взаємовідношення між змінами питомої ваги експорту в ВВП і темпами змін ВВП на основі даних по 41 країні. Автор підрахував кореляцію між цими змінними на основі методу Спірмана (Spearman Rank Correlation) — вона склала 0.38, тобто була досить значна. Н.Мікаелі зробив висновок про позитивний зв'язок зростання економіки і темпів зростання частки експорту в ВВП. Цей зв'язок був особливо сильним у країн з більш розвинутим промисловим потенціалом, однак не простежувався у найменш розвинутих країн. Це свідчить, на думку автора, про те, що зростання під впливом експорту — явище, яке відчутне тоді, коли країна досягла певного мінімального вихідного рівня розвитку.

— Дослідження, здійснене в межах проекту Національного бюро економічних досліджень США за участю А.Крюгера, для 10 країн. На основі регресійного аналізу було виявлено, що збільшення темпів зростання експортних доходів на 1% щорічно, було пов'язане із збільшенням темпів зростання ВВП на 0.1%. Таким чином знову був показаний тісний позитивний зв'язок цих факторів.

— Наступне дослідження було здійснене Б.Балассою, який зібрав дані по 11 країнах, і знову оцінив індикатори Мікаелі, ввівши в свій аналіз додатково фактори Мікалопулоса-Джея. Статистичні результати дослідження вражаюче співпали з даними комплексної роботи Крюгера.

Незважаючи на очевидність зв'язку між зовнішньою торгівлею і економічним зростанням, причинно-наслідкові взаємовідносини тут вельми складні. Значна частина дослідників розглядає торгівлю як двигун зростання, в той час як інші вважають, що зовнішня торгівля сама є похідною від економічного зростання (чим вище темпи зростання ВВП, тим вищі будуть темпи зростання експорту). Слід також відзначити, що ряд дослідників вважають, що традиційний математично-статистичний інструментарій не дозволяє переконливо довести причинно-наслідковий зв'язок між експортом і зростанням.

Новою тенденцією стратегії економічного зростання багатьох країн став поворот на шлях експортної орієнтації, більшої відкритості національної економіки і інтегрованості її в глобальний економічний простір.

Експортна орієнтація є дуже важливим, але не єдиним елементом, стратегій розвитку країн. В багатьох із них експортно орієнтована модель доповнюється заходами, що гарантують зростання також і не експортного сектору, та передбачає, що вигоди експортної діяльності стимулюють розвиток всієї економіки. Якщо експортно орієнтовний сектор відірваний від економіки (анклавний тип експортної орієнтації), підвищення конкурентоспроможності не буде вести до зростання темпів зростання країни та життєвих стандартів населення.

Однак при такій загальній тенденції роль експорту як рушія зростання для країн з різною місткістю ринку, очевидно, буде проявлятися неоднаковою мірою. Найбільш явно стимулюючий ефект зростання виявляється в невеликих державах, зокрема країнах Південно-Східної Азії і Далекого Сходу. За розрахунками, загальний приріст ВВП нових індустріальних країн Азії на початкових стадіях їх індустріалізації майже на половину був забезпечений їх експортом в США.

У великих країнах (Індія, Бразилія, Мексика тощо) експорт не може стати найважливішим джерелом економічного зростання. Збільшення вивозу готових виробів на 1% забезпечує приріст національного доходу (в процентах), в Сінгапурі — на 0.21, в Гонконзі — на 0.47, в той час як в Індії на 0.08, Бразилії — на 0.01. Таким чином, для досягнення однакових темпів зростання економіки країнам з різною місткістю ринків необхідно докласти різних «експортних зусиль». Розрахунки показують, що зростання великих країн в повоєнні роки більш, ніж на 4/5 забезпечувалося внутрішнім попитом. Однак і в цих країнах експорт істотно впливає на формування макроекономічних пропорцій, підвищення технологічного рівня підприємств.

Вцілому аналіз статистичних даних свідчить, що країни, для яких характерні найбільш високі темпи зростання промислового експорту, як правило, входять до групи найбільш швидкозростаючих держав. Незважаючи на те, що найбільш очевидний динамізуючий ефект асоціюється з експортом країни, імпорт також відіграє суттєву роль в прискоренні розвитку, зокрема через вирішення проблеми виробничої реалізації нагромаджених ресурсів (приріст і покриття основного і оборотного капіталу).

В деяких країнах світу відсутні сучасні галузі, які виробляють капітальні або проміжні товари. Для структурних перетворень в економіці такі країни використовують імпорт як канал придбання машин, обладнання, технології, напівфабрикатів. Все більш важливу роль міжнародна торгівля грає в отриманні невидимих активів і інформації, виробничого і управлінського досвіду і знань, які є сьогодні визначальними факторами при організації сучасного високо-технологічного виробництва.

вже сформувались інтегровані регіональні мережі підприємств ТНК. Такі регіональні мережі (Азія, Північна Америка, Європа) японські ТНК об'єднують в глобальні інтегровані виробничі комплекси.

Між всіма елементами регіональних інтегрованих мереж йдуть інтенсивні коопераційні потоки товарів на основі внутріфірмового поділу праці. В електротехнічній і електронній промисловості більше половини всіх компонентів, які споживаються цією мережею філіалів, надходить із Японії, в т.ч. переважна частина із них — каналами внутріфірмової торгівлі. Аналогічно і 3/4 поставок готових виробів і компонентів від усіх підприємств регіональної мережі, які направляються в Японію, здійснюються також по лінії внутріфірмового обміну. Функціонування регіональних інтегрованих мереж ТНК в Південно-Східній Азії і на Далекому Сході вже привело до того, що внутрірегіональна торгівля цих країн являє собою сьогодні найдинамічніший сектор світового ринку. За темпами зростання вона навіть перевершила експорт цих азіатських НІК в США і Японію.

Отже, досвід економічного розвитку країн в останні десятиріччя свідчить про те, що ТНК (як внаслідок прямого експорту їх філій, так і контрактних зв'язків з місцевими виробниками) можуть бути однією із головних рушійних сил в розвитку експортного потенціалу приймаючої країни.

Транснаціональні корпорації та імпорт країн

Зростання кількості іноземних філіалів та дочірніх компаній, формування інтегрованих мереж міжнародного виробництва об'єктивно сприяють збільшенню обсягів імпорту країн-реципієнтів прямих інвестицій.

В основному він представлений капітальними товарами (машини, обладнання), напівфабрикатами і компонентами.

Значний імпорт іноземних підприємств може бути обумовлений декількома причинами: *а) відсутністю місцевих виробників; б) неефективністю поставок з місцевого ринку; в) відсутністю інформації у ТНК (або у національних фірм) про потенційних постачальників (покупців).*

Імпортна політика ТНК звичайно відрізняється в залежності від зрілості інвестицій. Протягом початкового періоду роботи філії питома вага імпортного компоненту в його продукції буває досить високою (незнайомий ринок, відсутність зв'язків з місцевими постачальниками), але по мірі функціонування такого підприємства місцеві фірми починають відігравати все більшу роль в його постачанні, замінюючи імпорт.

Екстремальним випадком є експортні анклавні ТНК, які орієнтуються на закупки у споріднених підприємств транснаціональної мережі (стандарти, трансфертні ціни) і мають слабкі зв'язки з національними фірмами.

вості організувати власне виробництво працемісткої експортної продукції, роль прямих інвестицій була відносно низька. Експорт продукції в цих випадках здійснювався за субконтрактними угодами місцевих фірм і ТНК.

Середньо-високотехнологічні сектори. Транснаціональні фірми відіграли основну роль в розвитку експорту галузей з складною технологією. Ця роль відрізнялася в окремих типах діяльності, зокрема в складальному виробництві, виробництві, що заміняло імпорт, крупномасштабній переробці природних ресурсів.

О Складальне виробництво на експорт сконцентровано в електротехнічній та електронній промисловості та, в деякій мірі, автомобільній галузі. Це виробництво переважно здійснюється у відносній ізоляції від економіки приймаючих країн та використовує невелику частку місцевих компонентів. Воно є частиною інтегрованих виробничих систем ТНК. Головні технологічні функції та процеси виконуються в промислово розвинутих країнах, в той час як прості складальні операції — в країнах з дешевою робочою силою, переважно в нових індустріальних країнах Азії.

О Виробництво, що заміщує імпорт. В деяких країнах з великим обсягом виробництва, що заміщує імпорт, іноземні компанії поступово переорієнтували частину такого виробництва на експорт. Яскравим прикладом такої переорієнтації є автомобільна промисловість в Латинській Америці. Вона створювалася ТНК при підтримці урядів цих країн для зменшення імпорту, а згодом перетворилася на одного із найбільших експортних галузей цього регіону. Для цього іноземні компанії значно підвищили технологічний рівень свого виробництва та сформували мережу місцевих субконтракторів, що постачають їм компоненти.

О Крупномасштабна переробка природних ресурсів на експорт вимагає організацію сучасного високотехнологічного виробництва та наявності кваліфікованих місцевих кадрів. Таке виробництво повністю інтегрується в міжнародні мережі підприємств ТНК. Основною сферою таких прямих інвестицій є Латинська Америка. Такий промисловий експорт, як правило, спирається на спеціальні державні програми підтримки. Лібералізація інвестиційної політики багатьох країн відновила інтерес ТНК до створення експортних переробних комплексів.

Особливо відчутна роль іноземних компаній в розвитку промислового експорту. Приклад багатьох країн переконливо показує позитивний вплив ПП на збільшення експортного промислового сектору. Особливо це стосується найбільш динамічних продуктів, для яких важливі продаж і дистрибуція через глобальні корпоративні мережі.

Особливо сильні позиції ТНК займають в експорті сучасних, технологічно складних галузей (електронна, електротехнічна, хімічна промисловість, транспортне машинобудування та інші). В ряді сучасних галузей країн Азії (електронна і електро- технічна, автомобільна промисловість)

Транснаціональні корпорації і міжнародна торгівля

Транснаціональні фірми відіграють значну роль в розвитку міжнародної торгівлі, і зокрема в зовнішньоторгових операціях багатьох країн. З одного боку міжнародне виробництво ТНК є одним із основних каналів міжнародного постачання продуктів (особливо послуг), що інколи неможливо придбати на ринкових умовах від незалежних фірм. Транснаціональні фірми забезпечують приймаючі країни конкурентними активами для експортно орієнтовного виробництва. Такі активи дуже важко придбати незалежним місцевим фірмам країни, оскільки вони дуже дорогі та рідко екстерналізуються, бо становлять основу конкурентних переваг ТНК. Прямі іноземні інвестиції часто є одним із самих швидких та ефективних каналів організації експортного виробництва.

З другого боку, міжнародне виробництво дає могутній поштовх розвитку міжнародної торгівлі товарами та послугами. Це відбувається внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці шляхом зосередження транснаціональними фірмами мобільних і немобільних факторів виробництва в місцях розміщення їх виробничої мережі.

Точних даних щодо питомої ваги транснаціональних корпорацій в світовій торгівлі не існує. За оцінками, внутрікорпоративна торгівля, тобто взаємні експортно-імпорتنі операції материнських компаній та філіалів сягають до 1/3 світової торгівлі. Але якщо враховувати експортно-імпорتنі операції, що пов'язані із неакціонерними формами діяльності та здійснюються неафілійованими компаніями приймаючих країн, ТНК можуть мати причетність до 2/3 світової торгівлі.

ТНК справляють багатогранний вплив на світову торгівлю: її обсяг і динаміку зростання, структурні зрушення і географічні напрямки торгових потоків. Вони змінюють традиційне уявлення про природу світової торгівлі, опосередковуючи все більшу її частину через свій внутріфірмовий обмін. В транснаціональних виробничих комплексах обмін підпорядкований іншим правилам, ніж традиційні закони попиту і пропозиції, а використані при цьому трансфертні ціни відрізняються від цін, які формуються в результаті дії ринкових механізмів.

Близько 4/5 зовнішньої торгівлі США на початку ХХІ ст. припадало на транзакції ТНК (включаючи зовнішньоторгові операції батьківських фірм ТНК США та їх зарубіжних філій, а також ТНК інших країн та їх американських філій), причому значна частина експорту та імпорту США представляли внутріфірмову торгівлю. Питома вага внутрікорпоративного експорту материнських корпорацій США в загальному експорті США складає близько 1/3. Для Японії аналогічний показник складає 2/5. Аналогічні тенденції властиві і іншим розвинутим країнам з ринковою економікою.

Географічна структура світових ПП і світової торгівлі свідчить про важливі схожі тенденції. По-перше, дані про обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій та світового експорту підтверджують, що промислово розвинуті країни з ринковою економікою включені в ці процеси набагато інтенсивніше ніж країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. По-друге, економічна лібералізація сприяє зростанню як ПП так і світової торгівлі. По-третє, напрямки світової торгівлі в значній мірі визначаються стратегією розміщення підприємств ТНК.

Однак регіональна структура торгівлі та інвестицій іноді може не співпадати. ПП сконцентровані в меншій кількості приймаючих країн ніж експорт. В різних регіонах спостерігаються різні тенденції. Наприклад, інтенсивність внутрірегіональних ПП та внутрірегіональної торгівлі зросла за останнє десятиріччя для ЄС, але знизилася для Північної Америки. Хоча США утримують сильні зв'язки з Латинською Америкою по лінії прямих іноземних інвестицій та торгівлі, їх інтенсивність в останні двадцять років відносно зменшується. Аналогічні зв'язки ЄС з Центральною та Східною Європою значно зросли як по лінії ПП, так і по лінії експорту. Інтенсивність зв'язків ЄС з Північною Америкою по лінії ПП значно вище, ніж інтенсивність зв'язків по лінії торгівлі.

Одним із показників, що дає певну уяву про торгову орієнтацію філіалів транснаціональних компаній є індекс міжгалузевої та внутрішньогалузевої діяльності Грубеля-Ллойда (Grubel-Lloyd index) або скорочено ІІАС індекс.

$$IIAS_{ij} = [1 - IAS_{ij} - AS_{ji} / AS_{ij} + AS_{ji}] \times 100,$$

де AS_{ij} — це продажі філіалів, що розташовані в країні і, транснаціональної компанії країни j, а AS_{ji} — це продажі філіалів, що розташовані в країні j, транснаціональної фірми країни і.

Цей індекс має своє найнижче значення — 0, коли торгова спрямованість філіала тільки однобічна (він є тільки імпортером від батьківської фірми або тільки експортером в країну базування материнської фірми). Найвище значення індексу —100 характеризує ідеально збалансовану торгову орієнтацію.

Розрахунки такого індексу для зарубіжних філіалів американських компаній та для філіалів зарубіжних компаній, що розташовані в США, дають для всіх за «національністю» ТНК приблизно рівну оцінку досить високого взаємного міжгалузевого та внутрігалузевого проникнення фірм кожної із розвинених країн на ринки другої країни.

країн, транснаціональні фірми виступають основними покупцями цього продукту. Саме вони володіють мережами оптово-роздрібної торгівлі нафтопродуктами та нафтохімічними підприємствами.

В інших секторах гірничовидобувної галузі, які потребують значних інвестицій та новітніх технологій, позиції іноземних компаній у виробництві та експорті ще міцніше. Невелике число харчових ТНК контролює різні стадії ланцюга створення вартості у вирощуванні тропічних сільськогосподарських культур, їх переробки та реалізації. Навіть відмовляючись від власного виробництва, вони утримують такий контроль оскільки домінують в сфері маркетинга, дистрибуції.

Сфера послуг займає 2/3 валового продукту промислового розвинутих країн і є динамічним сектором в світовій торгівлі. Розвиток технологій зв'язку та передачі інформації викликає експорт все нових видів послуг. Розширення географії міжнародного виробництва також, в свою чергу, стимулює експорт послуг, зокрема пов'язаних з реалізацією, маркетингом, постачанням. Роль торгових компаній в експорті провідних промислово розвинутих країн залишається суттєвою. Оптові торгові філіали США здійснюють 1/4 всього експорту транснаціональних фірм цієї країни. Ще більше значення для експорту японських ТНК мають торгові компанії «Сього сёсса» (Sogo Shoshas).

Транснаціональні фірми займають також провідні позиції в експорті телекомунікаційних, медичних, фінансових послуг та інжинірингу.

ТНК і промисловий експорт

Роль іноземних підприємств в розвитку промислового експорту відрізняється в різних за рівнем технології секторах індустрії.

Низько-технологічні сектори. Транснаціональні фірми промислово розвинутих країн відіграли головну роль на початкових стадіях розвитку працездатного експорту із країн, що розвиваються. На подальших стадіях в цей процес включилися і транснаціональні компанії нових індустриальних країн. Міжнародне виробництво в цій сфері почалося з 60-х років ХХ ст. з індустрії пошиття одягу, коли промислово розвинуті країни зменшили їх імпорتنі бар'єри та полегшили закордонне виробництво через надання тарифних привілеїв. Подальше зменшення транспортних витрат та лібералізація режимів для прямих інвестицій зробили цей процес прибутковим для компаній. Основна частка експортно-орієнтованих іноземних інвестицій зосередилася в країнах, що пропонували привабливі фінансові стимули, створювали спеціальні зони експортної обробки та мали інфраструктуру та відповідні ресурси дешевої та відносно кваліфікованої робочої сили. В країнах, де місцеві компанії мали достатні можли-

наприклад, експорту американських філіалів із Мексики в США викликає таким торговим режимом. ТНК в багатьох розвинутих країнах лобіюють аналогічні режими сприяння.

- *Недоліки прямих інвестицій.* Включення в систему ТНК може мати свої вади для експортної конкурентоспроможності. Філіали повинні слідувати наказам материнської фірми щодо джерел постачання. Вони більш ніж місцеві фірми схильні імпортувати компоненти або у інших філіалів ТНК або у певних постачальників домашньої країни ТНК.

Якщо материнська компанія тримається глобальної стратегії, філіали самостійно не можуть вирішувати чи можуть вони експортувати продукцію, та в які країни може направлятися цей експорт. Оскільки транснаціональні фірми мають філіали в багатьох країнах, вони виключають конкуренцію між ними. Існує можливість, що ТНК може зосередити виробництво певного продукту на небагатьох великих заводах. Це може викликати значний експорт із філіалів, що стали такими центрами виробництва. Але в той же час інші філіали зменшать або взагалі припинять експорт й перетворюються в підприємства кінцевого складання продукції та продажу її на внутрішньому ринку. В цих умовах місцеві компанії можуть мати більший внесок в експорт країни, оскільки вони не пов'язані з мережею ТНК. Але, щоб отримати такі переваги вони повинні мати здатності конкурувати з іноземними компаніями.

Хоча на транснаціональні фірми припадає значна частина світової торгівлі, обсяг та відносна важливість експорту іноземних філіалів в окремих приймаючих країнах не обов'язково корелюється з обсягом виробництва цих філіалів. Це відбувається тому, що існують різні типи підприємств ТНК, деякі з них, зокрема, орієнтуються лише на внутрішній ринок країни. Таким чином, питома вага філіалів з загальному експорті країни часто буде відрізнятися від показника їх питомої ваги, щодо доданої вартості, зайнятих, обсягу реалізації у відповідних загальних показниках країни.

Експортна орієнтація іноземних підприємств не обов'язково вище ніж у місцевих компаній. Філіали ТНК, навіть при їх потенційно високих експортних можливостях можуть орієнтуватися в межах загальної корпоративної стратегії лише на операції на внутрішньому ринку країни.

ТНК традиційно мають значні позиції в видобуванні та експорті сировинних товарів. Хоча питома вага сировинного сектору у світовій торгівлі відносно знижується, він все ще відіграє суттєву роль в економічному розвитку багатьох країн, зокрема країн, що розвиваються.

Країни-експортери нафти, наприклад, мають інтенсивні акціонерні та неакціонерні зв'язки з провідними нафтовими ТНК, що забезпечують технологічне обслуговування, транспортування та реалізацію цього продукту. Хоча видобуток нафти здійснюється під національним контролем цих

Прямі інвестиції і порівняльні переваги країни

Вважається, що транснаціональні фірми можуть стимулювати експорт приймаючої країни через надання їй відсутніх та дефіцитних елементів ресурсів, видимих та невидимих активів. Це впливає на потенціал статичних та динамічних порівняльних переваг країни (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Можливий внесок припливу прямих інвестицій на конкурентні переваги приймаючої країни

Питання	Позитивний внесок	Негативний внесок
Ресурси	Внаслідок надання додаткових ресурсів і можливостей, а саме капіталу, технологій, управлінських знань, доступу до ринків	Можуть надавати вкрай недостатні ресурси або невідповідні типи ресурсів та активів
Підприємництво	Внаслідок розвитку нового підприємництва, управлінського стилю, робочої культури та більш динамічної конкурентної практики	Нездатність іноземного підприємництва, стилю менеджменту, робітничої практики адаптуватися до місцевої бізнес-культури або змінити її. Антиконтентна практика може вести до неприйнятної рівня ринкової концентрації
Ефективність	Внаслідок більш ефективного розміщення ресурсів, ефекту розповсюдження на постачальників та/або покупців. ПП можуть допомагати підвищити рівень внутрішніх ресурсів та можливостей так само як і продуктивність місцевих фірм.	Можуть обмежити підвищення рівня місцевих ресурсів і можливостей внаслідок спеціалізації лише на діяльності з низькою доданою вартістю та імпортуванні основної частки компонентів з високою доданою вартістю. Можуть вести до дезінтеграції місцевих економічних зв'язків внаслідок переключення деяких її ланок на іноземних постачальників або споживачів.
Податкові надходження	Внаслідок позитивного впливу на ресурси, підприємство та ефективність забезпечення додаткового зростання ВВП і, завдяки цьому, забезпечення додаткових податкових надходжень до бюджету.	Внаслідок обмеження зростання ВВП через негативні впливи на ресурси, підприємство та ефективність. Застосування трансфертного ціноутворення та інших фінансових прийомів ухилення від сплати податків.
Платіжний баланс	Внаслідок поліпшення платіжного балансу через заміщення імпорту, зростання експорту та прямих інвестицій, що мають головною метою підвищення ефективності	Внаслідок погіршення платіжного балансу через обмеження експорту, сприяння імпорту

- *Використання статичних порівняльних переваг*

Обладнання, напівфабрикати, технологія, знання — ці та інші відсутні в приймаючій країні ресурси можуть постачатися в країну по каналах ТНК. Це дозволяє більш повно використовувати існуючі порівняльні переваги країни (наприклад, у сировинних ресурсах або в наявності дешевої робочої сили) та збільшувати експортний її потенціал.

- *Створення динамічних порівняльних переваг*

Країни-реципієнти інвестицій часто розглядають ТНК як інституцію, що створює динамічні порівняльні переваги країни. Цей динамізм може приймати різні форми. В короткостроковому плані він може означати рух до наступного рівня технологічної складності експорту. В довгостроковому плані цей динамізм означає не тільки підйом вмісту знань та технології в певних видах діяльності, але й будівництво потенціалу, щоб утримувати такі зрушення у відповідь на зміни світового попиту та технології. Це означає, в свою чергу, що експортна діяльність повинна вести до більшого використання місцевих факторів (праці, ресурсів, продуктів, технологічних функцій).

В країнах, де існують розвинуті системи освіти та перепідготовки кадрів, є адекватний науковий потенціал, прямі іноземні інвестиції можуть створювати динамічні порівняльні переваги і тим самим формувати передумови постійного підтримання конкурентоспроможності експорту, зміни його структури у бік збільшення науковомісткості.

Розширення доступу на зовнішні ринки

Можливість збільшення експорту приймаючих країн пов'язана не тільки з підвищенням конкурентоспроможності місцевої продукції, що виробляється філіалами ТНК, але й із забезпеченням доступу цієї продукції на ринки зарубіжних країн, що вже освоєні транснаціональною фірмою. Маркетинговий досвід, відомі торгові марки та глобальні дистрибуційні мережі ТНК відкривають нові можливості нарощування експорту. Якщо експортно-орієнтовані підприємства транснаціональних фірм мають місцевих постачальників, останні, хоч і прямо, також залучаються до експортних програм. Вивчаючи міжнародні вимоги якості, стандартів, вони згодом можуть самостійно починати експорт напівфабрикатів, компонентів і шукати зарубіжних партнерів.

Прямі інвестиції мають вигоди та недоліки, коли країна шукає можливості розширення доступу її товарів на зовнішні ринки.

- *Вигоди прямих інвестицій.* Іноземні філіали мають декілька потенційних переваг над чисто місцевими фірмами приймаючих країн в доступі та обслуговуванні іноземних ринків. Філіали використовують вигоду своєї приналежності до системи ТНК, її дистрибутивної мережі, зв'язків головної компанії із споживачами. Материнська компанія може мати сильні зв'язки з покупцями країни імпортера, такі зв'язки особливо важливі в боротьбі за крупні проектні замовлення (обладнання, спеціальні компоненти, постачання заводів «під ключ»). Іноземні філіали також мають нижчі транзакційні витрати та інші маркетингові вигоди в експорті ніж місцеві фірми. Вони мають доступ до визнаних торгових марок, складського господарства, транспортних засобів, фінансування торгівлі. Філіали часто використовують відомі торгові марки, що особливо важливо для диференційованих споживчих продуктів. Місцеві фірми-конкуренти відчують великі труднощі при продажу своїх продуктів без відомих торгових марок. Створення таких торгових марок вимагає великих інвестицій і тривалих маркетингових зусиль. ТНК інколи дозволяють незалежним фірмам продавати товари під їх відомим ім'ям на основі так званих контрактів про первісне виробництво обладнання (original equipment manufacture arrangements).

Іноземні філіали часто є інтегрованою частиною міжнародної виробничої системи. Такі системи можуть бути двох типів: *а) системи, де різні стадії виробництва розміщені в різних країнах; б) системи, де різні компоненти постачаються із декількох країн.*

Перша система закріплює процеси з різним рівнем технології за різними країнами, згідно з ціною факторів виробництва в останніх. Друга передбачає розподіл подібного виробництва серед філіалів в країнах із схожими можливостями. В останньому випадку виробничі потужності розподілені географічно, щоб зменшити ризик, отримати вигоди економії масштабів або виконати вимоги урядів. Хоча неафілійованим підприємствам також можливо експортувати через такі мережі, транзакційні витрати від такої участі можуть бути високими. Ці витрати зростають у зв'язку із складністю мереж, частими змінами ринкової ситуації та необхідністю швидко реагувати на ці зміни. ТНК рідко глибоко залучають незалежні фірми в такі мережі, якщо тільки незалежні фірми не є довготривалими спеціалізованими постачальниками, або їх продукція доволі проста і стандартизована. Іноземні філіали можуть мати більш легкий доступ до ринків розвинутих країн або підпадати під менші тарифи у зв'язку із лобюванням їх материнських компаній. Одну із таких важливих форм доступу надає режим сприяння зарубіжній переробці (favourable treatment of offshore processing), який передбачає оподаткування лише доданої за кордоном вартості. Це особливо важливо для ТНК, що переводять трудомісткі виробництва в країни з дешевою робочою силою. Зростання,

економіки припадає половина нових ПІІ в країнах, що розвиваються, які були здійснені в 2013 році. За останні десять років питома вага вищезазначеного регіону в глобальних інвестиціях ТНК суттєво зросла. Якщо в 2005–2007 роках вона була на рівні 12–13%, то в 2011 році збільшилася до 22% [85, с. 42].

Про масштаби експансії ТНК в НІК за останні 30–40 років виразно свідчать зростаючі обсяги щорічних надходжень прямих іноземних інвестицій. Наприклад, якщо в першій половині 90-х років ХХ ст. в середньому щорічно нові іноземні інвестиції в НІК першої хвилі становили 12, 8 млрд. дол., то в 2013 році — в 12 разів більше. Всього приплив ПІІ ТНК в НІК першої хвилі в 2013 році становив 156,3 млрд. дол., водночас п'ять нових індустріальних країн другої хвилі отримали 56,3 млрд. дол. інвестицій (див. додаток, табл. А.1.) [1, с. 206]. Серед нових індустріальних економік першої групи особливо значне збільшення припливу нового капіталу спостерігалось в Гонконг (у 1995 році — 10 млрд. дол., а в 2013 році — 77 млрд. дол.), Сінгапур (відповідно — 8,6 млрд. дол. і 64 млрд. дол.). Що стосується НІК другої групи, то надходження ПІІ в Малайзію зросло з 7,2 млрд. дол. в 1995 році до 12 млрд. дол. в 2013 році, в Індонезію — відповідно із 6,1 млрд. дол. до 28 млрд. дол. Надзвичайно великими темпами також зростає приплив капіталу ТНК у В'єтнам — 0,9 млрд. дол. в 1995 році і 8,9 млрд. дол. в 2013 році [134, с. 305; 1, с. 206].

Унаслідок таких масштабних щорічних залучень іноземних інвестицій нові індустріальні економіки Азії накопичили найбільший серед країн, що розвиваються, обсяг ПІІ. Динаміку загальної кумулятивної величини прямих іноземних інвестицій в цих країнах за 1980–2013 роки показує табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в країнах Східної та Південно-Східної Азії за 1980–2013 роки (млн. дол.)

Регіон / країна	1980	1990	2000	2011	2013
Східна та Південно-Східна Азія, в т.ч.:	161170*	304 948	982 395	3 144 429	5 202 188
Китай	6 251	20 691	193 348	711 802	966 793
Гонконг	124 286	201 653	455 469	1 138 365	1 443 947
Південна Корея	1 327	5 186	43 738	131 708	167 350
Тайвань	2 405	9 735	19 521	56 154	63 448
Сінгапур	6 203	30 468	110 570	518 625	837 652
Малайзія	5 169	10 318	52 747	114 555	144 705
Індонезія	10 274	8 732	25 060	173 064	230 344
Таїланд	981	8 242	29 915	139 735	185 463
Філіппіни	1 281	4 528	18 156	27 581	32 547
В'єтнам	9	1 650	20 596	72 778	81 702
Шрі-Ланка	231	679	1 596	5 308	7 846

* Включаючи країни Південної Азії

Джерело: складено за матеріалами [1, с. 210; 134, с. 312; 85, с. 117].

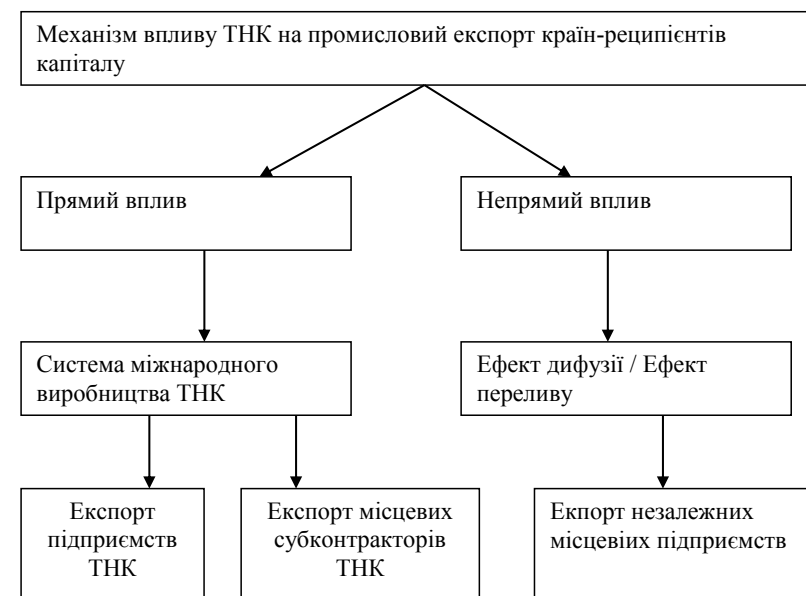


Рис. 1.7. Механізм впливу ТНК на промисловий експорт країн-реципієнтів капіталу

виробництва і мають довготермінові стійкі зв'язки з транснаціональними фірмами, їх внесок у розвиток експорту, як і внесок підприємств ТНК, можна назвати прямим ефектом операцій ТНК. Таким чином, першим і найголовнішим аспектом механізму впливу ПІІ на експорт є прямий вплив самої міжнародної виробничої системи ТНК.

Механізм прямого впливу ТНК на експорт пов'язаний, насамперед, зі створенням конкурентоспроможного виробництва в країні-реципієнті капіталу. Дочірні підприємства іноземних фірм можуть сприяти збільшенню внутрішнього капіталоутворення країн-реципієнтів впроваджувати нову технологію, організовувати виробництво нових видів продукції, підвищувати кваліфікацію місцевої робочої сили та рівень управлінських та маркетингових знань. Ще одним важливим проявом такого впливу є можливість для країни проникати на зарубіжні ринки, використовуючи експортні канали та зв'язки всієї мережі підприємств ТНК [82, с. 511–515].

Диференціація впливу нових ПІІ та угод ЗІП

Прямий вплив системи міжнародного виробництва ТНК на зростання експорту країн, що розвиваються, своєю чергою, включає аналіз декількох

його аспектів, пов'язаних з типологією ППІ. По-перше, як показано на рис. 1.8, за способом входження в країну приплив ППІ може здійснюватися в двох організаційних формах — через прямі інвестиції в нове виробництво (так звані грінфілд інвестменти), а також через придбання вже існуючих підприємств (угоди злиття і поглинання, або скорочено — угоди ЗПІ).

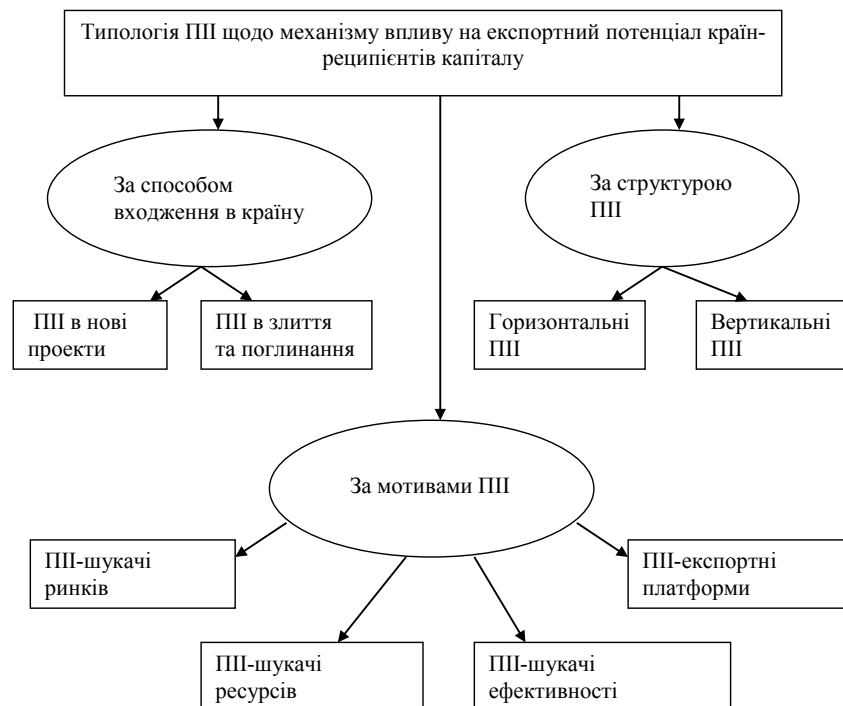


Рис. 1.8. Типологія ППІ щодо механізму впливу на експортний потенціал країн-реципієнтів капіталу

Угоди злиття і поглинання протягом останніх десятиріч формували переважну частину щорічних припливів ППІ. Як зазначає Я. Столярчук, вони були ефективним механізмом концентрації та централізації капіталу компаній та основною формою входження ТНК на ринки промислово розвинутих країн з ринковою економікою [83]. Що стосується країн, що розвиваються, в структурі припливу сюди ППІ домінували інвестиції в нове виробництво [84, с. 498]. Зазначимо, що після світової фінансової кризи ситуація суттєво змінилася. Особливістю вивозу прямих іноземних інвестицій в цей час стала значно більша частка нових інвестицій і відносно зниження угод ЗПІ. Інвестиції в нове виробництво в 2011 році склали 0,9 трлн. дол., тобто 60% припливу ППІ в цьому році [85, с. 1].

— вплив ТНК на збільшення пропозиції для експортно зорієнтованих галузей (the supply capacities of export-oriented industries) через надання країні ресурсів, активів та додаткових здатностей виробляти конкурентоспроможні товари та експортувати їх. Особливо це стосується надходження в країну разом з ППІ фізичного капіталу, технології, управлінських знань та людського капіталу.

— вплив ТНК на створення нового попиту для експортно зорієнтованої індустрії (the demand capacities of export-oriented industries), який виникав у зв'язку з доступом до нових ринків через канали ТНК або їх фірм-партнерів. Мова йде про відкриття глобального або регіонального ринків, а особливо, ринку країни базування ТНК.

Хоча в різних НІК Азії були певні відмінності в політиці залучення ППІ, зокрема у формах операцій ТНК, величині їх акціонерного контролю та галузевих пріоритетів, всі ці країни робили акцент на створенні експортно зорієнтованих виробництв. З 70-х років ХХ ст. і дотепер нові індустріальні країни Азії є районом найбільш активних операцій транснаціональних фірм, які перенесли сюди з країн свого базування виробництво багатьох продуктів у пошуку переваг від низьких витрат на робочу силу. Такі підприємства стали важливим елементом глобального ланцюга створення доданої вартості ТНК і засвідчили формування нових моделей фрагментації їх міжнародного виробництва.

В результаті в цих країнах були створені нові галузі експортного виробництва, що перетворило їх на динамічних світових експортерів промислової продукції. Це стосувалося, наприклад, електротехнічної промисловості, текстильної галузі, індустрії пошиття одягу та взуття, виробництва побутової техніки, металообробки, продукції електроніки та іграшок [133, с. 4–6]. Крім повністю контрольованих філіалів, ТНК створювали в цих країнах спільні підприємства з національними партнерами, а згодом почали розвивати і субконтрактні відносини з місцевими компаніями, передаючи частину своїх замовлень цим національним виробникам. Операції транснаціональних компаній стали, таким чином, надзвичайно важливим фактором розвитку працездатного експортного потенціалу зазначених країн.

Динаміка припливу прямих іноземних інвестицій в НІК Азії

Протягом декількох десятиріч ці країни мали найвищі в світі темпи зростання ППІ. Азіатська фінансова криза 1997 року дещо загальмувала приплив нових інвестицій в регіон, але згодом операції ТНК відновилися ще з більшою активністю. В 2013 році новий приплив прямих іноземних інвестицій в країни Східної та Південно-Східної Азії сягнув рекордного рівня — 343 млрд. дол., в тому числі в Південно-Східну Азію — 125, в Східну Азію — 221 млрд. дол. (включаючи Китай — 124 млрд. дол.) [1, с. 206]. На зазначені

нових індустріальних країн першої хвилі, користуючись тим, що останні на цей час втратили свої колишні порівняльні переваги в працевістих галузях промисловості [132, с.82–83].

Важливою складовою моделі розвитку НІК Азії було використання потенціалу ТНК для індустріалізації та нарощування експорту. В більшості цих країн Східної та Південно-Східної Азії особливістю індустріалізації, що почалася з 60-х років ХХ ст., було масштабне залучення прямих іноземних інвестицій (в різних формах), зокрема в працевістих виробництва. З точки зору зазначених вище стратегічних цілей (індустріалізація та експорт) надзвичайно важливим було те, що транснаціональні корпорації приносили в нові індустріальні країни Азії необхідні їм ресурси (капітал, технології, управлінські знання і т. п.) та відкривали для таких країн додаткові ринки (глобальний ринок, регіональний ринок або збільшення місткості національного ринку). Зрозуміло, що за відсутності ПІІ, доступ до таких ресурсів був би значно ускладнений, якщо взагалі можливий. Це ще очевидніше і стосовно нових каналів та ринків збуту продукції.

Таким чином, як показано на рис. 2.1, нові індустріальні країни першої хвилі, як і згодом їх послідовники з другої групи, використали дві переваги залучення транснаціональних фірм:

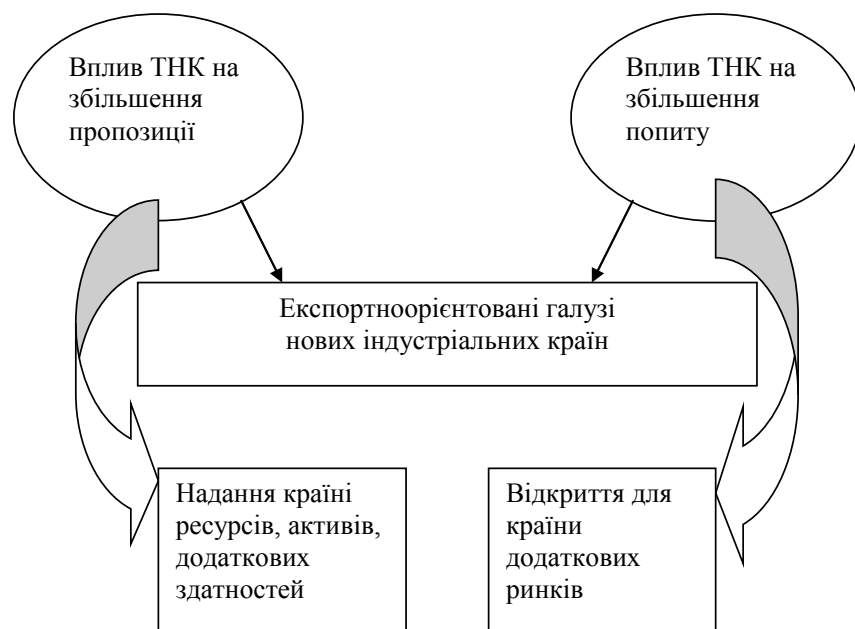


Рис. 2.1. Переваги залучення ПІІ для НІК Азії

В економічній теорії вважається, що моделі монополістичної конкуренції та гетерогенність фірм визначають вибір форми інвестиційного входження компанії в зарубіжну країну. Наприклад, В. Нок та С. Йіпл довели, що тип входження залежить від джерела гетерогенності. Якщо фірми відрізняються за їх мобільними можливостями (активами), то найбільш ефективні компанії покладаються на грінфілд інвестментс. Якщо ж компанії диференціюються за їх немобільними можливостями (активами), найменш ефективні з них поглинають місцеві фірми.

Вплив цих різних форм входження ТНК в країну на її промисловий експорт може суттєво відрізнитися. В сучасній економічній літературі спостерігається дискусія щодо оцінки такого ефекту. Традиційні моделі аналізу форм входження ПІІ в країну доводять їх значний вплив на виробництво та експорт місцевих компаній. Вони аргументують, що в той час, як нові підприємства іноземних фірм збільшують обсяг виробництва в країні, зайнятість і потенційно відкривають нові можливості експорту продукції, угоди злиття і поглинання, хоча і приносять нові фінансові ресурси в країну, лише переміщують власність на місцеві активи в руки ТНК. Таким чином, традиційні моделі дослідження переконують, що країнам, що розвиваються, більш вигідно залучати ПІІ у формі нових інвестицій.

Іншу методологію аналізу таких ефектів запропонував відомий сучасний теоретик ТНК Дж. Маркузен. Наприклад, в його піонерній новітній роботі, написаній спільно з Ф. Стохлером, розроблена модель порівняльного аналізу грінфілд інвестментс і ПІІ в злиття і поглинання в умовах, коли економіка країни-реципієнта пристосовується до входження ТНК через механізм вільного входу та виходу місцевих фірм з ринку. Таким чином, нова динамічна модель Маркузена-Стохлера передбачає не фіксований стан місцевого ринкового середовища, а його гнучкі зміни через вхід та вихід компаній. На основі цього автори роблять висновок про хибність традиційного уявлення, що ПІІ в нові проекти, порівняно з ПІІ в формі злиття та поглинання, мають більший ефект на виробництво та експорт країни-реципієнта.

Вони стверджують, що різниця у вигодах для країни-реципієнта між зазначеними вище типами ПІІ, за умов динамічної реакції місцевого ринкового середовища, майже непомітна. Агрегатний внутрішній продукт, ціни та експортні можливості будуть однакові і при грінфілд інвестментс, і при ПІІ в злиття і поглинання. Винятком може бути ситуація, коли на місцевому ринку взагалі немає аналогів для продукції ТНК, і ПІІ в нове виробництво засновують перше підприємство в цій галузі. В такому випадку вигоди від нових інвестицій незаперечні. Але порівнювати два варіанти входження ТНК в країну має сенс лише тоді, коли існують їх місцеві конкуренти.

За цих умов може бути дві ситуації: 1) грінфілд інвестментс створюють нового конкурента на додаток до вже існуючих старих місцевих фірм; 2) ППІ в злиття і поглинання призводять до заміщення одного з місцевих конкурентів на ТНК. Динамічна модель Маркузена-Стохлера аналізує ці ситуації в частково рівноважній системі однієї галузі однієї країни-реципієнта. Але кількість місцевих фірм після приходу ТНК залишається не на фіксованому рівні, а змінюється. В першій ситуації прихід ТНК примусить одну місцеву компанію вийти з ринку. Але після цього відновиться еквілібріум монополістичної конкуренції. В другій ситуації, як уже зазначалося, ТНК просто поглине одного з місцевих виробників. В обох випадках структура галузі не зміниться — будуть існувати ТНК і $(n - 1)$ місцевих компаній, так само, як залишаться незмінними і цінові умови конкуренції.

Зазначимо, що у традиційних моделях фіксованої ринкової структури країни-реципієнту капіталу прихід ТНК в країну у формі ППІ в злиття та поглинання спричинятиме підвищення цін на продукцію галузі. Це відбувається, оскільки зникає колишній більш дешевий експорт, який компанія раніше спрямовувала на цей ринок з домашньої країни (замість нього організується місцеве виробництво). Навпаки, зворотній ефект відбуватиметься при ППІ в нове виробництво. При фіксованій структурі ринку до незмінної кількості місцевих фірм додається ще один виробник — ТНК, граничні витрати якого менші, ніж витрати на експорт товару в цю країну. При вільному вході та виході місцевих фірм при підвищенні цін на продукцію (ППІ в злиття і поглинання) буде спостерігатися входження нових місцевих фірм на ринок (для цього існують цінові стимули). При зниженні цін на продукцію (ППІ в нове виробництво) найменш ефективні місцеві фірми будуть виходити з ринку (до цього їх примусить цінова конкуренція). В результаті цієї зміни пропозиції вихідна рівновага конкурентних цін буде відновлена [88, с. 198].

Численні емпіричні дослідження підтверджують, що ефект угод ЗПП на експорт важко узагальнити, він є досить невизначеним і залежить від багатьох факторів. Нові власники потенційно можуть переорієнтовувати місцеве виробництво на експорт, але не виключено і те, що в процесі реструктуризації вони змінять його структуру, зменшать обсяги або навіть припинять експорт, щоб усунути конкуренцію з іншими підрозділами ТНК на ринках третіх країн. Оцінка експортного потенціалу угод злиття і поглинання вимагає аналізу кожного конкретного їх випадку [91, с. 241].

С.Беріоз, Х.Гьєрг та Е.Стробль показали, що в цілому ТНК позитивно впливають на продуктивність поглинутих фірм, але масштаби цього впливу залежать від часу, що минув з моменту поглинання. В рік поглинання такий позитивний ефект був відсутній і починав простежуватися лише згодом, через рік. Компанії з низьким первісним рівнем продуктивності мали ще більший часовий лаг. Тільки через 3 роки після їх поглинання вони по-

6

Масштаби діяльності ТНК в економіці НІК Азії

Індустріалізація НІК Азії та прямі іноземні інвестиції

В 60–70-ті роки ХХ ст. серед країн, що розвиваються, виокремилася група економік, які почали здійснювати швидку індустріалізацію. Ця група країн мала певні спільні ознаки, які і визначили їх назву як нових індустріальних економік, зокрема, швидке зростання реального валового продукту на душу населення, вартісного обсягу промислового експорту та питомої ваги промисловості в загальному експорті, кількості зайнятих в індустріальному секторі та ролі останнього в структурі економіки [131, с. 4]. Протягом останніх 40–50 років нові індустріальні економіки Азії є одними з найбільш динамічних, швидко зростаючих груп країн та територій в світовому господарстві. В досить короткі історичні терміни вони здійснили індустріалізацію та значні структурні зміни в економіці і стали промисловим авангардом країн, що розвиваються. Окремі країни цієї групи (наприклад, Сінгапур або Південну Корею), на думку деяких дослідників, сьогодні вже можна навіть вважати промислово розвинутими країнами з ринковою економікою, що свідчить про їх значні успіхи в соціальному прогресі та досягненні високих стандартів якості життя населення¹.

Першими в 60–70-ті роки ХХ ст. до складу групи нових індустріальних країн та територій в Південно-Східній Азії увійшли Південна Корея, Гонконг, Сінгапур, Тайвань. Згадані економіки стали найбільш успішними моделями експортної орієнтації і досягли значних результатів у створенні сучасної обробної промисловості. Південну Корею, Гонконг, Сінгапур та Тайвань прийнято вважати НІК першої хвилі. В 80-ті роки ХХ ст. їх модель розвитку почали копіювати і деякі інші азіатські країни (Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Таїланд, а з 90-х років і В'єтнам), що утворили групу НІК другого ешелону. Ці країни почали повторювати основні етапи розвитку

¹ Однак, більшість наукових публікацій та офіційних матеріалів ООН продовжують відносити ці країни до групи країн, що розвиваються, зокрема до нових індустріальних країн.

чинали підвищувати свою продуктивність, що відкривало потенційні можливості збільшення експорту [92, с. 1761].

Таким чином, можна зробити висновок, що у випадку, коли ПІІ в нові проекти спрямовані на виробництво нових для країни товарів (або товарів значно кращої якості) — їх вплив на експорт може бути суттєвим. Якщо грінфілд інвестментс призводять лише до збільшення кількості виробників (тобто аналогічні товари виробляються місцевими конкурентами ТНК), їх вплив на експорт не такий значний та навіть не відрізняється від впливу ПІІ у формі злиттів і поглинань.

Диференціація впливу різних, за мотивами інвестування, типів ТНК

Прямий вплив міжнародної системи виробництва ТНК буде суттєво залежати також від її стратегії розвитку і ринкової орієнтації. За цими критеріями можна виділити чотири типи прямих інвестицій: ПІІ, мотивом руху яких є пошук нових ринків (market access FDI); ПІІ, які здійснюються у пошуках ресурсів (resource-seeking FDI); ПІІ, мотивом руху яких є пошук більшої ефективності (efficiency seeking FDI); а також ПІІ, мотивом яких є одночасно як пошук нових ринків, так і пошук ефективності (offshore production seeking FDI) [16, с. 5].

Операції ТНК першого типу, як правило, орієнтуються на внутрішній ринок країни-імпортера капіталу. Коли фірма здійснює інвестиції у пошуку нових ринків, розмір ринку країни та величина торгових витрат (бар'єрів) є найважливішими детермінантами, які визначають розташування її зарубіжних підприємств [93, с.2]. В більшості країн, що розвиваються, внутрішній ринок є порівняно невеликим, тому мотив уникнення тарифних бар'єрів (tariff-jumping motive) буде відігравати вирішальну роль при здійсненні сюди ПІІ першого типу. Вони мають переважно характер заміщення імпорту і не викличуть прямого зростання експорту, хоча можуть з часом справляти певний побічний вплив на розширення експортного потенціалу країни.

Як теоретично довів Т. Моран, за певних умов підприємства ТНК, які первісно були започатковані лише для обслуговування місцевого ринку, можуть згодом розвивати порівняльні переваги і починати експорт до інших країн. Але на практиці такі випадки досить рідкісні і зустрічаються лише в країнах, що розвиваються, які мають середній та вище середнього рівень доходу на душу населення та масштабний внутрішній ринок [94, с. 116]. Інколи уряди країн-реципієнтів примушували або стимулювали підприємства ТНК переорієнтовувати їх продажі з місцевого ринку на зарубіжні. Але в умовах жорсткого контролю материнських компаній за операціями філіалів така політика урядів часто була досить неефективною, бо

вимагала від ТНК змінити глобальну корпоративну стратегію оптимізації прибутків [95, с. 61–76].

Інвестиції ТНК другого типу мають, як правило, експортну спрямованість. Залежно від видів ресурсів та корпоративної стратегії, такі ТНК можуть експортувати як необроблену сировину, так і здійснювати її часткову або повну переробку. В останньому випадку ПП будуть не тільки збільшувати обсяг експорту, а й створювати додану вартість, тобто змінювати структуру експорту, підвищуючи його складність.

Щодо третього типу ПП, підприємства таких транснаціональних корпорацій можуть продавати свою продукцію як на місцевому ринку, так і експортувати. Але практика свідчить, що в цьому випадку також спостерігається набагато більший вплив на розвиток експортного потенціалу, ніж у ТНК першого типу. Детермінантом ПП, які орієнтуються на пошук ефективності, є низькі витрати на фактори виробництва і, насамперед, на робочу силу [96, с. 105].

Четвертий тип інвестицій, орієнтирами яких є не тільки витрати на робочу силу, але і витрати на торгівлю, має яскраво виражений експортно зорієнтований характер. Такі ПП дістали назву «експортні платформи», оскільки виключно вся продукція таких підприємств ТНК спрямовується на експорт. Класичним прикладом експортних платформ є ситуація, коли компанія з країни з високими витратами на виробництво створює виробництво в країні, що розвивається, де витрати на виробництво низькі. Метою таких підприємств є обслуговування ринку країни з високими витратами виробництва. Це стає можливим, коли оперативні витрати на транспортування напівфабрикатів та фіксовані витрати на створення нового виробництва досить помірні, так само, як і вартість складання продукції. Експортні платформи набули за останні десятиріччя значного поширення, особливо в країнах, що розвиваються. Наприклад, експорт в треті країни з зон офшорного виробництва складає сьогодні до 30% всього експорту японських ТНК [93, с. 2].

Як показано на рис. 1.9, залежно від географічної конфігурації експорту, можна виокремити три моделі експортних платформ ТНК: 1) експортні платформи, орієнтовані на домашню країну; 2) експортні платформи, орієнтовані на треті країни; 3) глобальні експортні платформи, які постачають продукцію як на ринок домашньої країни, так і інших країн [97, с. 776].

Японські дослідники К. Хаякава та К. Танака вважають традиційною моделлю експортних платформ підприємства офшорного виробництва ТНК, які екпортують продукцію до третіх країн. Водночас вони пропонують декомпозицію цієї моделі на два види: так звані чисті експортні платформи та комплексні експортні платформи. Гетерогенність компаній в даному випадку виступатиме головним чинником, що визначатиме вибір першого або другого виду ПП.

Розділ 2

Транснаціональні корпорації та експорт нових індустріальних країн Азії

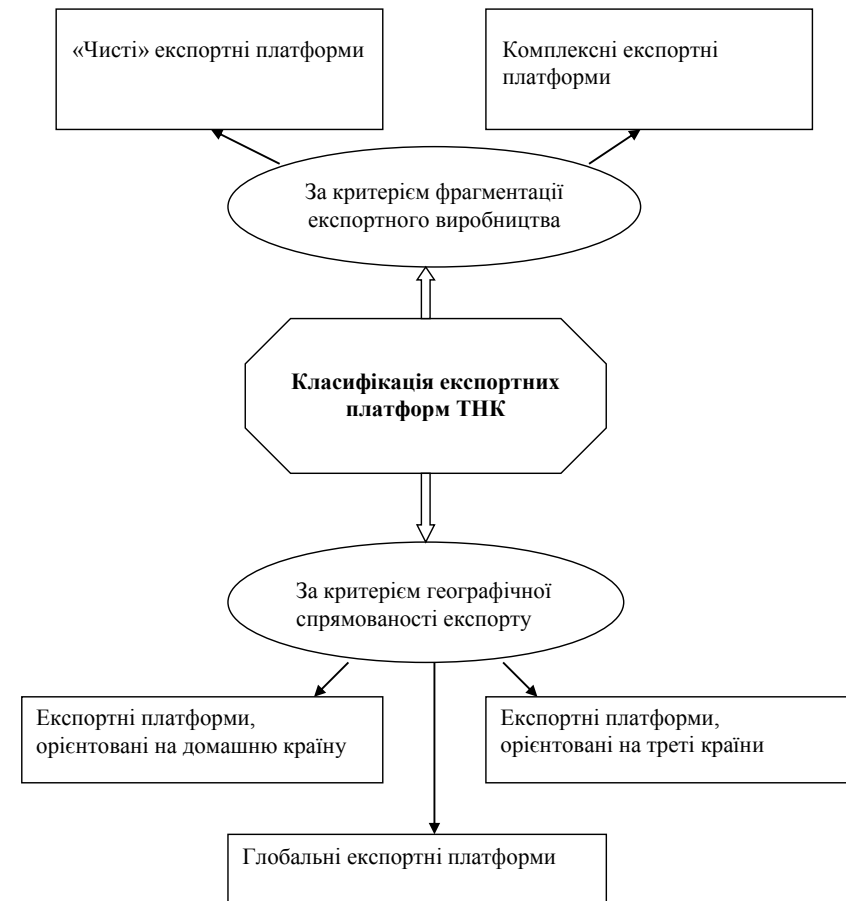


Рис. 1.9. Класифікація експортних платформ ТНК

Хоча ПП в чисті та комплексні експортні платформи мають ключову схожість в тому, що націлені на експорт до третіх країн, вони мають і значні відмінності. ТНК, що здійснюють ПП першого виду, розміщують свої заводи в одній країні і організують там всі стадії експортного виробництва. Комплексні експортні платформи передбачають розташування підприємств ТНК в двох країнах і організацію вертикального поділу праці між ними шляхом фрагментації виробничого процесу [93, с. 2].

Як вказує австралійський дослідник П. Атукорала, з точки зору типологічних характеристик, експортно зорієнтоване виробництво ТНК можна поділити на три групи : а) виробництво обробної продукції на основі ресурсів; б) виробництво трудомістких кінцевих споживчих товарів;

в) складальне виробництво, як елемент ланцюга глобальної системи ТНК по створенню вартості. Розвиток останніх двох груп виробництв ТНК справив надзвичайно великий вплив на еволюцію міжнародного поділу праці протягом останніх п'ятдесяти років і став важливим фактором індустріалізації НІК Азії та їх експортного зростання [98, с. 3–5].

Особливості впливу горизонтальних та вертикальних ПП

Ще одним детермінантом механізму впливу ТНК на розвиток промислового експорту є внутрішня структура ПП. За цим критерієм прямі інвестиції поділяють на горизонтальні та вертикальні. Одним з перших запропонував цю класифікацію прямих інвестицій відомий дослідник ТНК Р.Кейвз [58, с. 120]. Метою горизонтальних ПП є інвестування в межах однієї і тієї ж галузі. Горизонтальні прямі іноземні інвестиції є основою створення так званого горизонтально інтегрованого міжнародного виробництва ТНК. В цьому випадку транснаціональна фірма виробляє приблизно однакові товари в різних країнах. Мотивом горизонтальних ПП є обслуговування місцевих ринків та уникнення при цьому торгових бар'єрів та витрат на транспортування продукції. Дослідження горизонтальних інвестицій показують, що вони, як правило, не викликають додаткового експорту країни, бо орієнтуються на її внутрішній ринок [77, с. 301].

Як зазначають Дж.Маркузен та А.Вінеблс, горизонтальні ПП мають місце між країнами зі схожими структурами факторів виробництва, доходів та близьким рівнем технології, тому часто виступають субститутом експорту країни. Прийнято вважати, що горизонтально інтегроване виробництво транснаціональних корпорацій матиме імпортозаміщуваний характер і в найкращому випадку лише побічно через певний час може сприяти зростанню експорту місцевих підприємств.

Якщо ПП здійснюються в різні стадії виробництва окремого продукту, то ми маємо справу з вертикальними інвестиціями і, відповідно, вертикально інтегрованою мережею ТНК. Така мережа орієнтується на побудову вертикального глобального ланцюга створення вартості, щоб використовувати порівняльні переваги різних країн. Цей ланцюг передбачає пошук місць розташування підприємств з найбільш ефективним поєднанням факторів виробництва, звідки компоненти чи готова продукція можуть експортуватися в країни, де її виробництво було б більш витратним [100, с. 27–30]. Таким чином, як правило, цей тип прямих інвестицій має значний експортний потенціал.

Прикладом таких підприємств ТНК є трудомісткі складальні заводи ТНК, які виробляють побутову техніку і електроніку в нових індустріальних країнах Азії і експортують її в промислово розвинуті країни. В про-

ювали структуру порівняльних переваг Японії, а нові індустріальні країни другої хвилі, своєю чергою, відтворювали модель зростання і структури економіки, раніше створеної в НІК першого ешелону.

Така модель зростання, коли кожна група країн повторює з певним часовим лагом стадію індустріалізації свого більш розвинутого попередника, умовно нагадує зграю гусей, які летять по черзі один за одним. На першій стадії індустріалізації кожна з груп країн нарощує трудомісткий експорт, який виступає рушієм зростання. Лише згодом, накопичуючи інвестиції, знання і технологію, країна переходить на інвестиційну стадію зростання. Еволюція порівняльних переваг країни призводить до зміни структури її експорту — поступово зростає експорт товарів зі значною доданою вартістю та наукомістким вмістом [123].

Прибічники цієї концепції вважають, що вирішальну роль в створенні динамічних порівняльних переваг НІК та їх еволюції відіграли прямі іноземні інвестиції та діяльність ТНК. В сучасних варіантах теорії «зграї летючих гусей» вони також вводять новий елемент — ефект регіональної агломерації. Динамічна внутрірегіональна торгівля та взаємодоповнюваність порівняльних переваг різних за стадіями індустріалізації груп країн породжують додаткові імпульси акселерації їх економічного зростання. Інтенсивні економічні зв'язки між країнами в кожному з кластерів, та, що особливо важливо, між країнами різних кластерів, створюють нові переваги розміщення ПП. Таким чином, регіональна агломерація має потужний зворотній позитивний ефект на приплив іноземних інвестицій.

Згідно з моделлю «зграї летючих гусей», вартість робочої сили та відкритість економіки є двома найважливішими показниками, які визначали рух ПП в країні Азії. При цьому, спостерігалася стійка та виразна тенденція — коли на певних стадіях розвитку в країні підвищувалася вартість робочої сили, починалася передислокація інвестицій ТНК в нову групу країн з дешевою робочою силою. Модель «зграї летючих гусей» обґрунтовує висновок, що підприємства ТНК підвищують експортні можливості приймаючих країн, оскільки використовують наявні в них фактори виробництва для зниження витрат. Зростання конкурентоспроможності філіалів ТНК збільшує експортний потенціал приймаючих країн. Ця модель також підтверджує позитивний побічний ефект ТНК на експорт місцевих підприємств [125, с. 1051].

приємствами, які отримали доступ до стандартних технологій і починають експортувати свою продукцію. Поетапне проходження певних фаз структурних зрушень, на думку Озави, супроводжуватиме індустріалізацію цих країн. Одні країни будуть йти слідом за іншими в такій поетапній індустріалізації, копіюючи їх порівняльні переваги в певній часовій хронологічній послідовності [118, с. 43].

На основі аналізу еволюції конкурентоспроможності азіатських країн у другій половині XX ст., японські дослідники запропонували модель «зграї летючих гусей». Вперше цю ідею висловив ще в 30-ті роки XX ст. відомий економіст К.Акамацу, а згодом він же в 60-ті роки опублікував цикл піонерних робіт з цього напрямку досліджень. Рис. 1.12 умовно показує стадійність такого розвитку країн Південно-Східної Азії у другій половині XX сторіччя.

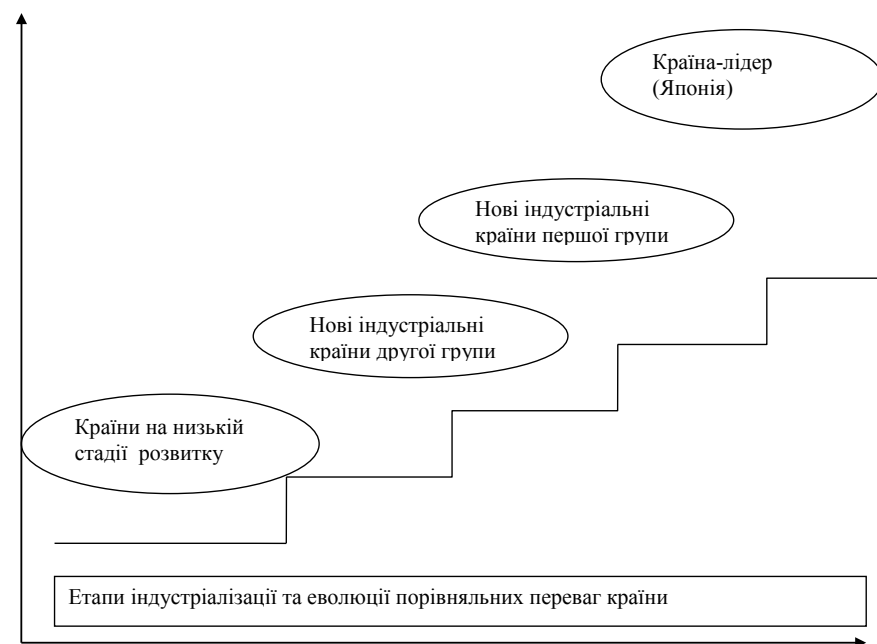


Рис. 1.12. Модель «зграї летючих гусей»

Ця теорія набула розвитку в працях К.Коджіми, Т.Озави, І.Ямазави, Т.Іто. Порівнюючи структуру економіки та експорту Японії, НІК першого ешелону та НІК другого ешелону в різні періоди другої половини XX ст., ці вчені показали, що кожна з цих груп країн проходила по черзі певні фази, або стадії, індустріалізації. Кожна стадія відображала притаманну країні певну структуру порівняльних переваг. НІК першої групи поступово копі-

стих формах вертикальних ППІ транснаціональна фірма скануватиме глобальний ринок, намагаючись знайти країну з найнижчими витратами, куди потрібно перемістити виробництво певного готового продукту. В більш складних формах таке виробництво буде фрагментовано, при цьому, для кожного сегменту будуть знайдені місця з найнижчими виробничими витратами. Такі географічно диверсифіковані вертикально спеціалізовані підприємства експортуватимуть свою частину продукції в місця її кінцевого складання або споживання [101, с. 7–8].

Розглядаючи механізм впливу транснаціональних корпорацій на експорт країн-реципієнтів, можна також виокремити секторальну типологію ППІ. ППІ в товарний сектор (tradable sector) можуть через певний час збільшувати експорт країни. Водночас вони також можуть викликати короточасне зростання імпорту. Але в середньо та довгостроковому плані такі ППІ будуть генерувати більший обсяг експорту, ніж імпорту, тобто, покращують торговий баланс країни. Водночас більшість досліджень показує відсутність такого впливу для ППІ в нетоварний сектор — тобто, в сферу таких послуг, які не мають товарної форми (nontradable sector). Наприклад, значна частина ППІ в сектор послуг, що не торгуються, пов'язана з діяльністю фінансових посередників. Такі інвестиції можуть викликати зростання внутрішнього попиту і стимулюють імпорт. Таким чином, країни, де ППІ концентруються в нетоварний сектор, можуть мати негативне сальдо торгового балансу. Наприклад, румунські економісти М. Радулеску та Л.Сербанеску підраховали, що позитивна кореляція ППІ в сектор товарів та послуг, що торгуються, та експорту країн майже вдвічі перевищує аналогічний показник для ППІ в нетоварний сектор. У першому випадку 1 дол. інвестицій генерував 3,5 дол. експорту, в той час, як у другому — тільки 1,8 дол. [28, с. 17].

Таким чином, узагальнюючи наш попередній аналіз, можна зробити висновок, що найбільший позитивний вплив на зростання експортного потенціалу країн, що розвиваються, можуть мати вертикальні інвестиції ТНК в нове виробництво, особливо так звані «експортні платформи».

Вплив неакціонерних форм операцій транснаціональних фірм

Ще один сегмент міжнародного виробництва ТНК — незалежні підприємства, які пов'язані з ними формами неакціонерного контролю — за останні роки надзвичайно динамічно зростає і збільшує свій вплив на економічний розвиток приймаючих країн. Такі компанії мають довготермінові контрактні зв'язки з ТНК і виступають їх субпідрядниками. Як уже зазначалося, експорт таких місцевих субконтракторів ми розглядаємо як другий компонент *прямого* впливу ТНК. Неакціонерні форми взаємозв'язків

транснаціональних фірм набули особливо великих масштабів в країнах, що розвиваються. За оцінками, вони генерували приблизно 2 трлн. дол. продажів в 2010 році. В деяких галузях експорт фірм-субконтракторів становить 70–80% світового експорту [102, с. 148].

За допомогою неакціонерних форм операцій ТНК включають у свій глобальний ланцюг створення вартості тисячі місцевих підприємств країн, що розвиваються. Це відкриває перед ними можливості збільшувати виробництво, підвищувати технологічний рівень та, головне, експортувати продукцію на світовий ринок. В галузях виробництва одягу, взуття, іграшок, електроніки та автомобільних частин субконтрактні виробники вже відіграють надзвичайно велику роль в постачанні напівфабрикатів, деталей та навіть готової продукції для підприємств ТНК. Дедалі більше транснаціональних фірм відмовляються від виробництва другорядних або мало-серійних продуктів на користь незалежних фірм-контракторів. В стратегії сучасних ТНК глобальний аутсорсинг від субпідрядників набуває критично важливого значення [103, с. 120].

Нові індустріальні країни Азії одними з перших серед країн, що розвиваються, були охоплені різноманітними контрактними операціями іноземних фірм, починаючи з 90-х років ХХ ст. Місцеві субпідрядні компанії Гонконгу, Південної Кореї, Сінгапуру та Тайваню за цей час перетворилися в справжніх світових експортерів. Вони почали продавати продукцію навіть за межі транснаціональних мереж і обслуговувати незалежних клієнтів в різних країнах. Найбільш успішні і динамічні фірми-субконтрактори, своєю чергою, перетворилися на транснаціональні корпорації і почали вивозити капітал до сусідніх країн Південно-Східної Азії для створення там своїх дочірніх фірм-виробників [104, с. 333]. За деякими оцінками, вплив цього сегменту міжнародного виробництва на зростання експорту країн, що розвиваються, дедалі збільшуватиметься і навіть перевищить в майбутньому аналогічний ефект самих підприємств транснаціональних фірм.

Механізм непрямого впливу діяльності ТНК

Крім прямого впливу на розвиток промислового експорту, слід враховувати і непрямий (побічний) ефект функціонування міжнародного інтегрованого виробництва ТНК. Він полягає в тому, що приплив ПІІ в країну неминуче створює так званий ефект дифузії або «переливу» (spillover effect) знань, технології, досвіду та моделей ведення бізнесу. Механізм ефекту дифузії включає декілька важливих каналів непрямого впливу ТНК на зростання експорту країни: канал демонстрації (копіювання), канал між-фірмової міграції робочої сили, канал конкурентного впливу та канал впливу прямих та зворотних зв'язків (див. рис. 1.10).

або навіть зникати. Тому працемістке виробництво ТНК скорочуватиметься і переноситиметься до інших країн, які мають привабливіші переваги розміщення. Хоча країна інколи може продовжувати експорт стандартизованої продукції, це будуть робити переважно місцеві фірми, які вже набули такого досвіду, або мають субконтракти з транснаціональними корпораціями [115, с. 153–174].

Зміни порівняльних переваг країни викличуть відповідні зміни і в припливі капіталу ТНК. Останні вже значно більшою мірою будуть організовувати виробництво в галузях зі значною доданою вартістю, кваліфікованою робочою силою та вищим технологічним рівнем. Це викличе новий потік експорту товарів і структурні зрушення в зовнішній торгівлі країни, що приймає підприємства ТНК. Концепція інвестиційного шляху розвитку країни досить точно показує основні етапи зміни порівняльних переваг та структури експорту, що сталися за останні 40 років під впливом ПІІ в НІК першої хвилі — Південній Кореї, Сінгапурі, Гонконзі, о. Тайвань. Ці країни зайняли нові ніші в міжнародному поділі праці і віддали найбільш трудомісткі типи виробництва новим індустріальним країнам другої групи (Малайзія, Індонезія, Філіппіни, Таїланд) та Китаю.

Деякі вчені спеціально розробляли теоретичні моделі стадійного механізму взаємозв'язку між ПІІ та змінами порівняльних переваг країни, при цьому вони обґрунтовували свої висновки переважно на матеріалах країн Південно-Східної Азії. Серед них слід відзначити відомі дослідження Б.Баласси, П. Чоу, С. Лала та Т. Озави. Такі моделі передбачали, що транснаціональні корпорації приносять в країну капітал, технологію, знання та стимулюють промисловий експорт. Накопичення цих ресурсів призводить до виникнення динамічних порівняльних переваг країни і відкриває можливість поступових структурних зрушень в її економіці та експорті. Такий процес займає тривалий період часу і відбувається у вигляді послідовних фаз. Ці фази відрізняються не тільки за співвідношенням наявних факторів виробництва, але й за технічним рівнем ПІІ, інтенсивністю коопераційних зв'язків підприємств ТНК з місцевим бізнесом та структурою їх експорту.

Такий процес формування нової спеціалізації виробництва країни (respecialization process) відбувається внаслідок трьох причин. По-перше, ПІІ дають імпульс розвитку нових галузей та модернізують традиційні галузі. По-друге, ПІІ виступають одним з основних джерел структурних зрушень в промисловості, По-третє, підприємства ТНК сприяють абсолютному збільшенню обсягу виробництва промислових товарів.

На певних стадіях припливу ПІІ нагромадження фізичного та людського капіталу обумовить перехід країни на нову технологічну фазу розвитку. Імпульси економічного зростання на цій фазі генеруватиме не видобувна промисловість та сировинний експорт, а обробна індустрія, представлена не тільки дочірніми підрозділами ТНК, а й місцевими під-



Рис. 1.11. Секторальна спрямованість механізму непрямого впливу ТНК на зростання експорту

Механізм послідовних стадій впливу прямих іноземних інвестицій

Крім аналізу зазначених вище прямого та непрямого (побічного) елементів механізму впливу ТНК на розвиток промислового експорту країн, що приймають, економічні дослідження включали розробку концепцій стадійності та етапів цього процесу. Більшість вчених дійшли висновку, що такий механізм повинен передбачати не одночасний швидкий ефект впливу, а певні послідовні етапи довготривалих і різних за своєю специфікою імпульсів, що генерують приріст експортного потенціалу країни.

Однією зі спроб відобразити певну стадійність механізму впливу ТНК на зміну порівняльних переваг країни та формування експортного потенціалу стала теорія шляху інвестиційного розвитку країни (investment development path theory), викладена в публікаціях Д. Даннінга та Р. Найрули. Пізніше ця концепція була доповнена іншими динамічними умовами в роботах М. Горині, Дж. Новака, Дж. Дюрана, Ф. Убеди та інших вчених. Згідно з цим теоретичним підходом, на певних стадіях розвитку країни (коли створені для цього передумови, зростає ринок, проводиться відповідна державна політика, поліпшується інфраструктура і т. ін.) вона може залучати значні обсяги ПІІ. Приплив таких інвестицій, насамперед, буде спрямовуватися в трудомісткі галузі з відносно низьким рівнем технології. Це викличе зростання експорту працемістких товарів з країни. Але з часом переваги країни в ресурсах та дешевій роботі будуть зменшуватися



Рис. 1.10. Механізм непрямого впливу ТНК на експорт країн-реципієнтів капіталу

Перший канал цього механізму виникає тоді, коли місцеві компанії просто копіюють операції ТНК. Вони починають виробляти аналогічні товари і застосовувати схожі маркетингові схеми, повторюють бізнес-поведінку іноземних фірм та впроваджують аналогічні організаційні та управлінські структури. Така модель поведінки місцевих фірм дістала назву «демонстраційного ефекту».

Чим більший приплив ПІІ відбувається в країну та триваліший період їх функціонування, тим більше спостерігається такий демонстраційний ефект. Дж. Спенсер, наприклад, вважає, що демонстраційний канал (канал копіювання) є найбільш цінним для країн, що розвиваються. Місцеві компанії можуть його використовувати незалежно від політики ТНК (на відміну від каналу мобільності робочої сили або каналу прямих та зворотних зв'язків, які залежать від стратегії дочірніх підприємств) [107, с. 341–353].

Другий канал механізму ефекту переливу, як показано на рис. 1.10, виникає внаслідок неминучого руху робочої сили між підприємствами іноземних компаній та місцевими фірмами. Звісно, такий рух відбувається

ся як в прямому (від ТНК до місцевих фірм), так і в зворотному (від місцевих фірм до ТНК) напрямках. Позитивний побічний ефект ПП на експорт пов'язаний, насамперед, з міжфірмовою мобільністю робочої сили в прямому напрямку. Наприклад, економісти С.Рейтер та Х.Стінсма вважають, що побічний вплив підприємств ТНК на розвиток навичок і кваліфікації місцевої робочої сили є одним з ключових аспектів ефекту дифузії. Коли ПП концентруються в певному секторі економіки країни-реципієнта, такий позитивний вплив, на думку цих авторів, є особливо відчутним і викликає своєрідну реакцію підвищення конкурентоспроможності місцевих контрагентів [108, с. 1678].

Конкуренція підприємств ТНК та місцевих фірм породжує третій потенційний канал механізму ефекту переливу. Він включає два аспекти. Перший аспект охоплює негативний вплив експортно зорієнтованих ПП на місцеві підприємства. Конкуренція з ТНК може викликати припинення експорту місцевих фірм. Загальний вплив на експорт у цьому випадку буде залежати від того, чи перевищить приріст експорту дочірнього підприємства ТНК зменшення експорту місцевих фірм, які програють конкуренцію з іноземними компаніями. Слід визнати, що інколи конкуренція з іноземними компаніями призводить навіть до банкрутства і виходу з ринку місцевих фірм і вони припиняють свою діяльність [109, с. 230]. Один з теоретичних варіантів такої ситуації ми вже розглянули раніше в моделі Маркузена-Стохлера.

Другий аспект охоплює позитивний побічний вплив конкуренції внаслідок входження ТНК на ринок країни-реципієнта. Реакцією на входження іноземних підприємств може бути прагнення місцевих фірм підвищити свою продуктивність. Тобто, присутність ТНК спонукає місцевих виробників впроваджувати більш ефективне виробництво. Аби утримати свої позиції, місцеві підприємства змушені будуть поліпшувати технологію та якість продукції. Більшість емпіричних досліджень засвідчує загальний позитивний баланс конкурентного впливу операцій транснаціональних фірм на розвиток експорту країн, що розвиваються [110, с. 861–881].

Ще один канал механізму спостерігається, коли філіали ТНК мають прямі зв'язки з місцевими фірмами як постачальники для них товарів та послуг. Ці товари та послуги, як правило, значно вищі за якістю, ніж у місцевих конкурентів-постачальників. Отже, це також сприятиме підвищенню продуктивності і конкурентоспроможності місцевих покупців таких товарів та послуг. Таким чином, ТНК, які входять до неекспортного сектору виробництва, через свої зв'язки з місцевими експортерами можуть покращити їх експортні можливості. Зворотній зв'язок виникає, коли місцеві компанії постачають товари та послуги підприємствам ТНК.

Рух робочої сили між підприємствами ТНК та місцевими фірмами, торгові зв'язки між ними поступово допомагають останнім набувати практики та досвіду промислової та експортної діяльності. У випадку наявності у ТНК місцевих фірм-субпідрядників цей ефект багаторазово посилюється. Оскільки такі місцеві субпідрядники ТНК укладають своєю чергою контракти на постачання з іншими, здебільшого невеликими, компаніями країни, утворюється ланцюг дифузії ринкових та технологічних знань, який є критично важливим для індустріалізації та формування експортного потенціалу НІК.

Масштаби ефекту дифузії залежать від багатьох факторів, пов'язаних як із характеристиками транснаціональних фірм, так і місцевих компаній. Що стосується ТНК, такими характеристиками, як показав американський дослідник К.Марсін, є розмір первісних ПП, рівень технології, що вони використовують, кількість зайнятих на іноземних підприємствах, ринкова стратегія підприємства ТНК, питома вага місцевих компонентів та послуг, що їх використовують дочірні компанії, питома вага прибутку, що реінвестується [112, с. 155–173].

Величина ефекту переливу також залежить від первісного рівня розвитку технології та людського капіталу місцевих фірм, рівня конкуренції на внутрішньому ринку, урядової політики, що сприяє створенню зв'язків іноземних і місцевих фірм. Наприклад, аналіз М.Яміна та Р.Сінковіч показав що ПП в найменш розвинутих країнах, як правило, викликають незначний ефект переливу. Надзвичайно слабкі і неконкурентоспроможні місцеві фірми цих країн не здатні абсорбувати позитивні імітаційні та конкурентні імпульси іноземних фірм [48, с. 144].

З точки зору секторальної спрямованості непрямого експортного впливу діяльності транснаціональних фірм, можна виокремити внутрігалузовий (горизонтальний) та міжгалузовий (вертикальний) ефект дифузії (див. рис. 1.11). Низка теоретичних та емпіричних досліджень показує досить слабкий експортно генеруючий внутрігалузовий вплив ПП. ТНК не мають стимулів передавати знання, інформацію, технологічні секрети своїм місцевим конкурентам. Останні будуть використовувати такі механізми ефекту переливу як демонстраційний канал, конкурентний канал та механізм мобільності робочої сили. В значно більших масштабах позитивний ефект переливу виявляється для суміжних галузей. Це стосується як галузей до яких надходить продукція ТНК, так і галузей, що постачають продукцію для дочірніх компаній іноземних фірм. В першому випадку ми будемо мати так званий ефект дифузії продуктивності від прямих зв'язків (forward productivity spillovers), а в другому — ефект дифузії продуктивності від зворотних зв'язків (backward productivity spillovers).

індустрія є головним сектором операцій ТНК США, і лише в Індонезії значні інвестиції в нафтовий сектор визначили провідну роль видобувної промисловості. Це дає ще більше підстав вважати, що іноземні компанії справили дуже значний вплив на розвиток сучасної промисловості цих країн.

Таким чином, секторальний аналіз ПІІ США в НІК Азії дозволяє нам зробити висновок, що транснаціональні корпорації вплинули на розвиток пропозиції експортно зорієнтованих галузей промисловості, що обумовило суттєве і тривале збільшення питомої ваги цього сектору в загальній вартості експорту цих країн.

Структурні зрушення в експорті нових індустріальних країн

На початку індустріалізації питома вага обробної індустрії в експорті НІК була на дуже низькому рівні. Наприклад, в Сінгапурі в 1962 році найбільшу частку в товарному експорті мали сировинні сільськогосподарські товари — 34%, на продовольство та паливо припадало по 17% експорту, в той час як на товари обробної промисловості — тільки 26%. Завдяки припливу ПІІ в цю країну вже в 1980 році частка промислових товарів збільшилася до 47%. Вона продовжувала зростати і досягла найвищого рівня в 1999–2000 роках, коли питома вага обробної індустрії в експорті складала 85–86%. У зв'язку із зростанням ціни на паливо, сировину та продовольство за останні роки частка обробної промисловості дещо знизилася і складає 67–73% (див. рис. 2.8 та додаток, табл. Г.3.).

Також відчутні структурні зрушення відбулися в експорті Південної Кореї. В 1962 році понад 50% експорту країни складали продовольство та сировинні сільськогосподарські товари, а частка промислової продукції була всього 18%. Вже в 1980 році товари обробної промисловості домінували в експорті країни — 90% (див. додаток, табл. Г.3.). Слід зазначити, що основним рушієм промислового експорту країни на цьому етапі, на відміну від інших НІК, виступили місцеві компанії, які мали ліцензійні або субконтрактні угоди із провідними транснаціональними корпораціями. Неакціонерні форми операцій ТНК та ефект переливу від іноземних фірм до місцевих компаній стали вирішальним фактором еволюції структури експорту цієї країни [156, с. 462–463]. З певними коливаннями цей високий показник питомої ваги обробної індустрії зберігається і нині (див. рис. 2.8).

Як свідчить рис. 2.9, в країнах другої хвилі індустріалізації структурні зрушення в експорті були ще більш істотними. Ілюстрацією цього є приклад Малайзії та Таїланду. В 60-ті роки ХХ ст. понад 60% експорту Малайзії припадало на сировинні сільськогосподарські товари та продовольство, а частка промислового сектору була незначна (5%). Починаючи з середини 70-х років, приплив іноземних інвестицій в індустріальний сектор почав швидко зміню-

Якщо в 1980 році загальний обсяг іноземних інвестицій в цих країнах складав 161 млрд. дол., то в 2013 році він збільшився майже в 32 рази і досягнув 5202 млрд. дол. Наші підрахунки свідчать, що питома вага країн Східної та Південно-Східної Азії в накопичених глобальних інвестиціях ТНК зросла з 14% в 1990 році до 20,4% в 2013 році. На ці країни припадає майже 61% загальної кумулятивної вартості ПІІ, інвестованої іноземними компаніями в країнах, що розвиваються [1, с. 209; 85, с. 47].

Для поглибленого аналізу особливостей експортних операцій ТНК в країнах Східної та Південно-Східної Азії важливе значення має їх класифікація за критерієм обсягів надходження ПІІ та часового горизонту операцій ТНК.

Кластеризація нових індустріальних країн Азії

Серед НІК першої хвилі можна виділити дві підгрупи країн. До першої входять найбільш відкриті економіки — Гонконг і Сінгапур. За обсягом щорічного припливу нового капіталу ТНК (наприклад, в 2013 році в Гонконг — 77 млрд. дол., Сінгапур — 64 млрд. дол.) і за величиною накопиченої історичної вартості ПІІ ці економіки є лідерами серед всіх країн НІК (див. додаток, табл. А.1.). Економічна політика цих економік ще з 60-х років ХХ ст. була спрямована на максимально сприятливі умови залучення інвестицій іноземних компаній, яким дозволялось створювати повністю контрольовані підприємства в переважній більшості галузей та вільно вивозити прибутки. Ліберальний інвестиційний режим (низькі податки та пільгові умови діяльності в багатьох промислових галузях) та зручне географічне розташування перетворили Гонконг та Сінгапур на світові центри операцій ТНК. Тут концентруються регіональні та глобальні штаб-квартири найбільших транснаціональних компаній. Через ці центри прямі іноземні інвестиції перенаправляються в інші країни, зокрема в Китай та НІК другої хвилі. Свідченням цього є те, що за останні роки значна частина припливу ПІІ в ці країни спрямовується в фінансові холдингові компанії. Наприклад, в 2011 році 66% припливу ПІІ в Гонконг та 38% в Сінгапур було інвестовано саме в цей сектор [85, с. 7].

До другої підгрупи входять Тайвань та Південна Корея. Обсяг залучених ПІІ в ці економіки значно поступається Сінгапуру та Гонконгу. Як свідчить табл. 2.1, накопичена історична вартість іноземних інвестицій в Південній Кореї на кінець 2013 року досягла 167 млрд. дол., а на Тайвані — 63 млрд. дол. Для економік другої підгрупи характерний більш вибірковий режим залучення ТНК та навіть обмеження їх частки акціонерної власності в певних секторах. Особливо це стосується Південної Кореї. Ця країна тривалий час взагалі забороняла 100% власність ТНК в багатьох секторах промисловості і примушувала іноземні компанії створювати спільні

підприємства або укладати контрактні угоди з місцевими виробниками [135, с. 244]. Протягом 60–70-х років ХХ ст. вона покладалася переважно на зовнішні кредитні ресурси, які на пільгових умовах пропонувалися місцевим конгломератам (чеболям), ніж на залучення ТНК [136, с. 6].

Динаміка зростання ПІІ в Південну Корею та Тайвань майже до середини 90-х років ХХ ст. значно поступалася аналогічним показникам для Сінгапуру та Гонконгу. І лише після лібералізації інвестиційних режимів в кінці 90-х років, сюди почали надходити великі обсяги прямих інвестицій ТНК. Незважаючи на відносно менший, ніж у першій підгрупі, акцент на залученні акціонерних форм операцій ТНК, Південна Корея і Тайвань досягли також значних успіхів в розвитку експортного потенціалу та індустріалізації економік.

Серед НІК другої хвилі також можна виділити дві підгрупи. До першої входять Малайзія, Індонезія та Таїланд. Ці країни вже тривалий історичний час залучають ПІІ, стимулюють діяльність ТНК в експортно зорієнтованих галузях. За обсягом припливу нових прямих іноземних інвестицій Малайзія та Індонезія поступаються серед нових індустріальних країн Азії тільки Сінгапуру та Гонконгу і значно випереджають навіть Південну Корею та Тайвань. В 2011 році щорічний приплив ПІІ в Індонезію становив 18,9 млрд. дол., в Малайзію — майже 12 млрд. дол. Загальний обсяг накопичених ПІІ в Індонезії досяг в кінці 2013 року 230 млрд. дол., в Таїланді — 185 млрд. дол. (див. табл. 2.1 та додаток, табл. А.1.). За допомогою транснаціональних компаній ці країни, особливо Малайзія, значно змінили структуру економіки та експорту і поступово переносять акцент на розвиток капіталомістких виробництв з середньою складністю технології [137, с. 101–102]. В іншій підгрупі НІК другого покоління, яка включає Філіппіни, В'єтнам та Шрі-Ланку, обсяг операцій ТНК значно менший, хоча В'єтнам дуже швидко збільшує щорічні припливи та загальний акумульований обсяг прямих іноземних інвестицій. Транснаціональні корпорації переносять в ці країни виробництво працемісткої продукції, оскільки робоча сила тут набагато дешевша, ніж в НІК першої хвилі.

Співвідношення нових ПІІ та інвестицій в ЗІП в НІК

Приплив ПІІ в НІК Азії відбувається як у формі інвестицій в нове виробництво, так і в формі придбання існуючих підприємств внаслідок угод злиття і поглинання. В усіх НІК (крім Південної Кореї) на перших стадіях індустріалізації економіки суттєвий внесок в збільшення зайнятості, експорту та доданої вартості мали інвестиції в нове виробництво — так звані *greenfield investments*. В 2011 році приплив іноземних інвестицій в нове виробництво країн Східної та Південно-Східної Азії досягнув 207 млрд.

Існує, принаймні, чотири причини, чому ПІІ потенційно можуть справляти значний вплив на структурні зміни в експорті приймаючих країн. По-перше, товари, які експортують самі транснаціональні фірми, можуть мати більшу додану вартість внаслідок доступу ТНК до нових технологій та сучасної техніки маркетингу. По-друге, місцеві фірми в тих же галузях можуть переймати навички та досвід ТНК. Спостерігаючи, яку продукцію іноземні фірми виробляють та експортують, вони, таким чином, підвищують якість і свого експорту. По-третє, ефект дифузії (ефект переливу) до фірм-постачальників може також призвести до експорту продукції з більш високою доданою вартістю цими національними компаніями. Нарешті, ефект дифузії, що виникає від ТНК до місцевих споживачів їх продукції (наприклад, при постачанні високоякісного обладнання або напівфабрикатів) може також спричиняти експорт національними фірмами більш технологічних кінцевих виробів.

Галузева структура прямих іноземних інвестицій США в НІК Азії

Потенціал впливу ТНК на еволюцію товарної структури експорту, на наш погляд, можна показати через аналіз галузевої структури ПІІ в нових індустріальних економіках.

Структура кумулятивного обсягу ПІІ США в НІК свідчить про суттєві відмінності галузевих пріоритетів транснаціональних компаній в різних кластерах економік Азії. В країнах першої хвилі індустріалізації основною сферою інвестицій є послуги. До цих послуг входять як інформаційні, депозитарні, фінансові, страхові, так і інжинірингові, науково-дослідні, консультаційні та маркетингові. В усіх цих економіках інвестиції американських компаній в сфері послуг переважають за обсягом навіть сектор обробної промисловості. При чому, частка сектору послуг (із врахуванням холдингових операцій) в трьох економіках цього кластеру (крім Тайваню) навіть перевищує 50% всього інвестованого тут капіталу. Слід врахувати, що Сінгапур та Гонконг є регіональними центрами ТНК, тому значні ПІІ вкладені тут в холдингові структури (ці інвестиції враховані в додатку Д 1, як зазначено в секторі «послуги»). Якщо не враховувати холдингові інвестиції, то питома вага ПІІ в обробній промисловості цих країн буде значно вища — 42% у Сінгапуру та 15% у Гонконзі. В Південній Кореї та Тайвані на обробну промисловість припадало 41% та 34% інвестицій ТНК США, що свідчить про значний вплив цих компаній на виробництво та експорт цієї галузі.

В країнах другої хвилі індустріалізації структура капіталовкладень ТНК США дещо інша. Наш аналіз засвідчує, що промисловість (а не сектор послуг) є тут основною сферою ПІІ. В Малайзії, Філіппінах та Таїланді обробна

ПІІ та структурні зрушення в експорті НІК Азії

Причини впливу ПІІ на структурні зміни в експорті

Одним з найважливіших наслідків операцій транснаціональних фірм в нових індустріальних економіках Азії стали структурні зрушення в їх економіці. Ці структурні зрушення стосувалися, як зміни макроекономічних пропорцій їх національних господарств, перерозподілу робочої сили між секторами економіки, так і формування нової структури їх експорту. В контексті нашого дослідження слід відзначити, що формування нової структури експорту НІК відбувалось, як внаслідок підвищення ролі товарів обробної промисловості в загальному обсязі експорту, так і внаслідок дуже значних змін в структурі самого промислового експорту, що відбивало еволюцію порівняльних переваг зазначених країн протягом останніх тридцяти років. За історично невеликий період часу НІК Азії підтвердили правомірність гіпотези Пребіша–Зінгера, яка передбачала отримання слаборозвинутими країнами значних додаткових переваг та імпульсів зростання в разі швидкої перебудови структури виробництва та експорту [151, с. 1–2].

Вплив транснаціональних корпорацій на структурні зміни в НІК Азії насамперед пов'язаний з тим, що основна частина ПІІ спрямовувалась в нові галузі економіки цих країн. В більшості НІК ТНК підключилися до процесу індустріалізації з перших її етапів. Саме вони, починаючи з 60-х років ХХ ст., переносили сюди з промислово розвинутих країн певні типи підприємств обробної промисловості. Багато сучасних галузей промисловості нових індустріальних країн були створені завдяки інвестиціям ТНК, а вже потім, у міру зростання національного капіталу зазначених країн, місцеві фірми також долучилися до їх розвитку [152, с. 176–177]. Хоча прямі іноземні інвестиції США, Японії та країн ЄС і сьогодні спрямовуються у видобувний сектор деяких НІК (наприклад, Індонезії чи Малайзії) або у сільське господарство (Шрі-Ланка або Індія), основна частина підприємств ТНК належить до швидкозростаючих галузей обробної промисловості і сфери послуг, особливо тих, де створюється значна додана вартість [153, с. 30–33].

дол. Основна частина таких інвестицій (64%) спрямовувалась в обробну промисловість. Наприклад, в хімічну галузь було інвестовано 25,6 млрд. дол., в електротехнічну та електронну індустрію — 21,6 млрд. дол., в транспортне машинобудування та автомобільну галузь — 18 млрд. дол., металообробну промисловість — 16 млрд. дол. [85, с. 42].

За кількістю нових інвестиційних проектів із участю ТНК в 2011 році на першому місці серед НІК Азії була Південна Корея — 213, за якою йшли Тайвань — 155, Гонконг — 143 та Сінгапур — 113. Серед НІК другого покоління найбільше нових проектів було започатковано в цьому році в Малайзії — 74, та Таїланді — 52. Слід зазначити, що лідерами за кількістю нових проектів ТНК в Азії були Індія — 426 та Китай — 407 [85, с. 193]. Наш аналіз показав, що в НІК першої групи питома вага ПІІ в придбання існуючих підприємств (угоди злиття і поглинання) в середньому складає більшу величину, ніж у нових індустріальних країнах другої групи. Наприклад, в Південній Кореї та Тайвані, тривалий час ПІІ в злиття і поглинання навіть переважали обсяг надходження інвестицій в нові проекти.

Позиції транснаціональних фірм США в НІК Азії

Провідні позиції серед транснаціональних фірм посідають корпорації США. Тому, на наш погляд, доцільно розглянути їх позиції в нових індустріальних країнах Азії. Накопичена величина прямих іноземних інвестицій США (підрахована в так званих історичних цінах) в азіатських країнах, що розвиваються та Китаї в 2011 році, за нашими розрахунками, склала 235 млрд. дол. Але ця сума являє собою балансову, тобто початкову, вартість на момент інвестування без врахування інфляції. Поточна доларова вартість накопичених ПІІ США набагато перевищує згадану суму. Найбільша величина накопиченої суми інвестицій припадає на нові індустріальні країни першої хвилі. В регіональних центрах операцій ТНК — Сінгапурі та Гонконзі — вона складає відповідно 116,6 та 52,5 млрд. дол. Дещо менша величина історичної балансової вартості інвестицій в інших двох країнах цієї групи. В Південній Кореї вона сягає 31,8 млрд. дол., а на Тайвані — 15,8 млрд. дол. Хоча накопичена вартість ПІІ ТНК США в нових індустріальних країнах другого ешелону швидко зростає, вона поступається показникам першої групи. Наприклад, в Малайзії вона оцінюється в 13,6 млрд. дол., а в Індонезії та Таїланді трохи більше 11 млрд. дол. Серед НІК найменший обсяг накопичених американських ПІІ мають Філіппіни — всього 5,3 млрд. дол. [138, с. 19–34].

Слід відзначити, що середні темпи зростання американських прямих інвестицій в НІК першої групи були значно вищі, ніж аналогічний показник для нових індустріальних країн другого ешелону. Так, наприклад, за

1996—2010 роки ПІП США зростали в середньому в Сінгапурі на 15,0%, в Південній Кореї на 11,6%, в Тайвані на 11,7%. В той же час середній приріст прямих інвестицій США за ці роки в Таїланді становив 6,9%, в Індонезії та на Філіппінах — 4,5% (див. додаток, табл. А. 2.).

Інвестиційні позиції транснаціональних фірм США в НІК Азії також відображає обсяг їх активів в цих країнах. Зрозуміло, що вартість активів не співпадає із величиною ПІП і набагато перевищує цей показник. Вона базується на поточній доларовій вартості капіталу компаній. Як і в попередньому випадку (накопичених ПІП), найбільша їх величина сягає у американських філіалів в Сінгапурі та Гонконзі — відповідно 610,1 млрд. дол. та 392,4 млрд. дол. Їм суттєво поступають інші 2 країни НІК першої хвилі — Південна Корея та Тайвань, де вартість активів філіалів ТНК США оцінюється в 199,7 та 85,8 млрд. дол. Лідером другої групи НІК за показником вартості активів ТНК США є Таїланд — 115,4 млрд. дол. [211, с.9]. На підприємствах ТНК США в НІК Східної, Південно-Східної Азії, Індії та Китаї працювало, за нашими підрахунками, в 2012 році 3,8 млн. робітників. Особливо велика кількість працюючих була в Індії — 975 тис., Таїланді — 205 тис., на Філіппінах — 214 тис., Сінгапурі — 191 тис. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники діяльності філіалів ТНК США в деяких країнах Азії в 2012 році (млн. дол.)

	Активи	Продажі	Чистий до-хід	Кількість працівників*
Китай	361606	332923	24887	1566.6
Гонконг	392393	127023	15146	135.1
Індія	135280	84051	4069	975.4
Індонезія	74725	40644	10514	117.9
Південна Корея	199704	130404	7246	147.9
Малайзія	78991	61578	6919	163.7
Філіппіни	36011	24582	2441	213.7
Сінгапур	610128	403817	42560	191.0
Тайвань	85813	39165	2821	98.2
Таїланд	115419	76051	5760	204.7

* тис. осіб

Джерело: складено за [211, с. 9–12].

Основна частина дочірніх підприємств американських фірм в Азії має статус повністю підконтрольних філіалів. Масштаби виробництва цих під-

Ми також підраховали, що обсяг експорту з НІК другого кластеру також збільшився за 2007–2010 роки майже в 2,4 рази: з 35,5 млрд. євро — до 84,3 млрд. євро. Як і в країнах першої групи, європейські ТНК за короткий час поновили динаміку свого експорту. Лідером за масштабами експорту європейських філіалів є Малайзія, яка була єдиною зі всіх країн, де не відбувалось його скорочення навіть під час світової фінансової кризи. Якщо в 2007 році ТНК країн ЄС експортували з цієї країни товарів на суму 11,9 млрд. євро, то в 2010 році — 31,2 млрд. євро (див. додаток, табл. В.6.).

Про позиції ТНК в експорті НІК Азії яскраво свідчить досвід Південної Кореї. Наприклад, одна з найбільших транснаціональних фірм в галузі побутової електроніки Samsung Electronics, що належить батьківській американській фірмі Citibank, експортувала з країни продукції більше, ніж на 20 млрд. дол., що становить близько 13,5% загального промислового експорту країни. Компанія Hyundai Motor, яка входить до транснаціональної групи DaimlerChrysler, була другим за величиною експортером з обсягом майже 7 млрд. дол., а ТНК США Amkor Technology Korea експортувала з Південної Кореї продукцію приблизно на 5 млрд. дол. на рік. Питома вага цих ТНК в експорті країни дорівнювала відповідно 4,5% та 3%. Дочірні компанії транснаціональної фірми Nokia (Фінляндія) та Chip PAK (США) експортували з Південної Кореї продукції більш, ніж на 2,3 млрд. дол. кожна. До групи найбільших експортерів країни також входили філіали відомих ТНК ChevronTexaco, Philips, Sony та BASF (див. додаток, табл. В.9.).

Одним з важливих питань впливу ТНК на економіку приймаючих країн є оцінка їх загального балансу зовнішньоторговельних операцій. Статистичні дані на матеріалах повністю підконтрольних філіалів ТНК США в нових індустріальних країнах Азії не дають однозначної відповіді на це запитання. Із 8 країн, проаналізованих нами, в чотирьох країнах спостерігався позитивний ефект операцій американських філіалів на торговий баланс приймаючої країни із США (їх експорт в США перевищував їх імпорт із США). Особливо виразно це спостерігалось в Малайзії та Таїланді, відносно менший позитивний баланс був в Сінгапурі та Гонконзі. В інших чотирьох НІК, навпаки, філіали американських ТНК імпортували із США більше, ніж експортували в цю країну. Якщо в Південній Кореї та Тайвані від'ємне сальдо торгових операцій філіалів було досить незначним (0,1 млрд. дол.), то в Індонезії та Філіппінах американські дочірні компанії ввозили в країну товарів та послуг із США майже в два рази більше, ніж експортували назад в цю країну.

в окремих країнах. В Південній Кореї на початку минулого десятиріччя вартість експорту в США була досить невелика — приблизно 0,3 млрд. дол. на рік, але потім експорт почав стрімко зростати, досягнувши максимуму в 2007–2008 роках: 2,9 млрд. дол. (див. додаток, табл. В.4.).

Ще більш динамічне зростання експорту ми бачимо у філіалів в Малайзії та Таїланді. Малайзія перетворилася на одне з основних джерел постачання напівфабрикатів та готової продукції (електроніка, одяг, взуття, запчастини до обладнання) до США. Розташовані тут підприємства ТНК США збільшили свій експорт до США за 2001–2007 роки більше, ніж в 4 рази (з 4,2 млрд. дол. до 17,1 млрд. дол.) (див. додаток, табл. В.4.). Це був найвищий темп зростання експорту і найвища його абсолютна величина серед всіх країн НІК в роки перед світовою фінансовою кризою. Слід зазначити, що ці експортно зорієнтовані економіки дуже сильно відчули негативний вплив світової економічної кризи 2008–2009 років.

Але, якщо після світової фінансової кризи експорт американських філіалів у США із Таїланду, Південної Кореї та Малайзії все ж таки був приблизно в 2 рази більший, ніж в докризові роки, то з інших НІК обсяг експорту філіалів в США навіть зменшився, порівняно з початком 2000-х років (із Гонконгу — з 6,4 до 5,7 млрд. дол., Індонезії — з 0,3 до 0,2 млрд. дол.) або залишився майже на тому ж рівні (наприклад Філіппіни) [139, с. 51–72; 150, с. 99–101].

За останні роки надзвичайно високі темпи зростання експорту з країн НІК демонстрували також філіали транснаціональних фірм країн ЄС. За нашими підрахунками, сукупний експорт філіалів європейських ТНК із нових індустріальних країн першої групи в 2007 році складав 98,8 млрд. євро, а в 2010 році він вже досяг 204 млрд. євро. (див. рис. 2.7). Після зниження експорту в 2007–2008 роках він швидко відновився у обсягах і в 2010 році майже в 2 рази перевищив докризові рівні (див. додаток, табл. В.5.).

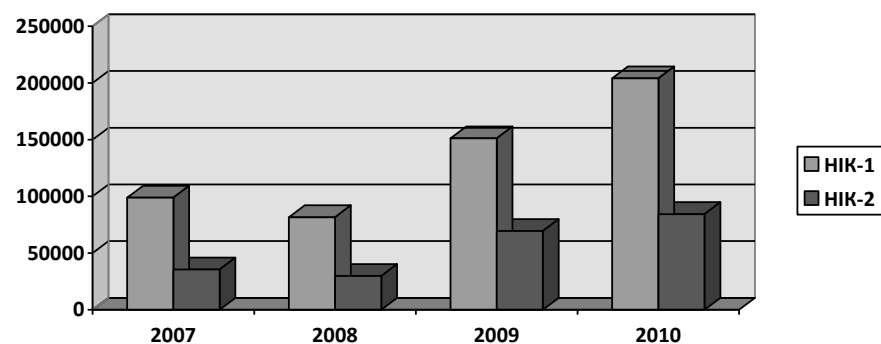


Рис. 2.7. Експорт філіалів європейських ТНК з НІК Азії, 2007–2010 рр.
(млн. євро)

Джерело: [142].

приємств можуть характеризуватися обсягом створення доданої вартості. Сумарна додана вартість підконтрольних компаній ТНК США в НІК Азії в 2010 році досягла 104 млрд. дол., а із врахуванням Китаю та Індії перевищує 158 млрд. дол. За обсягом створеної вартості на підприємствах американських фірм серед НІК лідирують Сінгапур — 25,2 млрд. дол., Індонезія — 16,6 млрд. дол., Гонконг — 14,2 млрд. дол. (див. додаток, табл. А. 3.).

Про роль ТНК в економічному розвитку нових індустріальних країн Азії свідчать також їх великі витрати на інновації та наукові розробки в цих країнах. Всього в восьми НІК першої та другої групи повністю підконтрольні філіали американських ТНК витратили в 2010 році 2,5 млрд. дол. на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР). Найбільший обсяг таких витрат вони мали в НІК першого ешелону, особливо в Південній Кореї — 835 млн. дол. та Сінгапурі — 753 млн. дол. (див. додаток, табл. А.3.).

Позиції ТНК Японії та ЄС в нових індустріальних країнах

Нові індустріальні країни Азії є також традиційним районом діяльності японських ТНК. Саме з цих країн ще в 70–80-ті роки ХХ ст. почалась зарубіжна експансія транснаціональних фірм Японії. На азійські країни, що розвиваються, та Китай припадає 25% накопиченого обсягу японських ПІІ в 2010 році, в тому числі на НІК регіону — 15,4% [140, с. 58]. Як свідчать наші підрахунки, японські інвестиції приблизно порівну розподіляються між Китаєм, НІК першої та другої групи (відповідно 66,5 млрд. дол., 68,4 млрд. дол. та 62,9 млрд. дол.). Серед нових індустріальних країн першого ешелону найбільший обсяг інвестицій японських ТНК зосереджений в Сінгапурі — 27,5 млрд. дол. В Гонконзі та Південній Кореї вони складають відповідно 15,5 і 15 млрд. дол. В другій групі нових індустріальних країн японські ПІІ досягли найбільшої величини в Таїланді — 27,8 млрд. дол. (перше місце серед усіх НІК Азії) та Індонезії — 12 млрд. дол. (див. додаток, табл. А.4.).

Після уповільнення зростання темпів ПІІ в 90-ті роки, за останнє десятиріччя японські ТНК почали знову інтенсивно переносити виробництво в сусідні НІК та Китай. Так, темпи зростання накопиченого обсягу японських зарубіжних інвестицій в цих країнах були майже в 2 рази вищі в 2000–2010 роках, ніж у попереднє десятиріччя. На відміну від США, найвищі темпи зростання прямих іноземних інвестицій Японії спостерігаються в деяких НІК другого покоління. Наприклад, в Таїланді вони склали за 2000–2010 роки в середньому 19,3%, на Філіппінах — 15,6%. Для порівняння, середні темпи зростання японських ПІІ за цей час в Сінгапурі були 12%, в Південній Кореї — 13,6%, а в Гонконзі навіть ще нижчі — 9% (див. додаток, табл. А.4.).

НІК є районом активних виробничих та торгових операцій європейських ТНК. Згідно з даними офіційної статистики ЄС в 2010 році в цих країнах було розташовано 8469 філіалів ТНК країн ЄС із кількістю працюючих більш, ніж 1085 тис. осіб. Більша частина цих підприємств знаходилися в НІК першої групи. Зокрема в Сінгапурі було зареєстровано 2181 філіалів, Гонконзі — 2384 філіалів. Серед нових індустріальних країн другого ешелону активні операції ТНК країн ЄС проводили в Малайзії та Таїланді, тут існувало 1094 та 722 філіалів (див. додаток, табл. А.5. та А. 6.). Традиційно найбільш вагомі позиції в цих країнах утримують транснаціональні фірми Великобританії (2169 філіалів в НІК). За кількістю своїх дочірніх компаній вони випереджають інші країни ЄС в Сінгапурі, Гонконзі, Малайзії, Індонезії. На підприємствах британських фірм в НІК Азії працювало в 2010 році 443 тис. осіб. Друге і третє місця за цим показником посідають ТНК Франції та ФРН. Вони мають в НІК Азії відповідно 1876 та 1284 філіалів (див. додаток, табл. А.6).

Прямі іноземні інвестиції країн ЄС за останнє десятиріччя значно зросли в усіх економіках НІК. Як свідчить рис.2.2, вони неухильно збільшувалися навіть під час останньої світової економічної рецесії. За обсягами європейських ПІІ нові індустріальні країни першої групи значно випереджають другий кластер НІК. Причому відставання останнього зберігається і навіть збільшується. В 2011 році обсяг накопичених ПІІ транснаціональних фірм ЄС в НІК першої групи досягнув 296,2 млрд. євро, в той час, як в країнах другої хвилі індустріалізації вони становили 72,5 млрд. євро. (табл. 2.3).

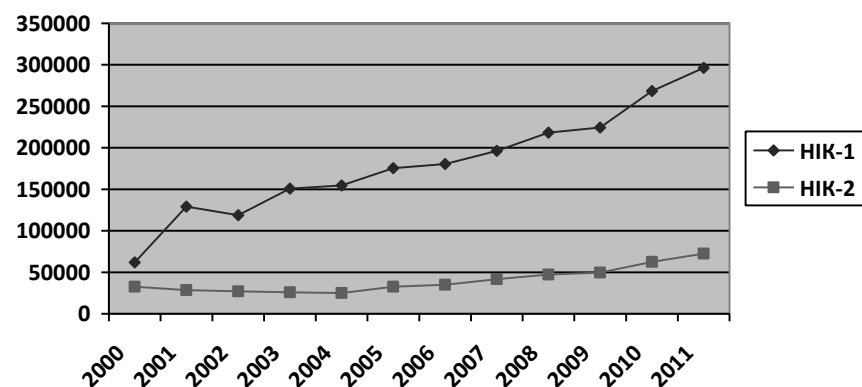


Рис. 2.2. Загальний кумулятивний обсяг ПІІ з ЄС в НІК Азії
(млн. євро)

Джерело: підраховано та складено за матеріалами [141].

Динаміка зростання інвестицій ТНК протягом 2000–2011 років в НІК першої групи також була значно вища, ніж у решти країн. Акумуляовані іно-

жав від світового економічного циклу. В час світової економічної кризи 2001–2002 років він дещо скоротився, але потім почав стрімко зростати. Якщо в 2002 році філіали американських фірм експортували з НІК Азії до США товарів на суму 24,2 млрд. дол., то в 2007 році ця сума вже становила 49 млрд. дол., тобто зросла більше, ніж у 2 рази. Світова фінансова криза спричинила нове скорочення експорту філіалів, яке тривало майже 2 роки. Але з 2010 року почалась нова хвиля зростання їх експорту в США, хоча його обсяг ще не перевищив передкризовий рівень і становив в 2012 році трохи більше 40 млрд.дол. (див. рис.2.6 та додаток, табл.В.1.).

Ми також відзначаємо різні тренди експорту в США дочірніми компаніями американських ТНК в нових індустріальних країнах першої та другої групи. Експорт філіалів з Гонконгу, Сінгапуру, Південної Кореї та Тайваню відчув особливо суттєве падіння під час світової кризи 2001–2002 років. Але світова фінансова криза 2007–2008 років не призвела до значного падіння експортних операцій американських філіалів. Більше того, в 2012 році їх експорт в США перевищив піковий передкризовий рівень (2007 р. — 25,2 млрд. дол., 2012 — 29,7 млрд. дол.) (див. рис. 2.6 та додаток, табл. В.1.).

Інша динаміка експорту спостерігалася в НІК другого ешелону. Американські філіали не скоротили свій експорт до США з цих країн під час світової кризи 2001–2002 року. Майже 7 років поспіль (2001— 2007) вони надзвичайно високими темпами нарощували експорт із Малайзії, Таїланду, Філіппін, майже наздогнавши за цим показником НІК першої групи. Але світова фінансова криза різко змінила тренд — експорт американських фірм із цих країн дуже скоротився і, не зважаючи на припинення цього скорочення в 2010 році, ще значно поступається передкризовому рекордному рівню (2012 рік — 10,8 млрд. дол.) (рис. 2.6).

Одним із пояснень цієї відмінності двох груп НІК в динаміці експорту до США, очевидно, є різниця за капіталомісткістю, технологічним вмістом і складністю експортної спеціалізації філіалів ТНК США. Експорт простих працемістких виробів американських філіалів з НІК другої групи зазнав падіння за ці роки не тільки у зв'язку зі світовою економічною рецесією, але й внаслідок зростаючої конкуренції експорту аналогічних виробів із Китаю. На відміну від цього, філіали американських ТНК в Сінгапурі, Гонконзі та інших НІК першої групи, які спеціалізувалися на виробництві та експорті складної капіталомісткої продукції, значно менше постраждали від кризи.

Найбільші обсяги експорту до США американські дочірні фірми здійснювали з Сінгапуру, Гонконгу, Малайзії та Таїланду. Значно менші обсяги таких операцій спостерігалися в інших країнах НІК, особливо на Філіппінах та в Індонезії (див. додаток, рис.В.2. та В.3.). Порівняння динаміки експорту до США розташованих в НІК Азії американських філіалів за 2001–2010 роки свідчить про значну різницю темпів зростання цього показника

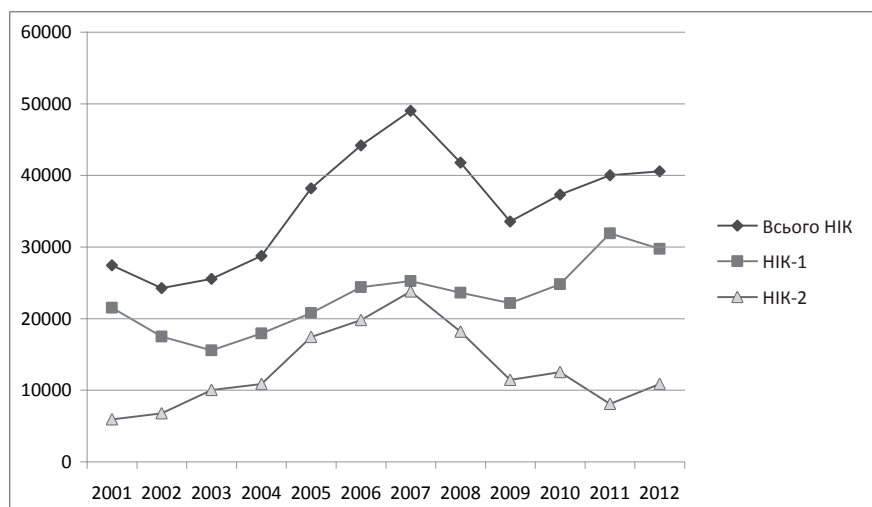


Рис. 2.6. Експорт філіалів ТНК США з нових індустріальних країн Азії до США, 2001–2012 рр. (млн. дол.)

Джерело: складено на основі: [139, с.70–71; 147, с.83–84; 148, с.42–43; 149, с.63–64; 150, с.24–25; 211, с. 18–21].

Наприклад, міжнародна виробнича система Тойота в НІК Азії включає в себе не тільки новітні підприємства із сучасною технологією, але і більш старі та менш ефективні підрозділи. Здебільшого ця компанія переорієнтовує їх на обслуговування місцевого ринку країн Південно-Східної Азії. Оскільки згорнути виробництво, або провести докорінну його модернізацію — справа витратна, компанія продовжує виробляти певні моделі автомобілів, але не експортує їх, а продає на місцевому ринку країн, де розташовані її підприємства. Така ринкова орієнтація заводів Тойота в Малайзії, на Тайвані, на Філіппінах та у В'єтнамі допомагає цій транснаціональній фірмі продовжити цикл життя продукції. Таким чином, в цьому випадку ефект ПП на зростання експорту буде значно меншим, ніж при експортній спрямованості підприємства [134, с. 133]. Виявляється, може бути намагання ТНК обслуговувати регіональні ринки НІК, що збільшить експортні поставки на ринки сусідніх країн.

Статистика експорту філіалів фірм США та ЄС в НІК Азії

Прямий вплив ТНК на динаміку експорту НІК Азії ілюструє статистика експортних операцій в США розташованих в цих країнах повністю контрольованих філіалів американських фірм. Як свідчать дані рис.2.6, в 2000-ні роки експорт філіалів транснаціональних корпорацій США зале-

земні інвестиції країн ЄС зросли в країнах першої групи в 4,8 разів, в той час, як у країн другої групи тільки в 2,2 рази. Ця відмінність у темпах зростання особливо сильно виявляється в останні післякризові роки (табл. 2.3).

В кожній із груп НІК спостерігається своя диференціація щодо обсягів накопичених іноземних інвестицій. Це підтверджує наш попередній висновок про доцільність класифікації цих країн на підгрупи. Наприклад, в НІК першої групи основна частина європейських ПП зосереджена в Гонконзі та Сінгапурі (в 2011 році вони досягли тут майже однакового рівня — відповідно 124 і 122,7 млрд. євро). Причому темпи їх зростання є найвищими серед усіх нових індустріальних економік Азії. Приплив нових щорічних інвестицій транснаціональних фірм країн ЄС в Гонконг склав 7,9 млрд. євро, а в Сінгапур — 5,8 млрд. євро. В другій підгрупі обсяг інвестицій є набагато меншим, наприклад, в Південній Кореї він складає 39 млрд. євро, а на Тайвані всього 10,3 млрд. євро. (див. табл. 2.3 та додаток, табл. А.7).

Таблиця 2.3

Загальний кумулятивний обсяг ПП з країн ЄС в НІК Азії, 2000–2011 рр. (млн. євро)

	2000	2003	2005	2007	2009	2010	2011
Гонконг	24311	85326	87263	89221	90241	110878	124006
Сінгапур	21667	44289	49228	66560	95608	110085	122768
П і в д е н н а Корея	10032	16050	28540	32818	30003	36835	39095
Тайвань	5955	5158	10389	7693	8643	10583	10342
Малайзія	9704	6897	8024	12482	13325	21897	23999
Індонезія	12665	6567	11226	12566	17484	20871	26985
Філіппіни	4513	3462	4689	6014	6397	7358	7460
Таїланд	5700	8965	8759	10522	12294	12392	14065

Джерело: [141].

В країнах другої хвилі індустріалізації за рівнем європейських накопичених ПП лідером є Індонезія (27 млрд. євро в 2011 році), слідом за якою знаходиться Малайзія (24 млрд. євро). Щорічний приплив нових іноземних інвестицій в Індонезію в останні роки значно випереджає показники інших країн кластеру (наприклад, в 2010 році він склав 1,4 млрд. євро, а в 2011 році — 5,0 млрд. євро), що свідчить про подальше зростання відносної важливості цієї країни для ТНК країн ЄС. Це суттєво відрізняє інвестиційні пріоритети ТНК ЄС від політики інвестування ТНК США та Японії (останні мали значно менші ПП в Індонезії, ніж в інших НІК другої групи) (див. табл. 2.3 та додаток, табл. А. 8.).

Роль транснаціональних корпорацій в національному відтворенні НІК Азії

В результаті масштабних залучень ПП в НІК регіону їх загальний накопичений рівень складає значну частку ВВП цих країн. Ми відзначаємо декілька тенденцій зміни цього індикатору. В НІК першої групи за останні тридцять років спочатку відбулося певне зниження частки ПП в ВВП. На початку в 80-х років ХХ ст. вона досягла в цих країнах надзвичайно високого рівня — 126,6%, але згодом почала знижуватися, досягнувши найнижчої позначки у 1995 році — 30,7%. Це було викликано не зниженням обсягів акумульованих тут інвестицій ТНК (припливи капіталу продовжували зростати), а динамічним збільшенням показника ВВП цих економік. Після Азійської фінансової кризи 1997 року почалось нове підвищення ПП в ВВП, яке не було навіть призупинено світовою фінансовою кризою 2007–2008 років. Якщо в 2000 році накопичений обсяг іноземних інвестицій по відношенню до ВВП НІК першої групи становив 56,1%, то в 2011 році — 88,7% (табл. 2.4).

В нових індустріальних країнах другої групи спостерігалась інша тенденція. В середньому їх залежність від ПП була значно нижча, ніж у першій групі країн. Проте, почавши із достатньо низького рівня в 6–7%, частка ПП в валовому продукті цих країн неухильно збільшувалась протягом майже тридцяти років. Якщо за попередні двадцять років (1980–2000) він збільшився із 6,7% до 20,8%, то за наступні 10 років підвищився до 26,8% (табл.2.4).

Середні показники по групі країн нівелюють значну диференціацію азійських НІК щодо ролі ПП у національному відтворенні. І в першій і в другій групі ми відзначаємо дуже суттєву різницю за показником питомої ваги ПП в ВВП між визначеними нами раніше окремими підгрупами країн. В НІК першої групи існує надзвичайно сильна різниця в ступені залежності економіки від ПП між Тайванем і Південною Кореєю, з одного боку, і Сінгапуром і Гонконгом, з другого. В Тайвані та Південній Кореї ці показники становлять найнижчий серед всіх НІК Азії рівень. В той же час регіональні центри ТНК в Азії — Гонконг та Сінгапур — мають найвищі в світі показники частки накопичених ПП в ВВП. Цей індикатор складає в Гонконзі 467%, а в Сінгапурі — 204%. Це означає, що накопичені іноземні інвестиції перевищують рівень їх ВВП відповідно в 4,9 та 2,1 разів. В НІК другої групи спостерігається така ж нерівномірність між двома підгрупами країн. На Філіппінах в 2011 році ця частка досягла 12,3% від рівня ВВП, а в Індонезії — 20,4%. Набагато більша залежність від транснаціональних корпорацій спостерігається в інших нових індустріальних країнах другого ешелону. Цей показник сягає значно більших значень для Малайзії та Таїланду — відповідно 41,1% та 40,4% (табл. 2.4).

Що стосується експорту внаслідок переробки місцевої сировини, така діяльність філіалів ТНК найбільш поширена в Індонезії, В'єтнамі, Таїланді та Шрі-Ланці [98, с. 6–8].

Етапи еволюції прямого впливу ТНК на експорт НІК Азії

Слід відзначити певні етапи еволюції прямого впливу ТНК на експортний потенціал нових індустріальних країн Азії. На початковому етапі експортно зорієнтовані інвестиції були відносно ізольовані від національної економіки. Такі підприємства ТНК спеціально створювалися лише для експорту, мали відносно слабкі зв'язки з національною економікою і розташовувалися, як правило, в спеціальних зонах експортної обробки.

Починаючи з 90-х років ХХ ст. і на сучасному етапі, відмінність між експортно зорієнтованими і внутрішньо-орієнтованими ПП стає відносно меншою, оскільки більшість проєктів ТНК починає орієнтуватися відразу і на експорт, і на внутрішній ринок. Приклади таких стратегій транснаціональних фірм дає Сінгапур, Гонконг, Південна Корея, а також і Китай. В цих країнах підприємства ТНК організують великомасштабні проєкти для потреб місцевого ринку і одночасно експортують свою продукцію.

Наприклад, за останні роки ТНК — виробники телекомунікаційного обладнання змінили свою стратегію. Вони переміщують своє виробництво в країни, які не тільки мають низькі витрати і дозволяють прибутково експортувати продукцію до інших країн, але й мають значні темпи зростання внутрішнього ринку. Таким чином, мотивовані пошуком ефективності, ПП використовують більш широкий перелік переваг країни, а не тільки її дешеву робочу силу. В телекомунікаційній галузі майже всі ТНК перенесли виробництва до НІК Азії. Motorola має заводи в Сінгапурі та Малайзії, Siemens — в Таїланді, Індії. Nokia виробляє телекомунікаційне обладнання в Малайзії та Китаї, мобільні телефони — в Південній Кореї. Дочірні підприємства Nokia та Siemens, розташовані в НІК Азії, експортують з цих країн не тільки нові, але й стандартизовані продукти до країн Європи та інших країн, що розвиваються [134, с. 137].

В цілому модель релокації виробництва телекомунікаційних ТНК із промислово розвинутих країн до нових індустріальних країн Азії досить добре підтверджує мотивацію експорту, що обґрунтовує теорія циклу життя продукту Р.Вернона (див. розділ 1).

Слід зазначити, що інколи стратегія ТНК передбачає припинення експорту продукції і перехід до її продажу на місцевому ринку. В цьому випадку на стадіях циклу життя продукту, що характеризується відносною новизною технології, транснаціональна фірма експортує продукцію до промислово розвинутих країн. А після старіння технології вона продовжує випуск продукції для потреб місцевого ринку.

Таблиця 2.4

Обсяг накопичених ПП в НІК Азії в процентах до ВВП

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
НІК першої групи	126,6	92,1	44,8	30,7	56,1	57,6	92,1	88,7
Гонконг	616,8	515,6	262,3	157,7	269,3	294,3	485,1	467,2
Тайвань	5,7	4,6	5,9	5,7	6,0	11,8	14,9	12,3
Південна Корея	1,8	1,8	1,9	1,8	8,2	12,4	12,5	11,8
Сінгапур	44,4	57,5	78,4	75,4	117,2	159,8	207,2	203,8
НІК другої групи	6,7	8,4	10,4	13,7	20,8*	22,9	28,6	26,8
Індонезія	5,7	6,0	6,9	9,3	15,2	14,4	21,8	20,4
Малайзія	20,3	22,8	22,6	31,2	56,2	32,3	42,7	41,1
Філіппіни	2,5	5,4	9,2	12,4	22,4	14,5	13,2	12,3
Таїланд	3,1	5,1	9,7	10,5	24,2	34,2	43,0	40,4

*2001 рік

Джерело: [142].

Індекс транснаціональності НІК Азії є одним із найвищих серед країн, що розвиваються. У регіональних центрів ТНК — Гонконгу та Сінгапуру — він складає відповідно 98% та 40%, у Малайзії — 31%, Індонезії — 17%. Експерти ЮНКТАД підраховують також спеціальний індекс, що свідчить про внесок ПП в економічний розвиток країн — UNCTAD FDI Contribution Index. Останні дані цього індексу свідчать, що в країнах Південної та Південно-Східної Азії в 2009 році частка іноземних підприємств в загальній зайнятості складала 9,9%, в доданій вартості — 10,5%, в науково-дослідних витратах — 22,5% [134, с. 275].

Економічне зростання цих країн значною мірою базувалося на високих темпах промислового експорту. Значні експортні надходження нових індустріальних економік дозволяли їм прискорити темпи економічного зростання, збільшити внутрішні валові інвестиції та розширити базу фінансування подальшої індустріалізації. Хоча НІК Азії не уникнули зниження темпів зростання під час останніх світових економічних рецесій (1997 рік, 2002 рік та 2009 рік), вони залишаються протягом останніх 30 років одними із найбільш динамічних країн світу. Наприклад, із 2003 по 2011 рік (за винятком кризового 2009 року), щорічні темпи зростання експорту Південної Кореї коливалися від 12 до 31%, Сінгапуру — від 10 до 30%. Ще вищим був річний приріст експорту деяких НІК другого ешелону. В Таїланді він коливався від 15 до 28%, В'єтнамі — від 19 до 33 % (див. додаток, табл. Б.1. та Б.2.).

Наприклад, обсяг товарного експорту Південної Кореї в 2010 досягнув 466 млрд. дол., Гонконгу — 401 млрд. дол. (в тому числі реекспорт 386 млрд. дол.), Тайваню — 275 млрд. дол. Нові індустріальні країни другої групи, хоча і поступалися вищезгаданим країнам за обсягом експорту, також де-

По-перше, експорт внаслідок переробки продуктів та їх складання. Філіали ТНК імпортують незавершені і проміжні товари і здійснюють їх переробку та складання. Завдяки цьому, країни Південно-Східної Азії перетворилися на головних експортерів працеінтенсивної продукції (іграшки, взуття, одяг і спортивні товари, тканини) і деякої технологічно інтенсивної продукції (машини та обладнання, електронні мікросхеми, комп'ютери, мобільні телефони). Як правило, цей експорт транснаціональних фірм здійснюється в межах їх вертикально інтегрованих міжнародних виробничих мереж [146, с. 85–86].

По-друге, експорт через конверсію імпортозаміщувального виробництва. Деякі НІК регіону обмежують імпорт певної промислової продукції, але дозволяють ПП в цих секторах. В таких випадках поєднання дешевої робочої сили із сучасною технологією ТНК дозволило цим країнам розпочати і швидко нарощувати експорт імпортозаміщувальних продуктів [44, с. 65–68]. Прикладом цього є побутова техніка (телевізори, відеоплеєри, фото та відеокамери, холодильники та ін.), а також автомобілі.

По-третє, експорт нової працемісткої кінцевої продукції. Завдяки зв'язкам з великими мережевими роздрібними торговими системами, ТНК успішно налагодили експорт одягу, взуття та інших товарів широкого вжитку з країн Східної та Південно-Східної Азії на ринок США та Західної Європи.

По-четверте, експорт внаслідок місцевої обробки сировинних матеріалів. ТНК мають кращий експортний потенціал в обробці місцевих сировинних ресурсів, оскільки володіють маркетинговими знаннями, технологією процесів обробки та контактами зі світовими споживачами. На початкових стадіях організації обробки місцевої сировини в НІК (60–80-ті роки ХХ ст.) ці переваги іноземних філіалів були особливо відчутні, хоча згодом місцеві компанії також набули досвіду такого виробництва та експорту.

За оцінками, основна частина прямого експорту філій ТНК має місце внаслідок переробки продуктів та складання. В Малайзії, на Філіппінах та навіть у Сінгапурі ТНК переважно провадять складальну діяльність. В НІК другої хвилі стандартні працемістки виробляють все ще формують переважну частину експорту, хоча питома вага складальних операцій також зростає. В Таїланді та Малайзії протягом останніх десятиріч відбувається перехід філіалів ТНК від складальних процесів проміжної продукції та компонентів до складання кінцевої продукції.

Специфічна ситуація характерна для Сінгапура. Наявність висококваліфікованої робочої сили перетворює цю країну в регіональний центр високотехнологічної діяльності в розробці, виробництві та експорті нових електронних компонентів. Фактично, Сінгапур ще в середині 90-х років ХХ ст. перетворився на регіональний центр електронної індустрії ТНК в Азії. Водночас, виробництво та експорт працемістких стандартних компонентів ТНК організували в сусідніх НІК Азії та в Китаї.

монстрували надзвичайно високу експортну динаміку. Так, експорт Малайзії та Таїланду в 2011 році майже сягнув 200 млрд. дол. кожної (див. додаток, табл. Б.3.). Питома вага країн АСЕАН в світовій торгівлі складає 6.1%. Із 10 членів цього регіонального економічного угруповання — 6 є новими індустріальними економіками (Сінгапур, Малайзія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, В'єтнам) [143, с. 34–41].

Під впливом прямих іноземних інвестицій НІК Азії за останні десятиріччя суттєво змінили структуру національної економіки та експорту. В більшості з цих країн промисловий сектор є домінуючим в структурі ВВП та генерує основні експортні надходження.

Експортний ефект діяльності ТНК буде включати, насамперед, всі експортні поставки підприємств країни Х до батьківської фірми ТНК в країні У. З точки зору батьківської компанії, статистика країни її базування відображатиме це як імпорт товарів та послуг з країни Х до країни У. Частина такого експорту підприємств країни Х являтиме собою експорт філіалів ТНК, друга частина експорту буде здійснюватися неафілійованими компаніями країни Х (рис. 2.3). Теоретично можна передбачити, що частина такого експорту здійснюється за субконтрактними угодами місцевих фірм і батьківської компанії ТНК, тобто також, згідно з нашою методологією дослідження, породжена системою міжнародного виробництва транснаціональних фірм, а отже, відноситься до прямого експортного ефекту діяльності іноземних фірм. Інша частина може здійснюватися незалежними (неафілійованими) місцевими фірмами.

Експорт філіалів ТНК з країни Х до країни У також має два сегменти. По-перше, це експорт до своєї батьківської фірми, тобто внутрікорпоративні поставки проміжних товарів та послуг або готової продукції. Інший сегмент експорту філіалів ТНК, розташованих в країні Х, буде спрямований на поставки продукції іншим резидентам країни У, крім батьківської фірми (рис. 2.4).

Типи експортних підприємств ТНК

З точки зору типології організації виробництва, прямий внесок зарубіжних філій в розвиток експортного потенціалу нових індустріальних країн Азії включає наступні чотири аспекти (рис. 2.5).

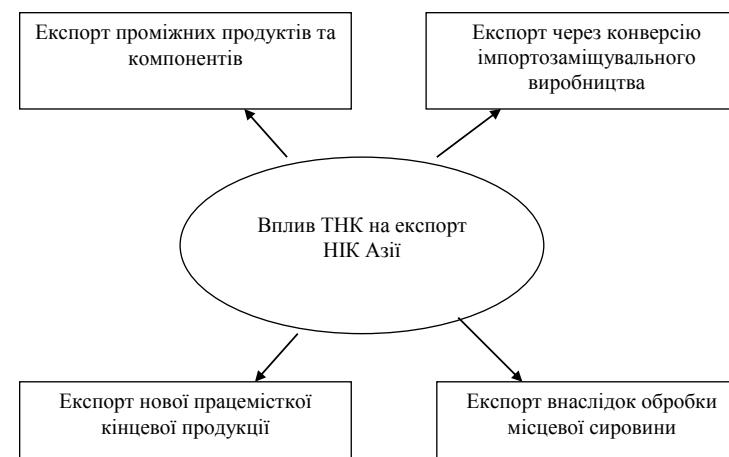


Рис. 2.5. Типологія організації виробництва ТНК в НІК Азії та їх експортний потенціал

Сегменти експортних потоків транснаціональних корпорацій

Для поглибленого розуміння ефекту прямого впливу діяльності ТНК на динаміку експорту нових індустріальних країн Азії, важливо оцінити загальний обсяг експортних потоків, що генерують ПП. Як показано на рис. 2.3 та 2.4, можна виокремити різні сегменти прямого експорту країни, пов'язаної з діяльністю транснаціональної корпорації. Такі експортні потоки може генерувати, як діяльність філіалів ТНК, які розташовані в країні, що приймає, так і їх материнської компанії в країні її базування.

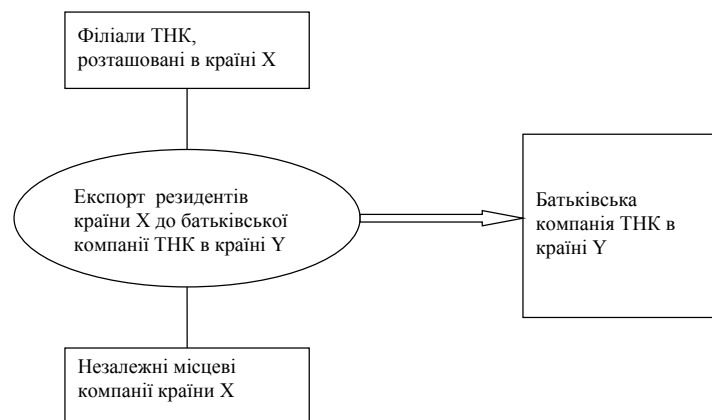


Рис. 2.3. Пов'язаний з ТНК експорт країни X до країни Y: сегмент експорту до батьківської фірми ТНК

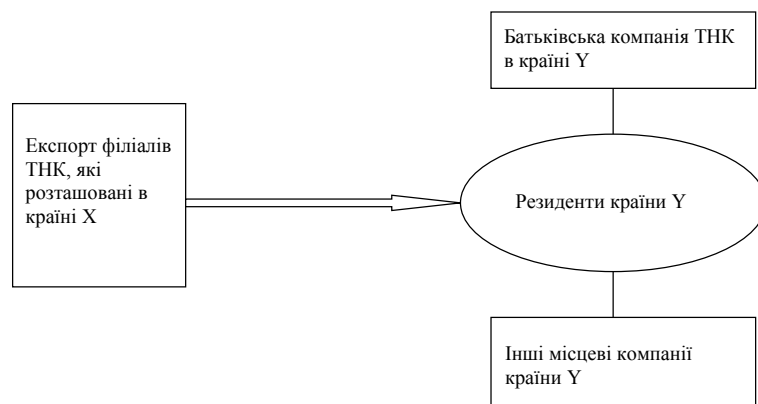


Рис. 2.4. Пов'язаний з ТНК експорт країни X до країни Y: сегмент експорту філіалів ТНК

7

Прямий вплив транснаціональних фірм на динаміку експорту НІК

Переваги припливу прямих іноземних інвестицій для НІК Азії

Як було зазначено в параграфі 2.1, транснаціональні корпорації справили суттєвий вплив на прискорення економічного розвитку НІК та індустріалізацію цих країн. Але особливо велику роль ТНК відіграли в експорті країн регіону — на них припадало 31 % експортних поставок з цих країн [85, с. 33]. Прямий вплив транснаціональних корпорацій на експорт країн, що приймають, як ми теоретично обґрунтували в першому розділі, це ефект всієї системи міжнародного виробництва ТНК, яка включає і підприємства, пов'язані зв'язками власності, і фірми, пов'язані неакціонерними формами контролю (див. розділ 2.3).

Залучення транснаціональних фірм в економіку НІК Азії відкрило для останніх потенційні можливості використання певних переваг, що принесли прямі іноземні інвестиції. Внаслідок використання переваг ПП для збільшення пропозиції для експортно зорієнтованих галузей, а також для створення нового попиту для експортно зорієнтованої індустрії (див. розділ 2.1) відбулось зростання динаміки експорту НІК. Це сталося, як за рахунок збільшення вже існуючого експорту цих країн, в тому числі і традиційного експорту, так і за рахунок початку експорту нових товарів, особливо промислової продукції.

Історично цей процес в НІК Азії проходив певними етапами. Проаналізована нами в розділі 1 роботи концепція «зграї летючих гусей» дала теоретичне пояснення цих стадій. Вона переконливо обґрунтувала поетапну модернізацію цих країн в умовах транснаціоналізації їх економіки. Теоретична модель «зграї летючих гусей» стала одним з орієнтирів реальної економічної політики НІК Східної та Південно-Східної Азії, зокрема в сфері побудови системи взаємодоповнення регіональних економік та залучення ТНК.

Спочатку ТНК приносили капітал в розробку природних ресурсів цих країн та використання їх дешевих людських ресурсів. Це викликало зміну динаміки експорту нових індустріальних економік: почав зростати експорт товарів, які базувались на обробці сировини та працемістких товарів. Таким чином, в цьому випадку ПП доповнили існуючий дефіцит капіталу, а ТНК взяли на себе ризик нових експортних операцій. На ранньому етапі індустріалізації НІК першої групи (60–80-ті роки ХХ ст.) саме цей аспект механізму впливу ТНК на промисловий експорт відіграв головну роль. Він допоміг створити перші експортні галузі обробної індустрії в цих країнах. Наприклад, в 70-ті роки ХХ ст. американські ТНК першими перенесли в НІК Азії виробництво працемістких напівпровідників, а японські фірми створили на Тайвані та в Гонконзі перші заводи з виробництва транзисторних приймачів та простої побутової техніки. Така працемістка продукція майже виключно йшла на експорт в промислово розвинуті країни [144, с.47].

На зрілому етапі індустріалізації НІК зазначеної групи (друга половина 80-х років — 90-ті роки), більш важливим стало те, що ТНК почали приносити в країну конкурентні активи для експортно зорієнтованого виробництва технологічно інтенсивних і динамічних продуктів світової торгівлі. Такі активи, як правило, є специфічно фірмовими, вони досить дорогі і важкодоступні для країн, що розвиваються, щоб отримати їх самостійно, без зовнішньої допомоги. Прямий трансферт таких активів до дочірніх підприємств ТНК та їх субконтрактних місцевих партнерів та ефект дифузії (ефект переливу) цих знань незалежним місцевим фірмам створили нові перспективи динамізації експорту. Це було пов'язано, як із подальшим швидким збільшенням обсягів постачання працемістких товарів в систему фрагментованого міжнародного виробництва ТНК, так і з появою і поступовим збільшенням експорту відносно складної технологічної продукції.

Питома вага ТНК в експорті нових індустріальних країн

Значна частина ПП в НІК Азії має експортне спрямування. Наприклад, майже половина промислового експорту Малайзії припадала на підприємства ТНК, в Сінгапурі питома вага іноземних компаній в експорті становила 38%, на Тайвані — 17 %, в Південній Кореї — 15% [145, с. 128; 134, с. 154]. Якщо взяти до уваги промисловий експорт нових індустріальних країн, позиції транснаціональних корпорацій виглядають ще вагомніше.

Хоча в усіх НІК Східної та Південно-Східної Азії спостерігається висока питома вага іноземних філій в промисловому експорті, існують різні тенденції зміни цього показника. По-перше, найбільш висока питома вага ТНК спостерігалася у Сінгапурі (87,2%) та двох нових індустріальних країнах другої

хвилі — Малайзії та Філіппінах — відповідно 85,5% та 85,7% (табл. 2.5). В середньому у НІК другого ешелону цей показник був значно вищим, ніж у нових індустріальних країн першої групи. Це дало підстави деяким дослідникам стверджувати, що чим пізніше країна вступає в процес індустріалізації, тим вагоміші позиції іноземних фірм в її експорті (вийняток є Сінгапур).

Таблиця 2.5
Питома вага ТНК у промисловому експорті НІК Азії

Країна	Питома вага ТНК в промисловому експорті в %	Країна	Питома вага ТНК в промисловому експорті в %
Гонконг	26,5	Філіппіни	85,7
Південна Корея	26,1	Індонезія	45,3
Тайвань	14,4	Малайзія	85,5
Сінгапур	87,2	Таїланд	62,6

Джерело: складено за матеріалами : [98 , с.31–32].

По-друге, майже в усіх НІК регіону філіали ТНК неухильно збільшують свої позиції в експорті промислової продукції. В нових індустріальних країнах першої групи найбільше зростання питомої ваги філіалів ТНК в експорті відбулось за останні тридцять років в Гонконзі — в 2,6 рази, Південній Кореї — в 1,3 рази, в Сінгапурі — в 1,2 рази. Нові індустріальні економіки другого ешелону мали також збільшення цього показника: в Таїланді — в 5,5 разів, в Індонезії — в 1,6 разів [98, с. 31–32].

По-третє, однією країною НІК, де спостерігалось падіння частки ТНК в промисловому експорті, був Тайвань. Таке падіння було дуже суттєвим (більш, ніж удвічі), не зважаючи на зростання абсолютних обсягів експорту розташованих тут іноземних компаній. Цю тенденцію (як і відносно низький рівень питомої ваги ТНК в експорті Південної Кореї) можна пояснити кількома причинами.

З одного боку, це пояснюється дуже швидким зростанням експорту місцевих фірм цих країн і, як наслідок, відносним скороченням частки іноземних компаній. З іншого боку, це свідчить про більш сильну орієнтацію ТНК на місцевий ринок цих країн. Крім того, ця тенденція була обумовлена також тим, що на Тайвані, і особливо в Південній Кореї, ТНК значно більше, ніж в інших країнах НІК Азії, покладаються на субконтрактні зв'язки з місцевими фірмами, які і отримують від іноземних компаній експортні замовлення і постачають проміжну продукцію та готові вироби за контрактами аутсорсингу. Таким чином, статистика цих країн відображає такі субконтрактні експортні поставки, як експорт місцевих, а не іноземних фірм.

і деталі. Наприклад, як показано на рис. 3.1, підприємство цієї ТНК в Малайзії продавало в Таїланд панелі приладів, бампери, коробки передач, з Індонезії ввозилися блоки циліндрів, клапани двигунів, деталі рульового управління. Філіал Toyota на Філіппінах експортував в Таїланд (та інші країни Азії) деталі паливних систем двигунів, електронні компоненти двигунів та частини системи підвіски.



Рис.3.1. Внутрірегіональна система постачання комплектуючих частин підприємствами ТНК Toyota в деяких НІК Азії

Джерело: [165, с. 16].

Також з плином часу може відбуватися зростання місткості місцевих ринків, доходів споживачів, що дозволяє ТНК переключатися з суто експортних операцій на більш диверсифіковані торговельні стратегії одночасного продажу продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Наприклад, якщо в 2001 році японські компанії в НІК Східної Азії продавали на місцевому ринку 40% своєї продукції, то через десять років — вже 62% [165, с. 17].

вати ці показники в протилежних напрямках. В результаті, частка необроблених аграрних товарів та продовольства знизилась майже в 6 разів, до 10%. Водночас основною експортною позицією країни стали промислові товари, які становлять в 2010 році 76% вартості експорту (див. додаток, табл. Г.3.).

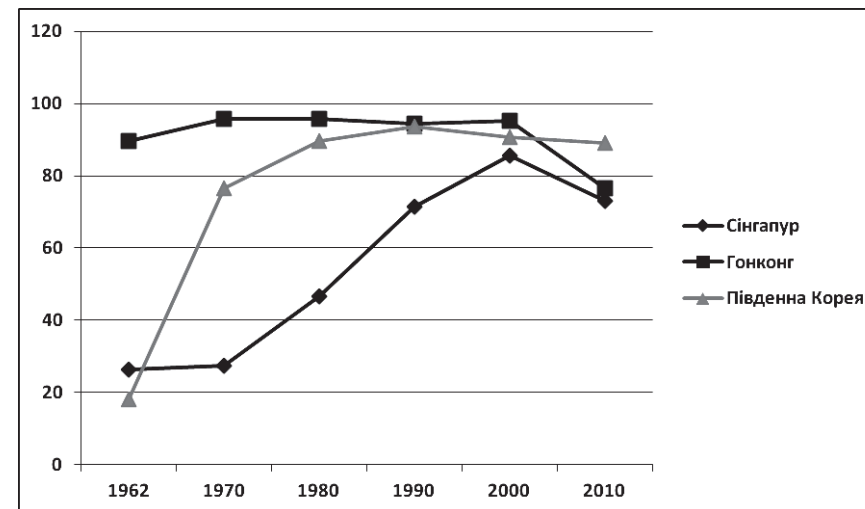


Рис. 2.8. Питома вага продукції обробної промисловості в товарному експорті НІК першої групи (%)

Джерело: складено на основі бази даних [155].

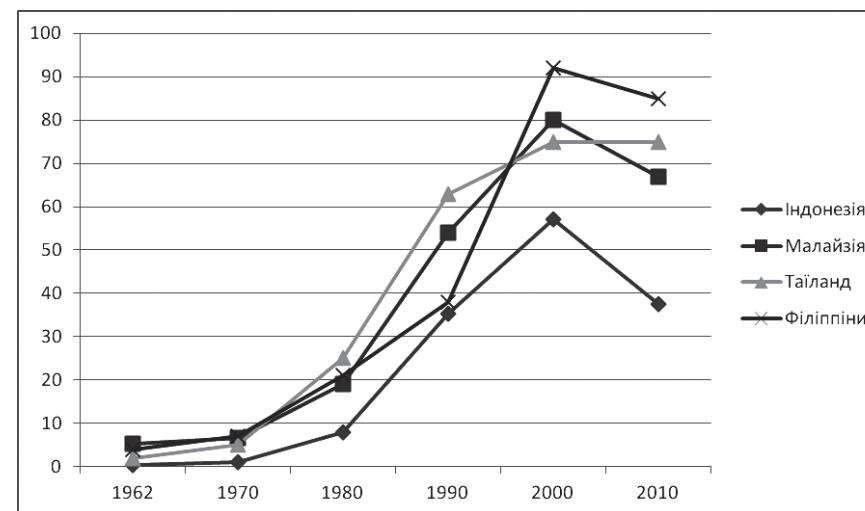


Рис. 2.9. Питома вага продукції обробної промисловості в товарному експорті НІК другої групи (%)

Джерело: складено на основі бази даних [155].

В Таїланді структурні зрушення відбулись дещо пізніше, ніж в інших вищезазначених НІК. На початку 60-х років майже весь експорт країни був представлений лише продовольством і сировинними сільськогосподарськими товарами — на них припадало 89% вартості експорту. Навіть через двадцять років (на початку 80-х років) вищезазначені продукти складали більше половини вартості експорту. Але всього за десять наступних років масштабна експансія ТНК в країну і перенесення сюди працевітких підприємств текстильної, хімічної, електротехнічної та електронної індустрії підвищили питому вагу продукції обробної промисловості з 25% до 63%. Ця частка продовжувала зростати і в 2000-ні роки, досягнувши в 2010 році майже 69% (див. додаток, табл. Г.3.).

Не менш важливі і значні зміни відбулися і в структурі експорту продукції обробної промисловості. Ці структурні зрушення стосувалися, по-перше, поступового переходу від експорту повільно зростаючих сегментів товарів до експорту найбільш динамічних продуктів світової торгівлі. По-друге, еволюція структури торгівлі також відбивала рух цих країн в бік збільшення складності, підвищення якості, наукомісткості експорту [157].

Структура американських ПП в обробній індустрії нових індустріальних країн в 2011 році переконливо свідчить про значну роль ТНК в розвитку високотехнологічних секторів, зокрема комп'ютерної та електронної промисловості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Галузева структура накопиченого обсягу ПП США в обробній промисловості НІК Азії, 2011 рік (%)

Країна	Всього	Хімічна	Метало- обробна	Машино- будівна	Електронна*	Електро- технічна	Автомобільна	Інші
Гонконг	100	7,6	2,5	***	59,5	6,1	(**)	23,7
Індонезія	100	62,7	(D)	5,4	0,9	(D)	***	37,9
Південна Корея	100	9,1	2,5	2,1	25,8	***	12,0	(D)
Малайзія	100	11,4	(D)	11,3	64,4	(D)	3,1	(D)
Філіппіни	100	26,3	***	1,3	43,3	***	***	(D)
Сінгапур	100	6,5	0,9	8,7	69,2	1,4	7,4	5,7
Тайвань	100	25,2	(D)	3,5	57,1	***	1,8	9,1
Таїланд	100	24,6	5,3	4,0	27,6	***	10,7	27,5

(D) — дані відсутні; *** — менше 0,5%. ** — вплив ПП; *включаючи комп'ютерну галузь

Джерело: розраховано за [138, с.32].

10

Еволюція експортної стратегії транснаціональних фірм в НІК Азії

Торгова спеціалізація горизонтальних та вертикальних ТНК

Виробнича та торгова стратегія транснаціональних фірм в НІК Азії включає, як уже було зазначено в розділі 1, два типи ПП. Мотивом першого типу прямих інвестицій, так званих вертикальних ПП, є нова парадигма торгівлі — «торгівля за завданнями» (trade in tasks) і міжнародна фрагментація виробництва, яка відбувається в глобальних ланцюгах створення вартості ТНК [174, с.593]. Прикладом такої вертикально спеціалізованої стратегії філіалів є організація транснаціональними фірмами в нових індустріальних країнах Азії виробництва побутової електроніки: в одних країнах з дешевою робочою силою постадійно виробляються певні частини і деталі цих виробів, в інших відбувається фінальне складання продукції, в третіх розробляються нові моделі й конструкторські ідеї продукції, а реалізація продукції відбувається під брендом відомих ТНК на глобальному ринку.

Другий тип ПП (горизонтальні інвестиції) орієнтується на модель «організація виробництва в місцях продажу продукції» і породжує горизонтальну спеціалізацію філіалів ТНК. Типовим прикладом такої торгової стратегії філіалів ТНК є організація в НІК Азії виробництва металевих контейнерів, будівельних матеріалів, харчових продуктів.

Слід зазначити, що інколи досить важко розрізнити торговельну спеціалізацію ТНК за вищезгаданим критерієм. Міжнародні корпорації одночасно в одних сегментах продукції використовують глобальні ланцюги створення вартості, а в інших — просту горизонтальну інтеграцію виробництва і продажів. Наприклад, філіал компанії Toyota виробляє в Таїланді майже такі самі моделі автомобілів, як і в Японії, і орієнтується в своїх продажах на місцевий ринок та ринок сусідніх країн [165, с. 16]. Але для певних моделей він також постачає певні частини автомобілів іншим підприємствам цієї ТНК в країнах Азії і отримує від них комплектні вузли

Так, в усіх НІК Азії, крім Індонезії, в цій галузі була зосереджена основна частина накопичених ПІІ США. Особливо висока питома вага цього сектору спостерігалася в нових індустріальних країнах першої групи. Наприклад, в Сінгапурі вона була 69,2%, Гонконзі — 59,5%, Тайвані — 57,1%. Серед країн другої хвилі індустріалізації питома вага електронної та комп'ютерної індустрії в структурі ПІІ США була в Малайзії — 64,4% та Філіппінах — 43,3%. Хімічна промисловість також була серед пріоритетних галузей інвестування ТНК США. Крім Індонезії, де вона була основним сектором ПІІ, майже $\frac{1}{4}$ частина американських іноземних інвестицій була сконцентрована в цій галузі в Таїланді, на Тайвані та Філіппінах. Серед інших високотехнологічних галузей виділялися машинобудівна, автомобільна та електротехнічна промисловість (табл.2.6).

Структура експорту та динамічні порівняльні переваги НІК

Структурні зрушення внаслідок підвищення складності та рівня технологічності експорту базуються не на статичних порівняльних перевагах країни, а на накопиченні динамічних порівняльних переваг. Як ми показали в розділі 1 нашого дослідження, сучасні теорії вивозу капіталу та ТНК, зокрема теорії нової економічної географії, фрагментації міжнародного виробництва доводять, що для країн з надлишком робочої сили, яка не може бути використана більш інтенсивним шляхом, розвиток працевітких експортно зорієнтованих виробництв є доцільним і економічно вигідним.

На початковому етапі розвитку промислового експорту такі країни повинні спеціалізуватися на виробництві простих працевітких виробів з низьким або середнім рівнем технології. Згодом, в разі підвищення заробітної плати робітників, такі виробництва стають неконкурентоспроможними. Якщо країна при цьому може знаходити нові ніші зростання доданої вартості, вона може продовжувати розвивати складальні працевіткі виробництва і підвищувати технологічний рівень експорту (наприклад, переходити від складання одних виробів електроніки до інших, більш наукомістких). Але, якщо можливості застосування нових технологій і підвищення доданої вартості є обмеженими (наприклад, в текстильній, взуттєвій промисловості, у виробництві іграшок або простих електроприладів), таке виробництво буде перенесене транснаціональними корпораціями в країни, де робоча сила є відносно дешевою, отже, виробництво більш конкурентоспроможним.

Товари обробної промисловості можна поділити на такі чотири групи: товари, що базуються на ресурсах, низькотехнологічні товари, товари середнього технологічного рівня та високотехнологічні товари.

Як уже зазначалося, майже всі НІК починали свій промисловий експорт з товарів першої та другої групи. Транснаціональні фірми, починаючи з 60-х років ХХ ст., організовували в цих країнах експортне виробництво текстильної, швейної продукції, дитячих іграшок, спортивних товарів, продукції деревообробної, харчової та хімічної індустрії [158, с. 41].

Але вже в 70-ті роки питома вага товарів, що базуються на ресурсах, суттєво знизилась в країнах першої хвилі індустріалізації, а в 80-ті роки це відбулось і в їх послідовників — НІК другої групи. Наприклад, нові індустріальні країни першої групи в середині 70-х років в результаті розвитку електронної галузі почали виробляти технологічно складнішу продукцію, таку як магнітофони, конденсатори й резистори, оптичну апаратуру та фототехніку. Поступово ці країни підвищували складність товарів експорту і збільшували в його структурі питому вагу високотехнологічних сегментів обробної промисловості. Експорт середньо- і високотехнологічних промислових товарів із цих країн зростав набагато вищими темпами, ніж експорт продуктів перших двох груп.

Цей процес почався, на перших його фазах, з організації експорту високотехнологічної продукції складальних підприємств ТНК. Компоненти для цих виробів ввозились в ці країни по каналах транснаціональних фірм, тому додана вартість такої продукції могла бути невисокою, хоча формально екпортувались досить складні промислові вироби. Компанії, які виробляли цю високотехнологічну продукцію, використовували лише дешеву робочу силу країн Східної та Південно-Східної Азії і практично не вели в цих країнах інноваційної діяльності. Виник, таким чином, за висловом відомого дослідника ПП в нових індустріальних країнах С.Лалла, парадокс «обмеженої ефективності технологічного експорту» [159, с. 340]. Цей приклад демонструє, що навіть виробництво та експорт високотехнологічних товарів інколи можуть мати обмежений позитивний вплив на зростання країни. Відомо, що інколи працевістки складальних виробництва, які екпортують навіть досить складну продукцію, мають невеликий потенціал для підготовки кадрів, освоєння нової технології і, тим більше, для дифузії знань національним фірмам країни. Вони використовують лише статичні переваги країни у надлишку дешевої робочої сили [160, с. 16–17].

Але поступово, на наступному етапі, середньо та високотехнологічний експорт в НІК першої групи почав містити дедалі більше місцевих компонентів та послуг. Транснаціональні корпорації почали застосовувати складніші технології, вони також розвивали субконтрактні операції і передавали місцевим фірмам-субпідрядникам технології виробництва проміжних продуктів або певних стадій виробництва таких продуктів. Місцеві компанії НІК першої хвилі, які в середині 80-х років ХХ ст. вже значно зміцнили свої позиції на національних ринках цих країн, також, внаслідок ефекту переливу (ефекту дифузії), почали копіювати діяльність ТНК і самостійно виходи-

Розділ 3

Іноземний капітал та політика експортної орієнтації НІК Азії

ти з досить складною промисловою продукцією на зовнішні ринки. Все це призвело, на відміну від початкового етапу, до значного збільшення доданої вартості, включеної в середньо та високотехнологічні експортні товари.

Транснаціональні фірми та високотехнологічний експорт

Урядова політика мала також велике значення для підвищення технологічного рівня та наукомісткості експорту НІК. Так, уряд Малайзії використовував спеціальні стимули для того, щоб ТНК експортували продукцію обробної промисловості з більшою доданою вартістю. Наприклад, такі заходи спонукали японські транснаціональні фірми Matsushita Electric та Sony перейти в 80-ті роки ХХ ст. від експорту чорно-білих до експорту кольорових телевізорів, а в подальшому постійно підвищувати якість і технологічний рівень нових моделей цих товарів. В Південній Кореї транснаціональним корпораціям, які впроваджували інноваційні процеси, застосовували сучасну технологію та експортували такі вироби, надавалось право робити ППІ в сектори, закриті для інших іноземних фірм або мати більшу частку власності в капіталі спільних підприємств. В Сінгапурі високотехнологічним підприємствам ТНК дозволялося використовувати схеми прискореної амортизації основного капіталу [98, с. 4–7].

Наступним логічним кроком економічної політики НІК було максимальне стимулювання місцевих науково-дослідних робіт та інноваційної діяльності. Транснаціональні корпорації почали дедалі більше використовувати в Сінгапурі, Південній Кореї, Тайвані висококваліфіковані місцеві кадри та сучасну інфраструктуру для розробки нових видів середньо і високотехнологічної продукції. Не випадково ці країни, починаючи з середини 90-х років ХХ ст., стали районом значних інвестицій ТНК в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. На цьому етапі експорт зазначених двох груп товарів вже давав максимальний ефект для збільшення національного доходу та динаміки економічного зростання цих країн. За 1985–2000 роки питома вага країн Східної та Південно-Східної Азії в світовому експорті середньотехнологічних товарів збільшилася з 5% до 12%. Ще більше зростання спостерігалось в секторі високотехнологічних товарів. Частка НІК Азії в світовому експорті цієї товарної групи збільшилася з 12% до 29% [134, с.148]. В результаті, ці сегменти промислової продукції сьогодні дають найбільші експортні надходження в усіх нових індустріальних країнах Азії, крім Індонезії, де ще зберігається достатньо висока питома вага низькотехнологічних та ресурсних продуктів в експорті.

Табл. 2.7 показує зміну питомої ваги високотехнологічного експорту в НІК Азії за 1990–2010 роки. До складу цієї категорії промислових товарів були віднесені продукція авіаційної, фармацевтичної та електротехнічної

промисловості, комп'ютерної та машинобудівної галузі, науково-дослідного обладнання та інші вироби з високим вмістом НДДКР. Найвища серед країн першої хвилі індустріалізації питома вага цього товарного сегменту спостерігалася в 2010 році в Сінгапурі — майже 50%. В Південній Кореї питома вага таких товарів виросла з 18% в 1990 році до 28,7% в 2009 році. Серед НІК другої групи ми також виявили значне зростання питомої ваги високотехнологічних товарів в експорті. Найвищий рівень цього показника в 2010 році був у Філіппін — 67,8% та Малайзії — 44,5%. Але навіть Індонезія, яка і досі використовує переваги експорту працемісткої низькотехнологічної продукції, збільшила за останні роки питому вагу сектору товарів з високим вмістом НДДКР до 13%.

Таблиця 2.7

**НІК: Експорт високотехнологічних товарів
(% від експорту промислових товарів)**

Рік	Південна Корея	Сінгапур	Гонконг	Індонезія	Малайзія	Таїланд	Філіппіни
1990	18,04	39,89	16,7*	1,45	38,21	20,87	32,46*
1995	26,03	54,15	20,57	6,65	46,12	24,54	35,03
2000	35,07	62,79	23,41	10,37	59,57	33,36	72,63
2005	32,48	56,89	15,6	16,39	54,65	26,67	70,79
2008	27,60	49,38	11,25	11,00	39,92	24,55	66,31
2010	28,73 *	49,91	16,1	12,87	44,52	24,02	67,82

*Гонконг — 1992 р., Філіппіни — 1991 р., Південна Корея — 2009 р.

Джерело: складено за матеріалами [155].

Слід зазначити, що в усіх НІК питома вага високотехнологічних виробів в експорті промислової продукції за останні роки дещо знизилася (див. додаток, табл. Г.4.). Однією з причин цього стало зростання світових цін на продукцію металообробки, харчової промисловості, нафтопереробної та хімічної індустрії, що викликало збільшення експортної вартості цих товарів та їх питомої ваги в експорті вказаних країн. Але за абсолютними обсягами вартість високотехнологічного експорту з НІК продовжує зростати. Наприклад, якщо в 2000 році вартісний обсяг експорту наукомістких товарів із Сінгапуру складав 74 млрд. дол., то в 2010 році він зріс до 127 млрд. дол. В Південній Кореї вартісний обсяг такого експорту зріс майже в 2 рази.

У 80-ті роки ХХ ст. 2/5 промислового експорту Південної Кореї було опосередковано саме такими угодами ОЕМА. Але надалі число таких угод значно зменшилося, оскільки місцеві фірми почали виробляти свої бренди. Наприклад, такі угоди опосередковували майже весь експорт електроніки із цієї країни на його ранніх стадіях. Але вже в 90-ті роки ХХ ст. їх питома вага починає падати до 70–80%. Так, Samsung поступово знизив частку таких угод з ТНК в його експорті в ці роки до 40% [167, с. 65].

Автомобільна корейська компанія Hyundai також починала експортні операції з контрактної угоди про закордонні субпідрядні складальні роботи з Ford. Потім, коли було потрібно отримати доступ до більш складної технології виробництва та конструювання нових моделей, вона утворила спільне підприємство з ТНК Mitsubishi. Причому, в цій спільній компанії японська ТНК не мала контрольного пакету капіталу. Наступним кроком була купівля ключових технологій і ноу-хау на базі ліцензійних угод з ТНК. В результаті, практично всі компоненти для виробництва автомобілів почали вироблятися самою компанією Hyundai, що відкрило шлях до виробництва та експорту її власних моделей [134, с. 178].

Таким чином, економічний розвиток НІК Азії підтверджує значний експортний потенціал субконтрактних відносин та аутсорсингу місцевих компаній з транснаціональними фірмами. Завдяки таким операціям ТНК, НІК Азії суттєво збільшили експорт як низькотехнологічної працемісткої продукції, так і складних виробів з високим вмістом доданої вартості.

тайванські компанії стали використовувати субконтрактні угоди для освоєння нових видів продукції, зокрема електроніки. Влада Тайваню всіляко заохочувала такі неакціонерні відносини місцевих фірм з транснаціональними корпораціями, вона надавала їм спеціальну допомогу, в тому числі, для розвитку технологічного потенціалу, підвищення кваліфікації кадрів. В результаті місцеві фірми почали переходити від виробництва низькотехнологічної продукції за замовленнями ТНК до більш складних продуктів. Згодом вони перетворилися на світових відомих виробників електроніки, таких, як Acer, BenQ, Asus, Quanta, Foxconn.

В напівпровідниковій індустрії Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) та United Microelectronics Corporation (UMC) стали двома найбільшими в світі виробниками цієї продукції і субконтракторами ТНК.

TSMC контролює 46% світового ринку цієї продукції, хоча не виробляє та не продає цю продукцію під своїм власним брендом. Як субконтрактор вона обслуговує понад 400 клієнтів. Серед них такі ТНК, як Applied Micro Circuits Corporation, Qualcomm, Altera, Broadcom, Conexant, Marvell, Nvidia, LSI Logic, Intel, Xilinx, AMD, Apple, Texas Instruments. Основна частина доходів UMC також надходить від експорту продукції. Вона має заводи в Сінгапурі, Японії та інших країнах. Основними клієнтами компанії є транснаціональні фірми Qualcomm, Texas Instruments, Infineon, STMicroelectronics, Sony, Agilent Technologies.

В галузі електроніки тайванські фірми Foxconn, Quanta, Compal, Wistron, Inventec за критерієм обсягу доходів від продажів входять до групи 10 найбільших світових субпідрядних виробників. Вони перетворилися на великі транснаціональні корпорації і мають чисельну мережу своїх зарубіжних філіалів в Азії, США, Японії та країнах ЄС. Наприклад, доходи від продажів тайванської фірми Quanta досягли 29 млрд. дол. Більшість світових виробників комп'ютерів, зокрема Apple Inc, Compaq, Dell, Hewlett-Packard, Fujitsu, LG, Siemens AG, Sony, Gateway, Cisco, Toshiba розвивають офшоринговий аутсорсинг з цією компанією [102, с. 219].

Ще більш важливу роль неакціонерні форми операцій ТНК відіграли в експорті Південної Кореї. Особливістю цієї країни, як ми вже вказували, є використання стратегії саме контрактних відносин місцевих фірм з іноземними компаніями. На базі різноманітних ліцензійних, управлінських, лізингових, субпідрядних контрактних відносин з ТНК національні компанії Південної Кореї поступово стали самі виробляти складні вироби електроніки, компоненти та напівпровідники. В результаті ця країна перетворилася на другого найбільшого світового виробника мікросхем пам'яті і на третього світового виробника напівпровідників. Для більш зрілих і простих технологій, як правило, ТНК укладали з місцевими фірмами угоди інжинірингу та угоди оригінального виробника обладнання (original-equipment-manufacture arrangements — скорочено ОЕМА).

В 2000 році він був 54 млрд. дол., а в 2007–2009 роки коливався в межах 92–100 млрд. дол. Країни другої хвилі індустріалізації також надзвичайно динамічно збільшують обсяги експорту товарів з високим вмістом сучасних технологій. Він досягнув в 2010 році у Таїланду 34 млрд.дол, у Філіппін — майже 30 млрд.дол., а в Малайзії — 59 млрд.дол. (див. додаток, табл. Ж.8.).

Серед двадцяти країн світу, які найбільше виграли від зростання міжнародної торгівлі по кожній з чотирьох зазначених раніше категорій товарів обробної промисловості, в різних комбінаціях знаходились 6–7 нових індустріальних економік Азії. Наприклад, в категорії високотехнологічних товарів серед головних бенефіціарів були Малайзія, Тайвань, Південна Корея, Сінгапур, Філіппіни, Таїланд, Індонезія. В категорії низькотехнологічних товарів — Індонезія, Таїланд, Малайзія, Індія, В'єтнам, Бангладеш, Пакистан, Шрі-Ланка [134, с.150].

В результаті таких суттєвих структурних змін до складу трьох головних товарних позицій в експорті НІК увійшли продукція електроніки, телекомунікаційне обладнання, мікросхеми, транспортні засоби та інші високотехнологічні товари. Як зазначає Я. Столярчук, тільки ТНК США побудували в країнах АСЕАН 50 заводів з виробництва інформаційних систем, компонентів комп'ютерної техніки, продукція яких прямує на експорт [82, с. 204]. Наприклад, в експорті Філіппін продукція електроніки та мікросхеми складають 37%, комп'ютери та частини до них — 9%, телекомунікаційне обладнання — 4%. Мікроелектроніка, комп'ютери та частини до них становлять 22% експорту Сінгапуру, 18% експорту Таїланду. Одним із трьох головних експортних товарів Гонконгу є телекомунікаційне обладнання, на нього припадає 11% вартості експорту (див. додаток, табл. Г.5.).

Однією з важливих рис структурних зрушень в експорті НІК Азії стало також динамічне зростання сегменту засобів виробництва. Міжнародне виробництво ТНК в цих країнах, наприклад, сприяло перетворенню структури виробництва електронної галузі. На зміну спеціалізації виробництва електронних виробів споживчого характеру (НІК першої групи) або на додаток до нього (НІК другої групи) розвивається виробництво та експорт електроніки промислового призначення (новітні верстати із програмним забезпеченням, електронні прилади, електронні компоненти до складної промислової техніки, засоби навігації, зв'язку). В більшості НІК під впливом ПП значно поширився експорт продукції загального і транспортного машинобудування (транспортні засоби, сільськогосподарська техніка, машини та обладнання).

Наприклад, транснаціональні корпорації перетворили Сінгапур в провідного світового експортера нафтобурових платформ, підйомних кранів, портового обладнання, танкерів [161,с.50–55]. Тайвань за допомогою інвестицій ТНК та їх контрактних операцій став важливим експортером техно-

логічного складного металообробного устаткування.. Південна Корея використала ліцензійні угоди з ТНК та спільні підприємства для виробництва і експорту продукції автомобільної та суднобудівної промисловості, електро і дизельних локомотивів, компонентів авіатехніки, складних виробів електротехніки [65, с. 8–10]. Прикладом того, як транснаціональні компанії викликали динамічні структурні зрушення в електронній та електротехнічній промисловості стала ситуація в цій галузі в Малайзії. Ще в 80-ті роки ТНК створили в провінції Пенанг протужний експортний центр на базі зон експортної обробки. Але за останні двадцять років під тиском зростаючої вартості робочої сили та вартості оренди землі та приміщень в країні більшість ТНК скоротили або навіть ліквідували кінцеве складання в Малайзії електронної та електротехнічної продукції та перенесли свої заводи в Китай. Що стосується виробництва компонентів, то ТНК (наприклад, Sony, Dell та NEC) також перенесли найбільш працемісткі стадії цього процесу в сусідні країни, такі як Таїланд та Філіппіни. Натомість іноземні компанії почали нарощувати виробництво та експорт наукомістких операцій (виробів, послуг) на своїх підприємствах в провінції Пенанг. Так, Osrum, Motorola та Altera перетворили свої філіали на регіональні центри НДДКР в електронній галузі, а Intel розмістила тут один з трьох своїх глобальних центрів науково-дослідних робіт. Відомі світові виробники AMD та Agilent перепрофілювали свої дочірні компанії на виконання операцій з високою доданою вартістю, таких як навчання персоналу, випробувальні операції, логістичні функції, розробка і впровадження нових моделей продукції. ТНК Fairchild надала своєму підприємству в зоні експортної обробки Пенангу ключові функції технічного обслуговування всіх своїх підрозділів, що складають глобальний ланцюг створення вартості цієї компанії. В результаті, структура експорту підприємств зони значно змінилася в бік високотехнологічної продукції та бізнес-послуг [162, с. 26–28].

Таким чином, як засвідчує наш аналіз, протягом останніх сорока років в НІК Азії відбулась докорінна зміна структури експорту. Ці країни перетворилися в одного з головних експортерів продукції обробної промисловості, зокрема електронної, електротехнічної, хімічної, машинобудівної. Почавши з експорту філіалами ТНК працемістких виробів швейної, взуттєвої, текстильної, харчової індустрії та простої побутової техніки, вони перейшли до експорту середньо і високотехнологічних виробів, зокрема автомобілів та запчастин до них, комп'ютерів та мікросхем, телекомунікаційної продукції та іншої складної електронної продукції, виробів машинобудування. ПП відіграли істотну роль в цих структурних змінах і допомогли НІК Азії створити експортні галузі обробної промисловості.

експорту проміжних продуктів в країни Азії мають Сінгапур та Південна Корея — відповідно 150 млрд. дол. та 200 млрд. дол. [165, с. 87].

Експортні ефекти швидкої та пролонгованої дії

Включення через офшоринг місцевих фірм НІК в глобальні ланцюги створення вартості ТНК породжує ефекти зростання експорту цих країн як швидкої дії, так і повільної, пролонгованої дії. Отримання експортних замовлень транснаціональних фірм швидко відкриває додаткові експортні можливості національних компаній.

На перших етапах ці компанії експортують продукцію в основному як постачальники певної ТНК, з якою вони мають довготерміновий базовий контракт. Але згодом відбувається зростання їх технологічного і людського потенціалу, досвіду операцій на міжнародному ринку та розширення номенклатури експорту. В результаті такого повільного, пролонгованого ефекту впливу, місцеві компанії значно збільшують обсяг свого експорту і починають продавати свою продукцію іншим, крім ТНК, покупцям [166, с. 351]. Таку довготермінову еволюцію експортної стратегії пройшли майже всі великі фірми-субконтрактори нових індустріальних країн Азії. Хоча вони зберегли довготермінові аутсорсингові відносини зі своїм первісним ТНК-контрактором, їх продукція продається сьогодні й іншим покупцям.

Наприклад, сінгапурська Flextronics International тривалий час була субпідрядним експортером продукції для ТНК Ericsson. Протягом останнього десятиріччя ця транснаціональна фірма вирішила значно скоротити кількість афілійованих підприємств, що виробляють мобільні телефони. Таке виробництво було передано на аутсорсинг за субконтрактними угодами. Внаслідок цього сінгапурська Flextronics International придбала у шведської компанії значну частину її міжнародної мережі складальних і виробничих підрозділів. Ericsson залишив у своїй власності тільки виробництва нестандартизованої телекомунікаційної продукції, що вимагає постійних НДДКР, та найбільш ефективні великомасштабні виробництва в країнах з дешевою робочою силою (Китай). Натомість сінгапурська фірма, яка перетворилась на транснаціональну корпорацію, значно збільшила експорт мобільних телефонів та запчастин до них під власним брендом. Цей приклад свідчить, що може існувати ще один механізм збільшення експорту країни-реципієнта капіталу, коли її компанія купує частину активів (підприємств) ТНК і починає виробляти продукцію під своєю торговельною маркою [134, с. 137].

Яскравим прикладом пролонгованого ефекту впливу неакціонерних форм операцій ТНК є успішне використання офшорингових експортних контрактів в стратегії індустріалізації Тайваню. Ще в 70–80-ті роки ХХ ст.

мають значну питому вагу в експорті цих країн. Це стосується, як ми вже зазначали в цьому розділі, продукції електроніки, напівпровідників, одягу, взуття, електротехнічної продукції, програмного забезпечення. Саме ці статті сьогодні є одними з ключових експортних позицій НІК Азії. Наприклад, субпідрядні контракти та аутсорсинг фірм Сінгапуру та Південної Кореї в галузі виробництва мікросхем та електронних компонентів спричинили зростання цих позицій до 14–15% від вартості загального експорту вказаних країн.

Провідні позиції в експорті одягу із Шрі-Ланки та взуття з В'єтнаму також посідають субпідрядні місцеві компанії, включені в неакціонерні форми операцій ТНК. В результаті, питома вага одягу досягла 18% всього експорту Шрі-Ланки. Взуття також є третьою за важливістю експортною позицією В'єтнаму — 11 % всього експорту [164, с. 140]. В Бангладеш експорт одягу складає 70–80% загального експорту країни. В Індії експорт бізнес-послуг та продукції інформаційної індустрії дає 14% всіх експортних доходів [102, с.156].

Ще одним свідченням такого великого впливу неакціонерних форм операцій ТНК є те, що в експорті нових індустріальних країн Азії значну частину займають проміжні продукти, напівфабрикати. Зростання торгівлі проміжними продуктами та напівфабрикатами є прямим наслідком розвитку офшорингу та міжнародної фрагментації виробництва. Саме ця продукція в переважній більшості випадків і є предметом аутсорсингу ТНК. Чим дрібніша сегментація характерна для глобальних ланцюгів створення вартості, тим більший обсяг «торгівлі за завданнями» (trade in task) на основі аутсорсингу.

Наприклад, проміжні товари та напівфабрикати складають більшу частину експорту нових індустріальних країн Азії (без врахування вартості палива). Їх питома вага коливається від 52–54% у Таїланду та Південної Кореї до 68–72% у Сінгапуру та Тайваню (див.додаток, рис.Д.2.). Всі ці країни також імпортують значні обсяги проміжних товарів для подальшої переробки та експорту. Так, майже 3/4 непаливного імпорту Філіппін, Малайзії, Тайваню, Південної Кореї припадає саме на цю категорію товарів.

Все це свідчить про надзвичайно сильну включеність вказаних економік в глобальні ланцюги створення вартості ТНК, в тому числі і за рахунок неакціонерних форм операцій останніх. Частина експорту проміжної продукції пов'язана з включенням місцевих фірм НІК в глобальні ланцюги, що функціонують в Північній Америці та Європі. Але особливо велику роль проміжні продукти відіграють у внутрірегіональній торгівлі. Наприклад, Гонконг в 2009 році експортував в інші країни Азії напівфабрикатів на 85 млрд. дол., що становило 83% його регіонального експорту. Експорт проміжних продуктів з Таїланду в країни регіону склав 90 млрд. дол., або 73% загальної вартості регіонального експорту цієї країни. Ще більший обсяг

9

Роль неакціонерних форм операцій ТНК в експорті НІК

Експортний потенціал неакціонерних форм операцій ТНК

Вплив транснаціональних корпорацій на експорт країн, що приймають, як ми вже показали в розділі 1, пов'язаний як з експортною діяльністю самих філіалів, так і їх місцевих субконтрактних партнерів, які інтегруються в систему міжнародного виробництва ТНК. Масштаби цієї системи міжнародного виробництва протягом останнього десятиріччя були багатократно збільшені саме завдяки надзвичайно швидкому зростанню мережі зв'язків, які виникали внаслідок розвитку так званих неакціонерних форм операцій транснаціональних фірм. Глобальні ланцюги створення вартості, що базуються лише на інтерналізованих операціях, породжували транскордонні потоки ПІІ з метою організації власного виробництва і, як наслідок, значний обсяг внутріфірмових експортних поставок проміжної продукції та напівфабрикатів.

Як зазначає Р. Сіденко, екстерналізація глобальних ланцюгів створення вартості потенційно включає в цей процес фірми, пов'язані з ТНК неакціонерними формами контролю та є постачальниками окремих товарів та послуг для потреб ТНК. Інколи такими постачальниками продукції за субконтрактами можуть бути навіть повністю незалежні фірми, на яких не поширюється навіть неакціонерний контроль ТНК [7, с. 126–127].

На рис. 2.10 показані різні типи поставок продукції в глобальному ланцюгу створення вартості. Припустимо, глобальний ланцюг створення вартості охоплює три країни: А, Б та В. Оскільки виробництво ТНК є складним і дедалі більш фрагментованим, існує потреба в постачанні продукції від незалежних місцевих фірм (К) до філіалів транснаціональних фірм (Ф) в кожній із зазначених країн. Такі поставки, тобто аутсорсинг, можуть бути в межах однієї країни і в даному випадку вони не збільшать її експорт. Але якщо аутсорсинг відбувається з іншої країни, він викликає експортні поставки напівфабрикатів та проміжної продукції.

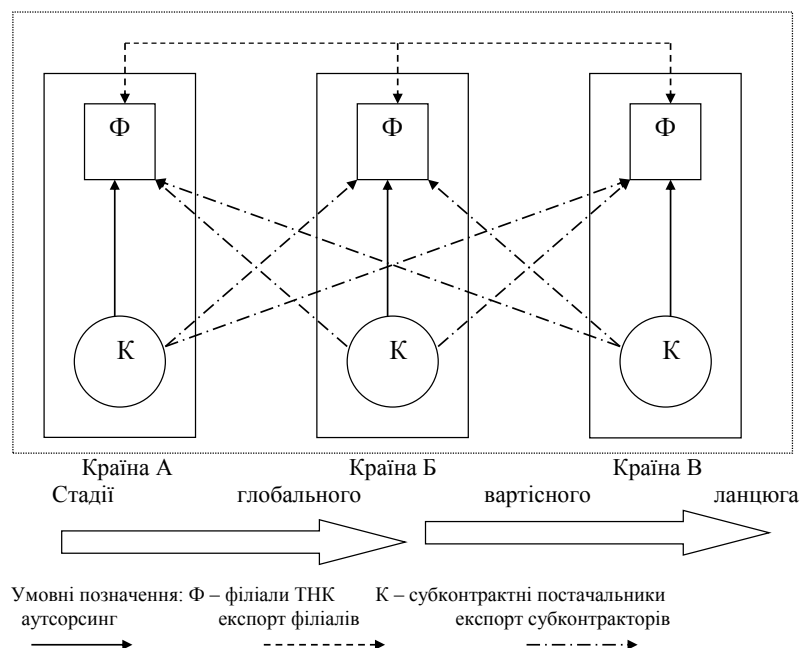


Рис. 2.10. Типологія поставок в глобальному ланцюгу створення вартості ТНК

Постачання з-за кордону, або офшоринг, може базуватися на механізмах виробничої кооперації як пов'язаних власністю підприємств ТНК (тоді виникають внутріфірмові поставки філіалів), так і пов'язаних неакціонерним контролем фірм (поставки на основі субпідрядних контрактів). В широкому розумінні офшоринг включає всі лінії постачання ТНК з-за кордону. Особливим різновидом офшорингу є офшоринговий аутсорсинг. Цей термін використовують для позначення субконтрактних поставок ТНК, викликаних їх неакціонерними формами операцій. Якщо в 80–90-ті роки ХХ ст. міжнародна кооперація ТНК відбувалась переважно у формі внутріфірмових операцій між пов'язаними акціонерною власністю підрозділами, то в 2000-ні роки ТНК екстерналізували ці операції шляхом включення в свої глобальні ланцюги створення доданої вартості тисяч незалежних субпідрядників. Такі компанії є формально незалежними від ТНК по лінії акціонерного володіння, але їх діяльність координується та фактично контролюється транснаціональними фірмами через різноманітні механізми довготермінових бізнесових відносин.

Серед таких механізмів координації та контролю транснаціональні фірми використовують технологію, маркетинг, стандарти, надання пільго-

Таким чином, ми бачимо тут непрямий, побічний ефект операцій американської ТНК, що породжує цілий ланцюг місцевих компаній-експортерів за допомогою довгострокових угод на постачання продукції. Цей ланцюг включає 4 ключових рівні: 1) власника кінцевого бренду — Limited Brands, який надає виробникам (власній компанії або незалежним фірмам) дизайн продукції; 2) афілійованого з ТНК виробника (Mast Industries); 3) менеджера глобального ланцюга створення вартості (Li & Fung Limited) та, нарешті, 4) місцеві підприємства країн Азії, що виробляють продукт і експортують його до США [163, с. 46].

Офшорингові постачальники проміжних продуктів для ТНК

Хоча, згідно з еклектичною теорією Даннінга, вибір країн розташування фірм, з якими ТНК розвивають неакціонерні форми бізнесу, базується на загальних перевагах розміщення, офшорингові контракти в якості ключових детермінантів вимагають наявності таких факторів, як відкритість ринку та легкість доступу до міжнародних ринків, дешева некваліфікована та кваліфікована робоча сила, захист прав інтелектуальної власності та постійне зростання інноваційного потенціалу країни (див. рис. 2.12). Надзвичайно швидке зростання аутсорсингу ТНК з НІК Азії відображає наявність всіх цих факторів в зазначених економіках.



Рис. 2.12. Детермінанти вибору транснаціональними фірмами місця розташування офшорингових постачальників

Свідченням значного впливу неакціонерних форм операцій ТНК на експорт є те, що галузі, в яких функціонують місцеві субконтрактори ТНК,

одягу. Mast Industries виробляє одяг на своїх 400 підприємствах в 37 країнах і постачає 200 млн. одиниць одягу до США. Головним регіоном виробництва є Азія, де ця компанія має 42 спільних компанії (головним чином в Шрі-Ланці) та уклала контрактні субпідрядні угоди із 400 незалежними фірмами на виробництво одягу і напівфабрикатів. Mast Industries провадить стратегію релокації виробництва і постійно переносить свої операції в країни з дешевою робочою силою [134, с. 130]. Таким чином, ТНК Mast Industries створила глобальну фрагментовану систему виробництва і експорту одягу.

Але поряд із цим, масштабні експортні поставки одягу з НІК Азії відбувались через неакціонерні форми операцій Limited Brands з незалежним гонконгським постачальником одягу — фірмою Li & Fung Limited, що мала обсяг продажів понад 4 млрд. дол. Ця гонконгська ТНК, своєю чергою, уклала субконтрактні угоди зі 7000 компаніями-виробниками напівфабрикатів та готового одягу в Бангладеш, Індії, Пакистані, Китаї, Шрі-Ланці, В'єтнамі та інших азіатських країнах, які експортують продукцію до США за генеральним контрактом Li & Fung Limited з американською ТНК Limited Brands.

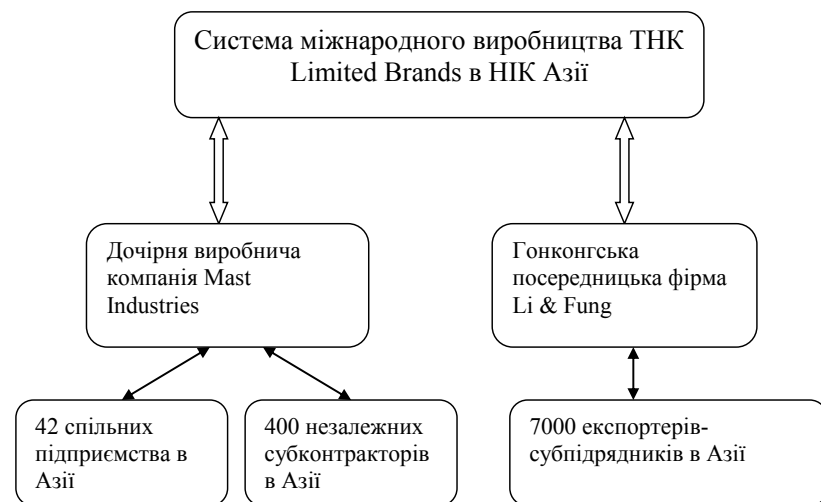


Рис. 2.11. Учасники глобального ланцюга створення вартості ТНК Limited Brands в НІК Азії

Джерело: складено за матеріалами [134, с. 130].

Гонконгська фірма-посередник сама не виробляє одягу, а лише управляє глобальним ланцюгом створення вартості, контролює всі його стадії і технологічні процеси. Хоча вона сама має всього 5 тис. зайнятих, але, за оцінками, її субконтрактні експортні замовлення створюють побічно 1,5 млн. робочих місць в Азії.

вих фінансів, навчання кадрів. Ці неакціонерні форми контролю є альтернативою традиційним важелям контролю по лінії власності. Серед переваг для ТНК від передачі частини функцій в структурі глобальних ланцюгів створення вартості до фірм, що контролюються лише через неакціонерні механізми, є зниження ризику певних операцій, швидкий доступ до активів місцевих фірм-підрядників (виробничі потужності, місцева дешева робоча сила або інші фактори виробництва), можливість концентрації своєї діяльності на ключових напрямках бізнесу. При цьому транснаціональні фірми зберігають контроль над своїми специфічними активами, але модифікують його форми — замість власності використовують свої переваги в переговорній силі, можливостях доступу до ринку збуту або технологічних, або маркетингових знань.

Широкого поширення вже набула ціла низка неакціонерних форм операцій — наприклад, субконтрактні угоди на постачання продукції та послуг, субконтрактне фермерське виробництво, френчайзингові, управлінські, лізингові, інжинірингові та різноманітні консультаційні угоди, підрядні угоди на будівництво, видобуток сировини (нафти, газу) на основі контрактів про розподіл продукції. За аналогією з ПП, можна відзначити, що для деяких з них основним мотивом розвитку є доступ до сировини (контракти про розподіл продукції, субконтрактне фермерське виробництво), для інших — підвищення ефективності (субконтракти на постачання продукції та послуг). Нарешті, частина таких неакціонерних форм має мотивом доступ до ринку (френчайзингові, ліцензійні контракти).

Транснаціональні корпорації та субконтрактні експортери

В контексті нашого дослідження найбільш важливим елементом неакціонерних форм операцій ТНК є контрактні (субпідрядні) угоди на виробництво та постачання продукції та послуг транснаціональним фірмам від інших компаній. Вони мають суттєвий і зростаючий вплив на розвиток міжнародної торгівлі та експорту окремих країн, зокрема на географічні напрями та товарну структуру таких експортних потоків. Особливо це стосується електронних споживчих товарів, запасних частин до автомобілів, одягу та інших товарів легкої промисловості, побутової електротехніки, галузі програмного забезпечення та інших інформаційних послуг.

Дедалі більша частка експорту цієї продукції з країн, що розвиваються, зокрема НІК Азії, здійснюється саме через аутсорсинг провідних ТНК. Інколи такі неакціонерні форми породжують доволі складні ієрархічні відносини, коли експортером продукції до ТНК виступає фірма-субпідрядник, яка, своєю чергою, виконує ці замовлення на своїх зарубіжних підконтрольних підприємствах та за допомогою вторинного аутсорсингу на своєму

рівні. Тобто, такий субконтрактний постачальник вже сам перетворився на транснаціональну фірму з власною «мінісистемою» міжнародного виробництва. Наприклад, тайванська компанія Inventec розробляє, виробляє та експортує електронні продукти для світових ТНК Apple, Fujitsu-Siemens, Lenovo. Але вона сама виробляє ці продукти на її філіалах в Малайзії, Чехії та Мексиці. Сінгапурська фірма Olam постачала для транснаціональних корпорацій за аутсорсинговими угодами сільськогосподарські сировинні продукти, які вона, в свою чергу, закуповувала на основі субпідряду в 60 країнах світу у понад 200 тисяч фермерів [102, с. 129].

Головним інструментом «переговорної сили» ТНК у бізнес-відносинах з такими субконтрактними експортерами є їх здатність організувати, координувати міжнародну фрагментацію виробництва, виокремлюючи в своєму глобальному вартісному ланцюгу дедалі дрібніші його сегменти. Така «тонка нарізка» міжнародного виробництва на окремі процеси або стадії означає можливість для фірм нових індустріальних країн отримати замовлення на експортні поставки і мати гарантований ринок збуту своєї продукції.

Загальний обсяг світової торгівлі, пов'язаної з субпідрядним постачанням продукції та аутсорсингом ТНК (навіть без субконтрактних фермерських угод) оцінювався в 2010 році в 1,1–1,3 трлн. дол. Ця сума включала продажі як капіталомістких високотехнологічних продуктів, наприклад, електроніку — 240 млрд. дол., автомобільні частини — 230 млрд. дол., фармацевтичні компоненти — 30 млрд. дол., так і низькотехнологічні працездатні вироби, зокрема одяг — 205 млрд. дол., взуття — 55 млрд. дол., іграшки — 15 млрд. дол. Експорт програмного забезпечення, інформаційних та телекомунікаційних послуг за контрактами аутсорсингу сягнув 100 млрд. дол. [102, с. 132, 133]. Про масштаби використання неакціонерних форм операцій ТНК свідчить також те, що в галузі автомобільних запчастин, електроніки, одягу, взуття, спортивних товарів, іграшок понад 50% від вартості виробничих витрат проданої продукції становлять готові товари та компоненти, отримані за субконтрактними угодами.

Особливо активно транснаціональні фірми використовують неакціонерні форми операцій в нових індустріальних країнах Азії. Місцеві компанії цих країн надзвичайно виграли від існування таких форм бізнес-відносин з ТНК. Багато з них, завдяки включенню до міжнародної виробничої системи транснаціональних фірм, виростили у великі компанії і стали відомими експортерами продукції. Наприклад, серед 10 найбільших світових субконтракторів ТНК в постачанні компонентів та готових виробів електроніки 7 перших місць посідають фірми Тайваню та Сінгапуру. Так, продажі тайванської фірми Foxconn/HonHai досягли в 2009 році 59 млрд. дол., а сінгапурської компанії Flextronics — 31 млрд. дол. (див. додаток, табл. Д.1.). Ці фірми експортують продукцію на основі субпідрядних угод з ТНК

Dell, Hewlett-Packard, Apple, Sony та Philips. У виробництві автомобільних запчастин відомими субпідрядниками світових ТНК стали південнокорейські фірми, зокрема LG, Chem та Hyundai Mobis, продажі яких становили відповідно 13,1 та 11,2 млрд. дол.

В фармацевтичній галузі позиції лідерів серед компаній країн, що розвиваються, в сфері аутсорсингу для ТНК посіли фірми Індії. Завдяки неакціонерним формам операцій фірми Гонконгу перетворилися на найбільших світових експортерів іграшок. Наприклад, гонконгські компанії Kader, Herald та Lerado Group мали щорічні продажі цієї продукції на 200 млн. дол. кожна. Компанії Тайваню та Гонконгу є також відомими експортерами одягу та взуття згідно з контрактами про спільне виробництво (co-production) з ТНК США та країн ЄС. Наприклад, тайванська фірма Pou Chen продала в 2009 році взуття на 6,8 млрд. дол., на її підприємствах працювало 330 тис. робітників. Субконтрактні угоди з ТНК дозволили тайванській компанії Stella International досягти обсягу реалізації взуття 1 млрд. дол. на рік. Транснаціональні фірми — світові виробники одягу переважну частину всіх напівфабрикатів також імпортують за офшоринговими угодами з НК Азії, зокрема з Гонконгу, Таїланду, Малайзії. Так, відомий світовий субпідрядник ТНК гонконгська фірма Luen Thai продала в 2009 році одягу на 800 млн. дол., а фірма Tristate — на 400 млн. дол. (див. додаток, табл. Д.1.).

Слід зазначити, що в галузях з високою технологією (наприклад, електронна, напівпровідникова або фармацевтична індустрія) кількість експортних субпідрядників ТНК в НК Азії відносно невелика. Ці фірми переважно є великими промисловими компаніями, що здійснюють значні витрати на інновації. За останні роки деякі з них навіть придбали у ТНК їх заводи, які виробляють електронні компоненти та напівпровідники і успішно управляють цими потужностями. Вони мають масштабні експортні аутсорсингові контракти з ТНК, але значну частину продукції також продають під власним брендом на світовому ринку.

На відміну від цього, в галузях з середньою та низькою технологією кількість компаній нових індустріальних країн, включених завдяки неакціонерним формам операцій до глобальних ланцюгів створення вартості, набагато більше. Переважно це невеликі і навіть дрібні фірми, які виключно працюють лише на свою субконтрактну мережу ТНК, отримують технологію та кредити під замовлення випуску продукції. Інколи в цьому сегменті існують проміжні структури фірм-посередників, які управляють і координують постачання від дрібних фірм до філіалів ТНК.

Прикладом системи міжнародного виробництва ТНК, що включає як акціонерні, так і контрактні форми зв'язків, є глобальний ланцюг створення вартості ТНК Limited Brands, показаний на рис. 2.11. Найбільший в США імпортер та продавець одягу Limited Brands має свій незалежний виробничий підрозділ ТНК Mast Industries, який є одним з провідних світових виробників

Непрямий вплив діяльності транснаціональних фірм на експорт країн, що приймають, включає багатовекторний побічний ефект дії всієї системи міжнародного виробництва на експортні можливості незалежних компаній приймаючої країни.

Типологія ППІ щодо механізму впливу на експортний потенціал країн, що приймають, включає їх класифікацію за способом входження в країну — ППІ в нові проекти та ППІ в злиття та поглинання. Якщо ППІ в нові проекти спрямовані на виробництво нових для країни товарів (або товарів значно кращої якості) — їх вплив на експорт може бути суттєвим. Якщо грінфілд інвестментс призводять лише до збільшення кількості виробників (тобто аналогічні товари вже виробляються місцевими конкурентами ТНК), їх вплив на експорт не такий значний та, за умов динамічної реакції місцевого ринкового середовища (вільний вхід та вихід місцевих фірм із ринку), навіть не відрізняється порівняно з ППІ в злиття і поглинання.

Класифікація ППІ за мотивами їх здійснення характеризує значну диференціацію їх експортного ефекту. ППІ, мотивом яких є пошук нових ринків, мають переважно характер заміщення імпорту і не викличуть прямого зростання експорту, хоча можуть з часом справляти певний побічний вплив на розширення експортного потенціалу країни. Інвестиції ТНК, мотивом яких є пошук ресурсів, мають, як правило, експортну спрямованість. Але їх експортний потенціал залежить від видів ресурсів та корпоративної стратегії (ступінь обробки сировини). ППІ, мотивом руху яких є пошук більшої ефективності, мають значний експортний ефект, хоча теоретично такі підрозділи ТНК можуть обслуговувати одночасно і місцеві ринки. Окремий тип інвестицій ТНК, що має яскраво виражений експортно зорієнтований характер, дістав назву «експортні платформи». Залежно від географічної конфігурації експорту, можна виокремити три моделі експортних платформ ТНК: експортні платформи, орієнтовані на домашню країну; експортні платформи, орієнтовані на треті країни; глобальні експортні платформи, які постачають продукцію як на ринок домашньої країни, так і інших країн. За критерієм фрагментації міжнародного виробництва, експортні платформи поділяють на «чисті» експортні платформи та «комплексні» експортні платформи.

Непрямий (побічний) вплив міжнародного виробництва ТНК полягає в тому, що приплив ППІ в країну неминує створює так званий ефект дифузії або ефект «переливу» знань, технології, досвіду та моделей ведення бізнесу. Механізм ефекту дифузії включає декілька важливих каналів непрямого впливу ТНК на зростання експорту країни. Перший канал непрямого впливу ТНК на експорт дістав назву «демонстраційного ефекту». Величина цього ефекту залежить від обсягів припливу ППІ в країну та тривалості періоду їх функціонування. Другий канал механізму ефекту переливу виникає внаслідок неминучого руху робочої сили від підприємств ТНК до місцевих

Типологія торгових стратегій іноземних філіалів

Важливе значення для дослідження ролі ТНК в експорті країн Азії має аналіз торгової політики цих компаній, структури їхніх продажів в країнах НІК та довготермінових трендів зміни напрямів експорту.

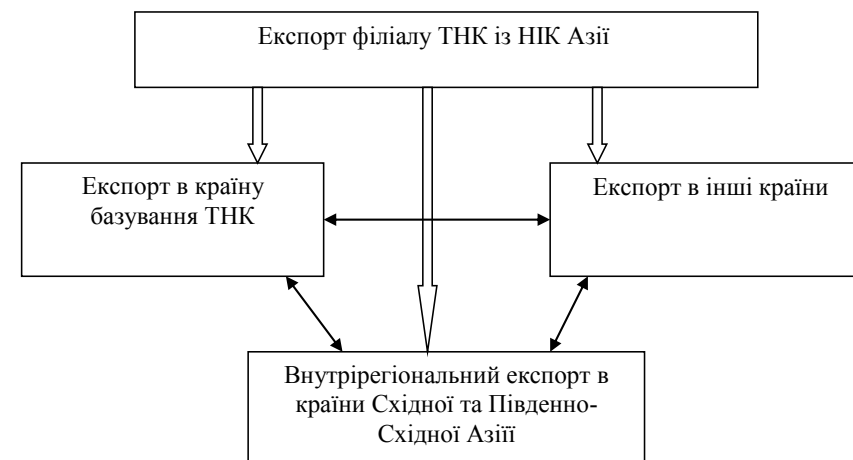


Рис. 3.2. НІК Азії: основні напрями експорту філіалів ТНК, що включені до глобальних ланцюгів створення вартості

В загальному плані торгова політика філіалів ТНК в НІК Азії включає декілька стратегій. По-перше, це експорт продукції та послуг в країну свого базування. По-друге, це обслуговування регіонального ринку Східної та Південно-Східної Азії. По-третє, це експорт в треті країни, де знаходяться технологічно пов'язані з ними інші філіали ТНК або незалежні компанії (див. рис. 3.2). Залежно від стратегії ТНК, її галузевої приналежності, ступеня міжнародності та часових горизонтів зарубіжних операцій може спостерігатися зміна акцентів цих функцій торгової політики. Таким чином, експорт в країну свого базування складає лише частину експорту філіалів.

Особливістю діяльності ТНК в НІК Східної та Південно-Східної Азії є надзвичайно висока активність експортних поставок філіалів в інші країни регіону, тобто розвиток внутрірегіональних торгових зв'язків. Поширення інтегрованих виробничих мереж ТНК в регіоні, тобто глобальних ланцюгів створення доданої вартості, призвело до значних обсягів внутрікорпоративних експортних поставок. Внутрірегіональний експорт філіалів значною мірою складеться з деталей та вузлів. Значна частина експортних поставок філіалів транснаціональних фірм в країнах НІК спрямовується іншим

філіалам та місцевим фірмам — субконтракторам країн регіону. Глобальні ланцюги створення вартості ТНК породжують інтенсивний обмін продукцією в рамках вертикальної внутрігалузевої торгівлі країн регіону. За оцінками, обсяг такого експорту в сусідні країни НІК Азії може перевищувати експорт в країну базування ТНК в 4–5 разів. За останні роки питома вага внутрірегіональної торгівлі в країнах Східної Азії досягла 55% від усього їх товарообігу [30, с. 22].

Порівняльний аналіз торгової політики ТНК США та Японії

Аналіз торгової політики ТНК в зазначених країнах, на наш погляд, доцільно зробити на основі діяльності філій транснаціональних фірм США та Японії. Це важливо, по-перше, в теоретичному плані, оскільки відомі дослідники ПП Т.Озава та К.Коджіма в 80 –ті роки ХХ ст. висунули гіпотезу про «торговельну» спрямованість операцій ТНК Японії та «антиторговельну» політику філіалів компаній США [175 ; 116]. Ці вчені вважали, що ПП Японії генерують експорт із країн-реципієнтів капіталу, а прямі інвестиції США орієнтуються лише на місцевий ринок і не справляють позитивний експортний ефект. Т.Озава та К.Коджіма доводили такий протилежний вплив діяльності ТНК саме на статистичних матеріалах НІК Азії. По-друге, вибір ТНК США та Японії визначається тим, що вони мають найбільш потужні позиції в цьому регіоні, тому про їх експортну діяльність існують достатньо репрезентативні дані.

На підставі даних про обсяги продажів ТНК США в НІК Азії та їх експорту до США за 2001–2010 роки та структуру продажів ТНК США та Японії в нових індустріальних країнах Азії за 1990–2005 роки слід відзначити, що експортна стратегія вказаних груп транснаціональних фірм в регіоні має певні спільні риси та відмінності (табл. 3.1).

Продажі філіалів американських транснаціональних фірм в країнах Східної та Південно-Східної Азії за останні десять років значно зросли (див. додаток, рис. К.1.). Наприклад, в Сінгапурі в 2001 році вони становили 90,5 млрд. дол., а в 2010 році — вже 303 млрд. дол. В Гонконзі продажі розташованих тут філіалів компаній США збільшилися в 2 рази — з 52 до 104 млрд. дол., в Південній Кореї — в 3 рази. Обсяг реалізації товарів та послуг розташованих в цій країні підприємств ТНК США становив в 2010 році 55 млрд. дол. Серед НІК першої хвилі відносно менші продажі підприємств компаній США були на Тайвані — за десять років вони зросли удвічі і складають 44 млрд. дол. [150, с. 85–104; 139, с. 51–72].

ПІСЛЯМОВА

Основою аналізу впливу транснаціональних корпорацій на розвиток експорту країн, що приймають, є теорія прямих іноземних інвестицій та міжнародного виробництва ТНК. Ця теорія пройшла певні етапи розвитку, що дає можливість поділити концепції ТНК на такі групи: ранні теорії ТНК (концепції С.Гаймера, Р. Вернона, К.Коджіми, а також теорії інтерналізації та транзакційних витрат), традиційна теорія ТНК (еклектична парадигма Дж.Даннінга) та сучасні теорії ТНК (мережева теорія фірми, теорія міжнародної фрагментації виробництва та інші). Розвиток сучасних теорій ТНК включає два напрями теоретико-методологічних досліджень. Перший концентрує свою увагу на визначенні сутності транснаціональних фірм та їх ключових конкурентних переваг. В межах цього напрямку найбільшого поширення набуває мережева теорія фірми, яка аналізує ТНК як глобальну мережу зв'язків та диференційованих підрозділів. Мережева структура ТНК визначає їх сутність та головні конкурентні переваги. Друга група теорій вивчає закономірності розвитку міжнародного виробництва ТНК (концепції «нової економічної географії», «міжнародної фрагментації виробництва», «регіональних ТНК», «обміну концентрації на близькість»). Ці теорії обґрунтовують особливості фрагментації глобального ланцюга створення доданої вартості ТНК та принципи локалізації сегментів міжнародного виробництва цих компаній.

Сучасні теорії ТНК містять аналіз механізму впливу ПП на розвиток промислового експорту країн, що приймають. Цей механізм впливу ПП на розвиток промислового експорту країн, що приймають, включає два головних елементи — прямий вплив системи міжнародного виробництва ТНК та непрямий, тобто побічний, вплив діяльності транснаціональних фірм на експортний потенціал. Оскільки система міжнародного виробництва ТНК складається з двох компонентів — мережі підконтрольних підприємств, пов'язаних акціонерними зв'язками, та мережі незалежних підприємств, пов'язаних контрактними зв'язками, ефект дії на експорт цих обох сегментів є безпосереднім прямим впливом єдиної інтегрованої системи ТНК.

Україна мала певний (і значною мірою невдалий) досвід використання першого механізму — вільних економічних зон. Проте, на наш погляд, Україні доцільно відновити практику створення таких зон, але на якісній основі. Створення зон експортної обробки в Україні повинно передбачати надання певних преференцій іноземним фірмам, які експортують значну частину своєї продукції. Важливим питанням є суть таких преференцій. Вимоги експорту транснаціональними корпораціями своєї продукції, згідно з правилами СОТ, вже не можуть застосовуватися Україною на постійній основі і в прямих формах. Звільнення від сплати корпоративного податку на корпоративні доходи також є недоцільним, оскільки обмежує надходження до державного бюджету та ставить в нерівні умови такі експортно зорієнтовані іноземні підприємства та фірми, які працюють на місцевий ринок. В цих умовах основним стимулом експортно зорієнтованих ПП має стати використання державою двох видів преференцій. По-перше, надання ТНК в спеціальних економічних зонах високоякісних інфраструктурних послуг (логістики, бізнес-послуг, транспорту, телекомунікацій, митного оформлення та дозволів). По-друге, звільнення підприємств-експортерів від імпортного мита на проміжні продукти та компоненти, які використовуються для подальшого виробництва експортних товарів.

Досвід нових індустріальних країн Азії показує, що навіть цих стимулів, в поєднанні зі стабільною внутрішньою політичною та економічною ситуацією, прозорими і зрозумілими законами, що регулюють підприємницьку діяльність, достатньо для створення привабливого інвестиційного клімату для експортно зорієнтованих проектів ТНК.

В умовах сучасної інформаційної революції надзвичайно важливим завданням економічної політики України є стимулювання структурних зрушень в експорті продукції. Насамперед це стосується збільшення експорту продукції зі значною доданою вартістю, тобто високотехнологічних виробів. В цих умовах стратегія залучення ПП в Україну повинна передбачати пріоритетність проектів такого спрямування. Для високотехнологічних експортних підприємств іноземних компаній держава повинна надавати додаткові преференції у вигляді прискореної амортизації основного капіталу, сприятливих умов надання інфраструктурних та логістичних послуг та, в разі необхідності, додаткового кредитування на пільгових умовах.

Таблиця 3.1

Торгова діяльність повністю підконтрольних філіалів ТНК США в країнах Азії в 2010 році (млн. дол.)

Країна	Продажі філіалів ТНК США в країні				Імпорт філіалів зі США	Експорт філіалів до США
	Всього	у тому числі				
		товарів	послуг	інше		
Китай	170,475	138,991	30,210	1,274	7,255	8,745
Гонконг	104,520	65,618	35,990	2,911	5,535	5,716
Індія	49,329	27,759	19,488	2,082	923	1,033
Індонезія	25,811	22,618	2,715	478	490	245
Південна Корея	55,209	40,284	11,195	3,729	2,222	1,856
Малайзія	51,081	43,538	7,235	308	2,340	8,439
Філіппіни	18,580	14,140	4,135	305	1,007	484
Сингапур	303,039	256,732	43,410	2,897	16,194	16,930
Тайвань	44,259	28,068	9,929	6,262	2,310	2,182
Таїланд	47,558	43,122	4,163	273	1,889	3,346
Інші	17,919	7,666	9,979	274	167	292

Джерело: складено на основі матеріалу: [139, с. 51–72].

Серед нових індустріальних країн Азії другої групи найбільші обсяги продажів філіалів ТНК США спостерігаються протягом десятиріччя в Малайзії. Вони становили в 2010 році 51 млрд. дол. Але особливо високими темпами зростали продажі американських підконтрольних компаній в Таїланді — вони збільшилися за ці роки в 2,7 разів і досягли 47,5 млрд. дол. [139, с. 51].

Торгова політика дочірніх компаній ТНК США в нових індустріальних країнах Азії включала реалізацію двох основних напрямів діяльності: продажі на місцевому ринку та експортні операції. За нашими підрахунками, загальні продажі американських дочірніх компаній, розташованих в азіатських країнах, що розвиваються (включаючи Китай), склали в 2010 році 887 млрд. дол., в тому числі 650 млрд. дол., або 73% цього обсягу, припадало на продажі в 8 нових індустріальних країнах Східної та Південно-Східної Азії. При цьому, 49 млрд. дол. товарів та послуг філіали ТНК США експортували в країну свого базування. Це становило 7,5% від їх загальних продажів (табл. 3.1).

Унаслідок поставки продукції в треті країни, в тому числі проміжної продукції іншим філіалам інтегрованої виробничої мережі, загальний експорт дочірніх підприємств американських ТНК є набагато вищим, ніж їхні експортні поставки в США. Водночас очевидно, що переважна

частина продажів філіалів американських корпорацій в цих країнах здійснювалася на місцевому ринку. В 2010 році найбільший обсяг експорту в США здійснювали філіали американських транснаціональних фірм в Сінгапурі, Малайзії та Гонконзі: відповідно — 16,9 млрд. дол., 8,4 млрд. дол. та 5,7 млрд. дол. Відносно меншими були експортні поставки дочірніх фірм США в другій групі НІК — в Таїланді та Тайвані (відповідно 3,3 та 2,3 млрд. дол.). Експорт американських філіалів в США з Філіппін та Індонезії був набагато меншим, ніж у першій групі НІК [139, с. 51–72; 150, с. 85–104].

Крім світової фінансової кризи, яка спричинила, як ми показали в розділі 2.2, падіння експорту американських філіалів в США, поясненням цієї тенденції може бути переорієнтація експорту американських філіалів з домашньої країни на ринки третіх країн. Саме цей сегмент експорту ТНК США не враховувала гіпотеза Коджіми–Озави. В даному випадку споживачами продукції та послуг американських філіалів виступають інші підприємства глобальної мережі ТНК, а не їх батьківська компанія США. Значна частина таких експортних поставок відбувається внаслідок фрагментації міжнародного виробництва та географічної дисперсії глобального ланцюга створення вартості. Особливо значними темпами при цьому зростала за останнє десятиріччя регіональна торгівля в країнах Південно-Східної Азії, зокрема в межах інтеграційного угруповання АСЕАН.

В більшості країн Східної та Південно-Східної Азії та Індії переважна частина ППІ США та Японії були здійснені в підприємства, що орієнтувалися на місцевий ринок. Із 11 країн Азії, по яких є систематизовані дані продажів ТНК, в 6 країнах японські ТНК продавали більшу частину своєї продукції та послуг на місцевому ринку. Особливо помітно, що японські корпорації орієнтувалися переважно на місцевий ринок в 3 із 4 НІК першої групи. В цих країнах вони мали тривалі контрактні зв'язки з місцевими фірмами-дистрибуторами. Таким чином, концепція К.Коджіми та Т.Озави перебільшувала відмінності між ТНК США та Японії щодо стратегії продажів на місцевих ринках.

В НІК другої групи ми виявили дещо іншу тенденцію. ППІ-експортні платформи визначили меншу роль місцевого ринку в продажах розташованих в Малайзії, на Філіппінах та Таїланді філіалів японських фірм. Тільки в Індонезії та В'єтнамі переважала орієнтація на національний ринок (див. додаток, табл.К.2.). Одним з пояснень цього може бути значна питома вага продажів іноземними філіалами продуктів нафтопереробки на національному ринку цих країн.

Наш аналіз також показав, що фірми США мали аналогічну ринкову стратегію в 7 країнах Азії. Вона також дуже виразно виявлялася, насамперед, в нових індустріальних країнах першого ешелону. В усіх цих кра-

Слід зауважити, що основним мотивом припливу іноземних інвестицій в Україну було і залишається виробництво на місцевий ринок. Використання дешевих факторів виробництва і розвиток на цій основі експортних проектів визначається транснаціональними корпораціями як другорядний мотив входження на український ринок. Україна ще мало залучає інвестиції найбільш відомих транснаціональних фірм, значна частина випадків іноземного інвестування в попередні роки була пов'язана з невеликими проектами та придбанням об'єктів в результаті приватизації.

Орієнтація значної кількості дочірніх підприємств ТНК в Україні на місцевий ринок призвела до того, що Україна ще слабо включена в глобальні ланцюги створення доданої вартості ТНК і міжнародний поділ праці на базі фрагментованого виробництва транснаціональних фірм. Все це визначає актуальність розробки національної стратегії підвищення інвестиційної привабливості країни, заохочення припливу ППІ та регулювання їх операцій.

Внаслідок більш диверсифікованої економіки та великого обсягу місцевого ринку Україна не може скопіювати експортно зорієнтовану модель економічної стратегії НІК Азії, особливо в секторі працемісткої продукції. Більш реалістичною виглядає гібридна стратегія розвитку, яка поєднує елементи імпортозаміщення для одних секторів економіки та експортну орієнтацію для інших. Але при цьому, на наш погляд, економічна політика України в цілому повинна робити значно більший наголос на підтримці експортного сектору та створенні умов його конкурентоспроможності.

Практика НІК Азії показала, що держава повинна відігравати активну роль в реалізації економічної стратегії розвитку. Все це стосується, насамперед, і політики залучення експортно зорієнтованих іноземних інвестицій. Державна політика заохочення припливу ППІ в Україну повинна базуватися на певних критеріях пріоритетності інвестиційних проектів за участю ТНК. Такими пріоритетами, наприклад, можуть бути високотехнологічні ППІ, що приносять великий потенціал інновацій, соціально орієнтовані ППІ, що створюють велику кількість нових робочих місць і сприяють зайнятості, проекти ТНК, які мають значний позитивний ефект дифузії на місцеві підприємства (спіловер ефект) та сприяють їх субконтрактним операціям.

Одним з важливих стратегічних пріоритетів залучення ППІ в Україну, що набуває особливої важливості в контексті нашого дослідження, повинен бути експортно зорієнтований характер інвестиційних проектів ТНК. Як показав розвиток НІК Азії, Україна може використати декілька механізмів стимулювання експортно зорієнтованих ППІ. Перший механізм пов'язаний зі створенням зон експортної обробки, де концентруються експортні ППІ. Другий механізм — це надання спеціального статусу («піонерні», «пріоритетні», «стратегічні» інвестиції) окремим проектам ТНК за умов виконання ними експортної програми.

стабільності та макроекономічної динаміки країни, ефективності її юридичної системи щодо охорони прав власності та відсутності надмірного втручання держави в діяльність підприємців, важливе значення мають обсяги ринку країни та наявність відносно дешевих факторів виробництва. Відносно великий внутрішній ринок України є важливим фактором, що приваблює імпортозаміщувальні ПП. Що стосується експортно зорієнтованих проектів ТНК, то Україна потенційно має суттєві переваги розміщення у зв'язку з наявністю значних природних ресурсів, відносно дешевої (за європейськими стандартами) робочої сили середнього та високого рівня кваліфікації. Україна входить до групи провідних країн світу щодо чисельності освічених людей та кількості вчених та інженерів на душу населення. Ступінь розвитку сучасної інфраструктури (транспортні шляхи, насиченість комп'ютерами та доступ до інтернету) також відповідає середнім стандартам, хоча і поступається постіндустріальним країнам.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну станом на початок 2014 року склав 58156,9 млн. дол. США і зріс з 2013 року на 2861 млн. дол., або на 5 % [200]. Але, як можна побачити на рис. 3.3, темпи зростання акумульованої суми ПП в Україну за останні роки постійно знижуються. Хоча кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій в країні за 2008–2014 роки зріс майже на 23 млрд. дол., це значно поступається навіть показнику щорічного припливу ПП в невеликі НІК Азії. Зростання політичних та економічних ризиків в 2014 році спричинило навіть вплив прямих інвестицій в поточному році.

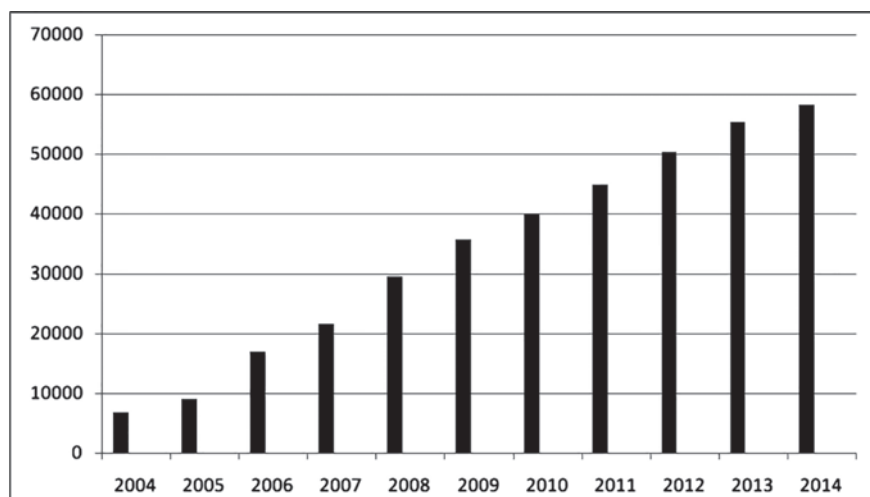


Рис. 3.3. Обсяг припливу ПП в Україну*

* на 1 січня поточного року

Джерело: складено за [200].

їнах (крім Сінгапура) американські дочірні підприємства здійснювали на місцевому ринку переважну частину своїх продажів. Щодо НІК другого ешелону, статистичні дані не показують переважної тенденції. Якщо в Індонезії та Таїланді філіали компаній США продавали більше продукції на національному ринку, то в Малайзії та на Філіппінах навпаки — більше експортували.

Найбільша експортна спрямованість ПП Японії спостерігалася в Малайзії, на Філіппінах, у Таїланді та Південній Кореї. В американських корпорацій стратегія експорту переважала в Малайзії, на Філіппінах та в Сінгапурі. Таким чином, схильність більше експортувати була притаманна дочірнім фірмам ТНК як в окремих країнах першої хвилі індустріалізації, так і в їх послідовників другого ешелону. І тут ми бачимо близькість торгових стратегій ТНК на віміну від гіпотези Коджіми–Озави.

Статистичні дані дозволяють нам також зробити висновок, що найменша частка експорту в ТНК США і Японії спостерігалася в одних і тих самих країнах, а саме: на Тайвані, в Індонезії і, особливо, в Індії. Хоча можна припустити, що причини такої ситуації для цих країн можуть відрізнятися. Наприклад, в Індії на місцевому ринку реалізувалось 78% всіх продажів японських компаній і 86% філіалів американських фірм, що є найвищим показником серед нових індустріальних країн регіону. Це збігається з висновками дослідників про те, що Індія набагато менше, ніж інші НІК Азії, включена в глобальні ланцюги створення вартості ТНК, а приплив прямих інвестицій в цю країну має мотивом «перестрибування тарифів» [176, с.8]. На відміну від цього, експорт в Японію становив тільки 0,6% загальних продажів філіалів японських ТНК в Індії. Це було найнижчим показником серед усіх нових індустріальних країн регіону. Слабкий зв'язок філій з батьківською фірмою по лінії експорту свідчить про незрілі форми міжнародного виробництва ТНК Японії в Індії. Очевидно, що причини такої ситуації для Тайваню пов'язані з іншим, а саме з особливостями економічної політики цієї країни, що орієнтує ТНК на максимальні контрактні зв'язки з місцевими фірмами.

Незважаючи на схожість моделі торгової орієнтації зазначених груп ТНК, спрямованість динаміки змін за останні два десятиріччя щодо питомої ваги місцевого ринку та експорту в загальних продажах у них значно відрізняється. У японських компаній в 7 країнах Азії спостерігалася збільшення експортної орієнтації, в той же час в 4 країнах мала місце тенденція зниження питомої ваги експорту в продажах. Протилежна картина характерна для дочірніх компаній США. В 7 країнах вони поступово зменшували орієнтацію на експорт, і тільки в Індії, Китаї та на Філіппінах експорт почав відігравати більшу роль в торговій стратегії цих фірм (див. додаток, табл. К.4.).

Особливості структури експорту американських та японських філіалів в НІК

Як уже зазначалося, одним з сегментів експорту філіалів ТНК є продажі продукції в країну свого базування, а інша частина експорту прямує до третіх країн. Нижче ми проаналізуємо особливості такої структури експорту для японських та американських фірм. Для обох груп компаній було спільним те, що їхні філіали лише в декількох країнах Азії виразно концентрувалися на експорті своєї продукції в домашню країну. Так, в структурі експорту японських філіалів в Таїланді та на Тайвані продажі в Японії становили відповідно 36,5% та 28,8%, в той час як експорт до третіх країн — відповідно 26,8% та 16,8%. Такі пріоритети щодо експорту японські філіали також мали і в Китаї (див. додаток, табл. К.2.).

У ТНК США досить значна частка експорту йшла в домашню країну лише у філіалів в Малайзії та на Філіппінах. Але лише в Малайзії ринок США був головним експортним орієнтиром філіалів — на нього припадало 42,1% від їх загальних продажів, в той час як до третіх країн прямувало лише 28,7% обсягу загальної реалізації продукції (див. додаток, табл. К.3.).

Таким чином, статистичні дані показують, що обслуговування ринку країни базування ТНК не є основною торговою стратегією ні американських, ні японських компаній. Наш висновок свідчить про необхідність модифікації гіпотези циклу життя продукту Р. Вернона [55, с.255–256]. На відміну від класичної теорії Вернона, що моделювала ситуацію в 70 — 80-ті роки ХХ ст., підприємства ПП транснаціональних фірм сьогодні більше не орієнтуються виключно на експорт своєї продукції на ринок країни походження ТНК навіть під час фази циклу стандартизованої (старіючої) технології. Така еволюція моделі циклу життя продукту відбувається під впливом поглиблення фрагментації міжнародного виробництва та розвитку, на основі цього, так званої «торгівлі за завданнями».

Стосовно динаміки показника експорту до країни базування в загальних продажах філіалів можна простежити особливості діяльності корпорацій Японії та США. За зазначений період часу філіали ТНК Японії лише в двох країнах (Тайвань та Таїланд) стабільно збільшували свою експортну орієнтацію на домашню країну. Лише в одній НІК (в Індонезії) існував тривалий тренд зменшення вагомості країни базування в експортній орієнтації японських фірм. В інших країнах простежувалась суперечлива картина, коли після значного збільшення питомої ваги експорту філіалів в Японію в 90-ті роки ХХ ст., за наступне десятиріччя відбувався реверсний тренд поступового зменшення схильності до експорту до країни свого базування.

У транснаціональних корпорацій США така двохетапність еволюції експортної стратегії щодо ролі країни базування менш виразна. Статистичні дані не дозволяють нам зробити однозначні висновки щодо тривалих трендів її модифікації по всій групі НІК. Більше того, на наш погляд, існує різнона-

заохочував іноземні підприємства, які були розташовані в ЗЕО, розвивати субконтрактні зв'язки з місцевими фірмами [199, с. 12].

Внаслідок успішної діяльності цих експортно-промислових зон вже в кінці 80-х років Пенанг перетворився на «силіконовий острів» і став третім у світі регіоном (після США та Японії) складання напівпровідників та інших компонентів електроніки [162, с. 21]. В 90-ті роки відбулися дві важливі зміни. По-перше, місцеві виробники-субконтрактори почали постачати ТНК в ці ЗЕО якісні напівфабрикати. По-друге, транснаціональні корпорації почали автоматизувати свої підприємства, які були розташовані в зонах Пенангу. Вже в кінці 90-х років тут функціонували повністю автоматизовані підприємства найкрупніших світових ТНК, які інтегрували процес складання та тестування нових виробів.

Серед найбільших транснаціональних фірм, які побудували свої заводи в зонах Пенангу, були Motorola, Sony, Sanyo, NEC та Dell, які виробляли автомобільні стереомагнітоли, програвачі, телефони, калькулятори. Тут також розташувалися підприємства найбільших світових виробників комп'ютерних компонентів та периферійних пристроїв Seagate, Maxtor, Hitachi Metals, Control Data, Applied Magnetic та Conner Peripherals. В 2010 році один з провідних світових виробників комп'ютерних компонентів Western Digital оголосив про намір інвестувати в ЗЕО Пенангу 1,2 млрд. дол. в найближчі роки і створити тут один з глобальних центрів дизайну та розробки надсучасних елементів комп'ютерної техніки. Протягом останніх років новою спеціалізацією зон експортної обробки в Малайзії стало високо-технологічне виробництво світлодіодів — так званих LED продуктів, які почали широко використовуватися в різноманітних виробках — мобільних телефонах, LCD-телевізорах, дисплеях, ноутбуках та для освітлення. Провідні ТНК в цій галузі Osram Opto Semiconductors, Philips Lumileds, Rubicon Technology, Globetronics, Dsem та IntraMas перетворили Малайзію на провідного світового виробника цієї продукції [162, с. 28].

Значення досвіду НІК Азії для України

Досвід НІК Азії в розвитку експортного потенціалу та залученні ПП має велике міжнародне значення, зокрема для України. За останнє десятиріччя Україна значно збільшила обсяги залучення прямих іноземних інвестицій, які почали відігравати більш помітну роль в розвитку окремих секторів національної економіки. Але при цьому досягнутий рівень припливу капіталу в країну ще суттєво нижчий від її потенційних інвестиційних можливостей.

Згідно з еkleктичною теорією Дж. Даннінга, локалізація ПП залежить від так званих переваг розміщення, які пропонує країна. Серед таких переваг розміщення, крім загальних факторів політичної та економічної

Однією з найбільш успішних моделей зон в НІК Азії є тайванська зона Каосіюнг (Kaohsiung). Вона також стала прототипом аналогічних ЗЕО в інших країнах НІК (Малайзії, Таїланді) та Китаї. Концепція зони передбачала, що уряд надає іноземним інвесторам виробничу інфраструктуру, політичну стабільність та громадську безпеку. Але при цьому він визначав ключові галузі, в яких надавалися вибіркові преференції для ТНК. Високий відсоток експорту був практично головною вимогою, щоб отримати ці стимули. Ця зона також є яскравим прикладом еволюції ЗЕО в бік підвищення складності експортних товарів. Початковою спеціалізацією ЗЕО Каосіюнг в 1967 році було виробництво на експорт тканин, згодом текстильні підприємства були доповнені швейними, які виробляли модний одяг за сучасними моделями дизайну [197, с. 11–14].

Наступним кроком зміни профілю зони стала організація тут складання працездатних електронних та електротехнічних виробів. Поступово підприємства виробництва почали втрачати конкурентоспроможність і новою спеціалізацією зони Каосіюнг стали капіталомісткі та наукомісткі підприємства з розробки нових компонентів електроніки, напівпровідників, випробування нових моделей складної електронної техніки та здійснення НДДКР. Нарешті, сьогодні спостерігається нова тенденція профілю зони. Вона перетворюється на центр надання сучасних бізнес-послуг, тут зосереджуються штаб-квартири ТНК і їх регіональні логістичні центри в Азії [134, с. 214–220].

В результаті експорт іноземних фірм, які були зосереджені в зонах, вже в кінці 70-х років складав 24% експорту Тайваню [185, с. 27]. За останні роки на Тайвані створено зони у вигляді науково-технологічних парків, де заохочуються інновації та високотехнологічні інвестиції ТНК. Прикладом такого парку є зона Тайнан Сайєнс Парк Сіті (Tainan Science Park City Special Zone).

Серед нових індустріальних країн другої хвилі успішним прикладом експортних зон є ЗЕО в Малайзії, зокрема в штаті Пенанг. Перша ЗЕО Байян Бару (Bayan Baru) була тут відкрита в 1972 році. Її початковою спеціалізацією стало виробництво компонентів електроніки, медичного обладнання та виробів машинобудування [198, с. 215–229]. В 1980 році ще одна зона експортної обробки Себеранг Перай (Seberang Perai) була заснована біля морського порту для розміщення ТНК, які виробляли крупногабаритні та крупнотонажні продукти. Продажі на місцевому ринку для підприємств, що отримували пільги від уряду Малайзії, були обмежені рівнем 20% продукції. Всі компоненти, матеріали та капітальне обладнання, що були безпосередньо пов'язані з виробництвом, надходили в ці зони без імпортного мита та інших податків. Товари, які експортувалися з цих ЗЕО, також звільнялися від податку на продажі та від інших податків. Товари могли рухатися з однієї зони до іншої без митних зборів та платежів. Уряд також

правлена динаміка змін питомої ваги експорту американських філіалів до своєї домашньої країни в двох групах нових індустріальних країн.

В НІК першого ешелону експортна схильність американських філіалів щодо ринку своєї домашньої країни стабільно і суттєво зменшується. Частка такого сегменту експорту в загальних продажах філіалів ТНК США в Гонконзі за 1990–2005 роки впала з 38,8% до 18,8%, в Південній Кореї — з 27,7% до 7,4%. Американські дочірні компанії в Сінгапурі зменшили питому вагу ринку США в своїх продажах майже в 4 рази (див. додаток, табл. К.3.). Це пояснюється переорієнтацією американських філіалів на постачання продукції місцевим субконтракторам та фірмам третіх країн. Крім того, слід пам'ятати, що мова йде не про скорочення абсолютного обсягу їх експорту в США, а лише про скорочення відносного значення цього ринку.

В нових індустріальних країнах другого ешелону ми виявили зовсім іншу тенденцію. Тут відбувається відносно збільшення ролі ринку США в торговій стратегії філіалів. В першій підгрупі цих держав — Індонезії та на Філіппінах — ця тенденція має стабільність і значний часовий горизонт реалізації. На відміну від цього в другій підгрупі збільшення питомої ваги домашнього ринку виявилось лише в 2000-ні роки. Найбільш динамічно зріс цей показник у філіалів ТНК США в Малайзії. Майже 42% їх загальних продажів припадало на експорт до США (див. додаток, табл. К.3.). Значна експортна орієнтація філіалів ТНК США в Малайзії обумовлена, серед інших факторів, і тим, що ця країна перетворюється цими компаніями на світовий центр виробництва та експорту мікроелектроніки [177, с. 20–21].

Якщо порівняти відносну важливість експортних зв'язків американських та японських філіалів з країною свого базування, то у ТНК Японії цей зв'язок спостерігається сильніше. В 6-ти нових індустріальних країнах регіону та в Китаї вони мали більшу, ніж фірми США, частку продажів на ринку домашньої країни (табл. 3.2).

Таблиця 3.2
Філіали ТНК США та Японії в країнах Азії: порівняння інтенсивності експортних зв'язків зі своєю країною базування

	Для ТНК Японії	Для ТНК США
Країни, де спостерігається відносно більша питома вага ринку домашньої країни ТНК в експорті її філіалів	Гонконг, Китай Індонезія, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Таїланд	Малайзія, Філіппіни, Індія

Джерело: складено за матеріалами: [140]

Наприклад, в Таїланді 36,5% експорту японських фірм прямувало до Японії, аналогічний показник експорту до США у американських філіалів становив тільки 11,9%, так само майже утричі була вища інтенсивність експортних зв'язків зі своєю країною у японських фірм, ніж в американських

філіалів в Південній Кореї — відповідно на Японію припадало 20,5% експорту філіалів, в той час як на США — 7,4%. (див. додаток, табл. К.2.; К.3.). Філіали американських фірм мали перевагу в цьому над японськими компаніями тільки в Малайзії, на Філіппінах та в Індії.

Експорт філіалів на ринки третіх країн

Наш аналіз особливостей експорту філіалів ТНК Японії з НІК до третіх країн показує, що така стратегія є домінантою їх діяльності в Малайзії та на Філіппінах. Близько половини всіх загальних продажів цих компаній, що розташовуються у вищезгаданих країнах, спрямовується до третіх країн. Досить сильна орієнтація експорту японських дочірніх фірм на ринки третіх країн спостерігається також в Китаї, Південній Кореї, Сінгапурі та Таїланді: відповідно від 27% до 31% від усіх продажів. В інших НІК цей показник у компаній Японії менш значний (див. табл. 3.3; додаток, табл. К.2.). Дані не дозволяють провести чітку диференціацію особливостей цього сегменту експорту для різних груп НІК. Тому ми можемо зробити висновок, що схильність ТНК Японії експортувати до третіх країн не залежить від ступеня працемісткості продукції чи складності технології. Така стратегія філіалів використовується і в країнах, що спеціалізуються на складних наукомістких напівфабрикатах (Сінгапур, Південна Корея, Тайвань) і в країнах, де велику роль ще відіграють виробництва працемісткої продукції (Філіппіни і частково Малайзія) [65, с. 7–11].

У ТНК США також ми виокремлюємо дві країни з домінантою експорту на ринки третіх країн — це Сінгапур та Малайзія. 46% всіх продажів американських філіалів в Сінгапурі і 44% в Малайзії мали таку торговельну спрямованість. Другу групу складали Гонконг, Таїланд та Малайзія — експорт до третіх країн був для розташованих тут американських фірм дуже важливою, хоча і не домінуючою, стратегією. Пріоритетом тут були (як ми вже зазначали) місцеві продажі (див. табл. 3.3; додаток, табл. К.3.).

Таблиця 3.3

Класифікація НІК щодо ролі експорту до третіх країн в загальних продажах ТНК Японії та США

Тип стратегії / групи ТНК	Філіали ТНК Японії	Філіали ТНК США
Домінування експорту до третіх країн	Малайзія, Філіппіни	Малайзія, Сінгапур
Важливе значення експорту до третіх країн	Південна Корея, Сінгапур, Китай, Таїланд	Гонконг, Таїланд, Малайзія, Південна Корея, Тайвань
Помірне значення експорту до третіх країн	Тайвань, В'єтнам, Індонезія	Індонезія, Індія

processing zones), або скорочено ЗЕО. Такі зони в більшості азіатських країн зробили важливий внесок в економічне зростання в 1970–1990 рр. (особливо до азіатської фінансової кризи 1997 року [184, с. 28–30]. Вони відіграли велику роль у створенні нових галузей індустрії та збільшенні промислового експорту цих країн. На наш погляд, азіатська модель експортнообробних зон є однією з найбільш ефективних у світі. Не випадково, враховуючи досвід НІК Азії, Китай також створив у 80-ті рр. XX ст. аналогічні вільні економічні зони для залучення прямих іноземних інвестицій.

Головна особливість зон експортної обробки в НІК Азії — це суттєві податкові зменшення або звільнення від мита для імпорту матеріалів, які будуть пізніше експортуватися у вигляді готових товарів або напівфабрикатів. Ступінь зниження податків залежав від відсотка від загального обсягу виробництва компанії, який іде на експорт. ЗЕО можуть бути державними або приватними з точки зору власності на територію та управління. За останнє десятиріччя кількість приватних зон експортної обробки в Азії відносно збільшилася [194, с. 828–834].

За даними секретаріату Асоціації Країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) в цих країнах вже на початку 2000-х років існувало 130 експортно-промислових зон. В Малайзії в різні роки від 55% до 75% промислового експорту країни давали підприємства, які розташовувалися в ЗЕО. На Філіппінах питома вага ПП в загальних інвестиціях в такі зони становила майже 80%. В цій країні ще з 1995 року було засновано 40 приватних експортно-промислових зон, де всі витрати на будівництво інфраструктури та виробничих приміщень здійснили приватні фірми. Але преференції експортно зорієнтованим проектам ТНК в таких зонах надає державна адміністрація Філіппінських експортних зон. В результаті зайнятість в таких зонах зростала до 708 тис. осіб, а обсяг експорту становить майже 20 млрд. дол. [134, с. 214–220]. В Таїланді перша ЗЕО Бангчам (Bangcham) була створена ще в 1970 році. В 1979 році була введена в дію нова велика зона Лад Крабанг (Lad Krabang Industrial Estate). В Індонезії в 1986 та 1992 роках також були створені 2 зони експортної обробки [185, с. 21].

В Південній Кореї та на Тайвані, наприклад, основна частина промислових експортних товарів вироблялася або в зонах експортної обробки, або підприємствами, які використовували преференції звільнення від імпортного мита. Наприклад, в Південній Кореї вже в 80-ті роки було створено зони біля портів Бусан (Busan), Гуанянг (Gwangyang) і міжнародного аеропорту Інчеон (Incheon International Airport). В іншій ЗЕО Масан було зайнято 1% робочої сили країни, а її частка в експорті дорівнювала 4%. На Тайвані у 80-ті роки було засновано зони Тайчунг (Taichung), Нанзі (Nanzi), де транснаціональними корпораціями було створено 242 експортних підприємства [195, с. 251]. В 2000-ні роки зони експортної обробки також були засновані в північному порту Келунг (Keelung) [196].

ешелону почали зменшувати пільги для ПП в прості складальні операції і надавати податкові стимули та інші пільги іноземним фірмам, що започаткували пректи в галузях машинобудівної, суднобудівної, приладобудівної, фармацевтичної, хімічної та нафтохімічної промисловості [192, с. 149–150].

В азіатській моделі заохочення та регулювання ПП уряд виконував дві основні функції — сприяння міжнародній конкурентоспроможності та ринковій інтервенції. З метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності, НІК Азії (крім Південної Кореї та Тайваню) одними з перших серед країн, що розвиваються, дозволили 100% власність ТНК. Іноземним компаніям було дозволено створювати повністю підконтрольні дочірні підприємства, що стало надзвичайно важливим фактором масштабного припливу ПП.

Досвід НІК Азії також засвідчив, що пропозиція 100% власності є надзвичайно важливим, але недостатнім фактором стимулювання приходу в країну ТНК. В умовах аналогічних пропозицій багатьох інших країн і конкуренції за приплив високоякісних (тобто високотехнологічних або експортно зорієнтованих) ПП, слід зменшувати витрати іноземних інвесторів на ведення бізнесу. Економічна політика цих країн також передбачала і інші інструменти підвищення міжнародної конкурентоспроможності, наприклад, девальвацію місцевої валюти з метою зменшення витрат на робочу силу в валютному вимірі та зменшення вимог «місцевого вмісту», щоб дати можливість іноземним інвесторам використовувати більш дешево або більш якісні компоненти. Привабливий валютний курс та обмеження зростання заробітної плати стали додатковими важливими стимулами масштабного припливу в нові індустріальні країни регіону іноземних інвестицій, особливо в працевіткі проекти, що орієнтувалися на дешеву робочу силу [193, с. 8–11].

Втручання урядів у ринкові відносини в більшості НІК відбувалося шляхом зменшення податків, або навіть звільнення від їх сплати, що також зменшувало витрати іноземних компаній. Так, податкові канікули звільняли ТНК від сплати корпоративного податку в середньому на перших 5 років прибуткового періоду. Часто такі податкові пільги супроводжувалися вимогами експортувати не менш, ніж 80% продукції. Багато заходів цієї моделі заохочення ПП були також потім повторені в Китаї і знову показали свою ефективність.

Зони експортної обробки в нових індустріальних країнах Азії

Державна політика НІК Азії щодо заохочення експортно зорієнтованих ПП передбачала також створення особливих зон експортної обробки (export

Порівняння філіалів ТНК США та Японії щодо схильності здійснювати експорт до третіх країн дозволяє нам зробити висновок, що жодна з цих груп компаній не мала переваг перед іншою в цьому питанні. Нові індустріальні країни регіону розділилися порівну — філіали ТНК Японії в Південній Кореї, Малайзії, Філіппінах, Китаї, Індії переважали американські компанії за схильністю продавати продукцію на ринках третіх країн. Водночас вони поступалися за цим критерієм американським компаніям в Гонконзі, Сінгапурі, на Тайвані, в Індонезії та Таїланді. Таким чином, ми маємо ще одну ознаку певної подібності торгових моделей різних груп ТНК. Наш аналіз також показав, що до зазначених вище кластерів фірм Японії та США входять різні за рівнем індустріалізації країни. Таким чином, очевидно, відносна схильність орієнтації філіалів іноземних компаній експортувати продукцію до третіх країн залежить не від рівня індустріального розвитку країни, а швидше від внутрікорпоративної стратегії побудови ланцюгів створення доданої вартості та інших факторів (наприклад, витрат на транспортування, зон вільної торгівлі тощо) [178, с. 3–5].

Як уже відзначалося, розвиток внутрігалузевої або внутріфірмової торгівлі став одним з найбільш динамічних сегментів світової торгівлі за останні десятиріччя. Наш аналіз також підтверджує високу динамічність цих процесів у філіалів ТНК США та Японії в НІК Азії. Японські філіали за останні два десятиріччя значно збільшили питому вагу експорту до третіх країн в 7 з 11 країн Азії, по яких є систематизовані статистичні дані. При цьому, в 4 країнах (Сінгапурі, Малайзії, Індії та Китаї) цей показник стабільно зростає. В інших трьох були окремі періоди його збільшення та зменшення, хоча загальний тренд свідчив про посилення важливості ринків третіх країн. Лише в окремих нових індустріальних країнах, наприклад, Південній Кореї, Тайвані, Індонезії, спостерігалось виразне зменшення питомої ваги експорту до третіх країн в продажах філіалів ТНК Японії.

Ще більш очевидна тенденція зростання питомої ваги експорту до третіх країн в діяльності ТНК США. В усіх проаналізованих нами країнах Азії, крім Таїланду, відзначалося збільшення важливості цього сегменту експорту американських філіалів. Але навіть в Таїланді тенденція падіння експортних поставок до третіх країн не була стабільною і тривалою. Вона виявилася лише протягом останніх років, хоча до цього, в 90-ті роки ХХ ст., питома вага третіх країн в експорті американських філіалів зростала. На нашу думку, більша динаміка ролі ринків третіх країн в продажах філіалів є специфічною рисою діяльності американських ТНК, що відрізняє їх торгову модель від японських корпорацій. При цьому, привертає увагу той факт, що в 5 країнах Азії (Сінгапур, Південна Корея, Китай, Індія, Індонезія) це був тривалий стабільний тренд. В інших 4 країнах (Гонконг, Малайзія, Філіппіни, Тайвань) спостерігалось загальне зростання питомої ваги третіх ринків в експорті, хоча тут були і періоди падіння цього

показника. Особливо зросла частка продажів філіалів ТНК США на ринках третіх країн в Сінгапурі та Південній Кореї. Якщо в 1989/1990 роках вона була відповідно 30,9% та 7,1%, то в 2004 /2005 роках 45,9% та 20,2% (див. додаток, табл. К.3.).

Наші висновки дозволяють дати сучасну інтерпретацію гіпотези Коджіми–Озави про торговельно спрямовані ППІ Японії та антиторговельні ППІ США [116, с. 29–36]. Якщо використовувати дані лише стосовно сили експортних зв'язків філіалів американських та японських компаній зі своєю країною базування, то тут ми дійсно маємо підтвердження більшої експортної схильності ТНК Японії. Саме такі дані переважно використовували свого часу Т.Озава та К.Коджіма, тому вони правомірно зробили висновок про торговельну спрямованість ТНК Японії та «антиторговельну» сутність ППІ США [60, с. 26–29]. Також ми виявили більшу динаміку змін питомої ваги експорту в бік зростання цього показника у японських філій, ніж у американських фірм.

Проте, якщо аналізувати загальні продажі ТНК США та Японії в країнах Азії, ми не можемо підтвердити висновок цих економістів про різну торговельну спрямованість ППІ обох країн. Навпаки, їх спільною рисою є переважна орієнтація на місцевий ринок, а не експорт з цих країн. Сучасні систематизовані дані, що включають всі сегменти експорту транснаціональних фірм, також не дозволяють повністю підтвердити гіпотезу Озави та Коджіми. Це відбувається тому, що ми повинні врахувати і інший важливий напрям експорту філіалів — постачання продукції на ринки третіх країн. А за цим показником ми маємо відносно однакові тренди для обох груп ТНК та значну однотипність їхньої торгової стратегії (хоча і різну за величиною динаміку змін).

був розроблений спеціальний план залучення ППІ до 12 головних нересурсних галузей [189, с. 6–10].

Тайвань та Південна Корея мали відносно більш жорстку систему регулювання діяльності ТНК, особливо їхньої власності, переведення прибутків, політики зайнятості. Такі обмеження стосувалися ключових параметрів діяльності іноземних фірм і існували тривалий час. Наприклад, до 70-х рр. XX ст. Південна Корея взагалі не заохочувала приплив ППІ, а покладалася лише на залучення зовнішніх позик, оскільки існувала громадська думка, що західні ТНК витісняють з ринку місцеві корпорації («чеболі»). Згодом прямі іноземні інвестиції були дозволені, але переважно в формі спільних підприємств. До того ж, законодавство встановлювало певну частку продукції, яку ТНК повинні були експортувати [190, с. 297].

Хоча інвестиційний клімат Тайваню не передбачав таких обмежень як у Південній Кореї, тут також існували вимоги до ТНК створювати підприємства з національними партнерами. Закон про іноземні інвестиції визначав частку місцевих компонентів, яку повинна містити продукція іноземних фірм в кожній галузі. В цих країнах тривалий час певні сектори економіки взагалі були закриті для ППІ. Транснаціональні корпорації замість ППІ часто використовували тут неакціонерні, контрактні форми операцій. Тільки в 80-ті рр. на Тайвані та в другій половині 90-х рр. XX ст. в Південній Кореї була проведена поетапна суттєва лібералізація інвестиційного клімату і були скасовані, або значно зменшені, вимоги до діяльності ТНК.

Так, в Південній Кореї вдвічі зменшилась кількість закритих для ППІ галузей та була дозволена 100% іноземна власність у підприємствах, які мали експортне спрямування. Важливою рисою лібералізації був дозвіл ТНК продавати продукцію на місцевому ринку. Замість громіздкої системи схвалення ППІ, яка існувала раніше, для більшості галузей був введений спрощений і прискорений режим реєстрації [191, с. 97–98]. На Тайвані також були прийняті нові закони і правила регулювання ППІ, що пропонували значні нові стимули ТНК та усунули колишні надмірні обмеження на їхні операції. Було розширене застосування особливого пільгового режиму для експортно зорієнтованих ППІ.

Досвід НІК Азії показав, що можуть існувати різні моделі заохочення та регулювання ТНК, але головною рисою таких моделей було максимальне використання потенціалу іноземних корпорацій в національній стратегії розвитку країн, зокрема в стратегії експортної орієнтації. Показово, що значних успіхів в індустріалізації та зміні структури експорту досягли як країни з найбільш відкритим режимом для ППІ, так і країни, що провадили значно більшу регулятивну політику діяльності ТНК. Залежно від зміни пріоритетів стратегії розвитку, НІК Азії гнучко переносили акцент стимулів заохочення ППІ на нові галузі економіки. Наприклад, втрачаючи порівняльні переваги в працевітких галузях, нові індустріальні країни першого

лізувати іноземні компанії в ключових галузях економіки. Рестриктивна політика стосовно ТНК, а також драматичне падіння цін на основний експортний товар країни — нафту, призвели до значних економічних проблем в країні і до соціального невдоволення населення. Після чергової драматичної девальвації індонезійської рупії в 1983 році країна відмовилася від колишнього курсу імпортозаміщення і проголосила старатеґію експортної орієнтації, що супроводжувалося лібералізацією інвестиційного клімату [187, с. 101–105].

Моделі заохочення припливу прямих іноземних інвестицій

Хоча в різних НІК були певні відмінності у використанні окремих інструментів заохочення ПІІ, в цілому вони всі застосовували певний комплекс таких заходів, а саме: звільнення від сплати податку на доходи на певний час або зменшення його розміру, звільнення від сплати мита, особливо на ввезення матеріалів, які використовуються для подальшої обробки товарів, призначених на експорт, вільний переказ за кордон прибутків, дивідендів [188, с. 3–5]. Як уже зазначалося раніше, найбільш ліберальний режим ПІІ існував в Сінгапурі та Гонконзі. Він не тільки передбачав дуже легку процедуру відкриття філіалів ТНК, відкритість всіх секторів економіки для ПІІ, але й суттєві податкові пільги на доходи корпорацій (до 9 років) та іноземних менеджерів. Як наслідок, ці економіки перетворилися на регіональні центри операцій ТНК в Азії, тут зосереджені штаб-квартири більшості транснаціональних фірм, які мають дочірні підприємства в регіоні.

В нових індустріальних країнах другого ешелону в 70–90-ті рр. ХХ ст. також поступово були впроваджені ефективні системи заохочення припливу ПІІ. На відміну від відкритих економік (Сінгапуру та Гонконгу), країни цієї групи також ставили протягом тривалого періоду до ТНК і певні вимоги (обмежити збут на внутрішньому ринку, експортувати певну частку продукції, мати частку місцевих компонентів, галузеві обмеження). Наприклад, Малайзія, Таїланд, Індонезія в певні періоди економічного розвитку також вимагали створення спільних підприємств, особливо у видобувно-му секторі економіки. Але згодом вони значно зменшили вимоги місцевої власності в капіталі й дозволили 100% іноземну власність в переважній більшості галузей. Ці країни також впровадили значні податкові, митні пільги для ТНК, почали створювати зони експортної обробки, де пропонували іноземним інвесторам сприятливі інфраструктурні умови ведення бізнесу. Так, Малайзія з середини 80-х років здійснила дерегуляцію ПІІ, почала активно залучати ПІІ до вільних економічних зон, остаточно дозволила повну акціонерну власність ТНК за умов експорту продукції. В країні

11

Досвід державної політики НІК щодо стимулювання експортних операцій ТНК та його значення для України

Етапи переходу від імпортозаміщення до експортної орієнтації

Досвід нових індустріальних країн показав, що ПІІ можуть відігравати істотну роль в прискоренні розвитку, структурній трансформації економіки та вирішенні певних соціальних проблем. НІК стали прикладом країн, яким вдалося включити ресурси ТНК в реалізацію національної стратегії розвитку. Державна політика стимулювання прямих іноземних інвестицій та експортної орієнтації стала важливим фактором, що сприяв використанню потенціалу ТНК для індустріалізації цих країн. Зростання цих країн, особливо з 80-х років ХХ ст., базувалося на припливі ПІІ та політиці експортної орієнтації.

НІК першої групи, а згодом і їх наступники — країни другого ешелону, з другої половини ХХ ст. одними з перших країн, що розвиваються, почали здійснювати стратегію експортної орієнтації. Формування такої стратегії відбувалося протягом тривалого періоду часу і включало певні етапи державної політики. Хоча первісно всі ці країни починали свій розвиток з політики імпортозаміщення, деякі з них, наприклад, Сінгапур, Тайвань, Гонконг, через невеликий обсяг локального ринку, досить швидко першими відчували обмеження імпортозаміщення і відмовились від цього курсу. Натомість вони почали стимулювати експорт місцевих виробників і заохочувати ТНК з метою збільшення вивозу продукції [184, с. 2–3].

На основі вивчення особливостей економічної політики НІК Азії в табл. 3.4 ми узагальнили періодизацію їх переходу від імпортозаміщення до експортної орієнтації. Тайвань раніше від інших НІК Азії перейшов до політики експортної орієнтації (з 1960 року). Але реалізація цієї стратегії відбувалась певними етапами. На першому етапі (1960–1970 роки) основний акцент був зроблений на працевісткий експорт. ПІІ в такі галузі заохочувалися і підпадали під певні преференції. На другому етапі після світової економічної рецесії на початку 70-х років був проголошений гібридний

курс «експортно зорієнтованого імпортозаміщення», який робив акцент на створенні місцевої важкої індустрії паралельно з продовженням стимулювання експорту споживчих працездатних товарів. З 1980 року почався третій етап політики експортної орієнтації, який передбачав основний акцент на розвитку капіталоінтенсивних та технологічних галузей. ПП були проголошені одним з основних пріоритетів політики даного етапу і паралельно відбулася лібералізація інвестиційного клімату для ТНК.

Таблиця 3.4

Періодизація державної політики розвитку та індустріалізації НІК Азії

Країна	Політика імпортозаміщення	Політика експортної орієнтації
Сінгапур	кінець 50-х рр. — 1965 р.	1 етап (1966 р. — початок 70-х рр.) 2 етап (кінець 70-х рр. — 1985 р.) 3 етап (з 1986 р.)
Тайвань	50-ті рр. XX ст.	1 етап (1960–1970) 2 етап (1970–1980) 3 етап (з 1980 р.)
Південна Корея	до 1961 р.	1 етап (1962–1971) 2 етап (1972–1977) 3 етап (з 1977 р.)
Малайзія	1 етап (1957–1967) 2 етап (1980–1985)	1 етап (1968–1979) 2 етап (з 1986 р.)
Таїланд	1 етап (1960–1970) 2 етап (1977–1982)	1 етап (1972–1976) 2 етап (з 1983 р.)
Індонезія	1966–1982	з 1983 р.

Джерело: складено за матеріалами: [185, с.15–27].

Сінгапур у період з 1950 по 1965 рік не зміг досягти економічної динаміки на шляху імпортозаміщення. Тому з 1966 року ця країна проголосила зміну пріоритетів політики на користь експортної орієнтації. Як і на Тайвані, курс експортної орієнтації включав три стадії. На першому етапі (1966 — перша половина 70-х рр.) були закладені основи ліберальної політики стосовно ПП та впроваджені загальні стимули заохочення експорту ТНК. З другої половини 70-х рр. до середини 1980 р. тривав наступний етап, що передбачав основні стимули для експортерів капіталомістких виробів, особливо засобів виробництва, машин, обладнання. В 1986 році уряд країни ухвалив рішення перейти до нової фази експортної орієнтації — максимально стимулювати створення наукомістких проектів та ПП в сферу бізнес-послуг. Ці два пріоритети були покладені в основу нової стратегії залучення ТНК [185, с. 31].

Південна Корея до 1961 року також здійснювала заходи імпортозаміщення. Вона жорстко захищала місцевих виробників, особливо великі конгломерати «чеболи» за допомогою високих митних тарифів, але відчувши негативні аспекти цього курсу, з 1962 року перейшла до нового курсу — експортної орієнтації. Перші п'ятирічні плани країни (1962–1966, 1967–1971) були спрямовані на стимулювання експорту споживчих товарів та напівфабрикатів. Але згодом акцент був перенесений на експорт продукції важкої індустрії (1972–1976) та високотехнологічної продукції (з 1977 р.). Особливістю експортно зорієнтованої стратегії Південної Кореї в 1960–1980 рр. була відсутність лібералізації інвестиційного клімату для ТНК, що відбулось значно пізніше.

Орієнтуючись на успішну модель розвитку НІК першої групи, їхні послідовники також почали експортно зорієнтовану індустріалізацію. Наприклад, Малайзія в 1957–1967 рр. реалізувала курс імпортозаміщення, але вже з 1968 року перейшла до політики експортної орієнтації. Новий закон про іноземні інвестиції передбачав звільнення на 5–8 років від податків підприємств, які експортують готову продукцію або напівфабрикати. Вони також звільнялись від 5% податку на розвиток та 3% податку на надприбутки [185, с. 14]. Хоча ця країна з 1980 по 1985 рік знову повернулася до імпортозаміщення в галузях важкої індустрії (виробництво сталі, цементу, хімікатів), з 1986 року вона остаточно відмовилась від цієї політики і почала активно здійснювати національну стратегію експортного розвитку на основі прямих іноземних інвестицій. Наслідком цього стало надзвичайно швидке зростання країни та її промислового експорту.

Таїланд тримався курсу імпортозаміщення з 1960 по 1970 роки, але під тиском драматично зростаючого дефіциту торговельного балансу також відмовився від цієї політики і з 1972 року проголосив нову стратегію експортної орієнтації. Прийнятий в 1972 році новий закон про заохочення промислових інвестицій передбачав цілий пакет заходів стимулювання експорту (зменшення податків на прибуток, скасування митних зборів). Важливим інструментом при цьому став дозвіл зменшувати базу оподаткування ТНК за рахунок вилучення з неї продукції, що експортувалася. Після військового перевороту в цій країні імпортозаміщення було частково відновлене в рамках плану стабілізації економіки, але фінансові проблеми країни і зростання її зовнішнього боргу змусили уряд знову перейти до політики експортної орієнтації і максимально лібералізувати інвестиційний клімат для ТНК. З 1983 року Таїланд реалізує так званий «курс експортної стратегії з опорою на ПП» [186, с. 17–19].

Індонезія також після здобуття незалежності стала на шлях імпортозаміщення і трималася його досить тривалий час — довше, ніж інші країни НІК другої групи (1966–1982). Особливо жорстка політика імпортозаміщення проводилась у 1974–1979 рр., коли уряд намагався навіть націона-

Додаток Г. Структура ПП та експорту НІК

**Таблиця Г.1. Галузева структура накопичених ПП США в НІК,
2011 р. (%)**

Нові індустріальні країни	Всі галузі	Видобувна індустрія	Обробна індустрія	Торгівля	Послуги (в тому числі холдингові) та інші галузі
Гонконг	100,0	**	9,0 (15,0)*	18,7 (33,8)*	72,3 (51,2)*
Сінгапур	100,0	0,6	18,0 (42)*	7,1 (16,2)*	74,3 (40,3)*
Південна Корея	100,0	**	41,0	5,3	53,7
Тайвань	100,0	**	34,0	22,0	44,0
Малайзія	100,0	31,0	45,0	0,5	23,5
Філіппіни	100,0	**	57,0	0,6	42,4
Таїланд	100,0	**	57,0	9,7	33,3
Індонезія	100,0	55,0	8,0	**	37,0

*без врахування ПП в холдингові компанії

** менше 0,5%

Джерело: розраховано та складено за [138, с. 32]

фірм. Конкуренція підприємств ТНК та місцевих фірм також породжує потенційний канал механізму ефекту дифузії. Але вона має не тільки позитивний ефект на експорт місцевих фірм, а й негативний, внаслідок банкрутства останніх. Ще один канал механізму ефекту переливу спостерігається, коли філіали ТНК мають прямі та зворотні зв'язки з місцевими фірмами як постачальники для них товарів та послуг чи покупці.

Механізм впливу ТНК на розвиток експорту країн-реципієнтів капіталу передбачає певні послідовні етапи довготривалих і різних за своєю специфікою імпульсів, які генерують приріст експортного потенціалу країни. Теоретичним обґрунтуванням цієї певної стадійності механізму впливу ТНК на зміну порівняльних переваг країни та формування експортного потенціалу стали теорії «шляху інвестиційного розвитку країни» Д. Даннінга та Р. Найрули та «модель структурних зрушень внаслідок операцій ТНК» Т.Озави. Ще однією концепцією, яка аналізує процес стадійності на прикладі НІК Азії, стала модель «зграї летючих гусей» К.Акамацу.

Серед нових індустріальних країн першого та другого покоління можна виокремити певні кластери країн за величиною обсягів накопичених ПП та тривалістю залучення транснаціональних корпорацій. Серед НІК першої групи один кластер утворюють Сінгапур та Гонконг, які є регіональними центрами операцій ТНК і мають один з найвищих у світі індексів транснаціональності, а другий — Південна Корея та Тайвань, які мають набагато менші ПП та значно пізніше лібералізували свій інвестиційний клімат. Серед НІК другого ешелону окремі кластери представляють Малайзія, Індонезія та Таїланд, які мають дуже значні припливи нових щорічних ПП. Інші нові індустріальні країни другого покоління (Філіппіни, В'єтнам, Шрі-Ланка), своєю чергою, також мають риси спільного кластеру з набагато меншим часовим горизонтом припливу ПП.

Серед тенденцій, які характеризують роль ТНК в промисловому експорті НІК, слід зазначити наступні. По-перше, найбільш висока питома вага іноземних компаній в експорті спостерігалася у Сінгапурі, Малайзії та Філіппінах (85–87%). В інших нових індустріальних країнах Азії цей показник є значно нижчим. По-друге, майже в усіх НІК регіону філіали ТНК неухильно посилюють свої позиції в експорті промислової продукції. По-третє, тільки в одній НІК (на Тайвані) спостерігалось падіння частки ТНК в промисловому експорті, що може бути пояснено наступними факторами: а) надзвичайно високими темпами зростання експорту місцевих фірм, в тому числі, і по лінії субконтрактних експортних поставок до ТНК; б) значно більшою орієнтацією іноземних компаній на місцевий ринок.

З точки зору типології організації виробництва, зарубіжні філії ТНК генерували наступні додаткові експортні потоки з нових індустріальних країн Азії: по-перше, експорт внаслідок переробки продуктів та їх складання; по-друге, експорт через конверсію імпортозаміщувального виробництва;

по-третє, експорт нової працемісткої кінцевої продукції; по-четверте, експорт унаслідок місцевої обробки сировинних матеріалів. Основна частина прямого експорту філій ТНК має місце внаслідок переробки продуктів та складання. Якщо в НІК першої групи такі складальні операції вже охоплюють середньо і високотехнологічну продукцію, то в країнах другого ешелону, в основному, — стандартні працемісткі вироби.

Вплив прямих іноземних інвестицій на структурні зміни в експорті нових індустріальних країн Азії обумовлений наступними причинами. По-перше, продукти, які експортують самі транснаціональні фірми можуть мати більшу додану вартість внаслідок доступу ТНК до нових технологій та сучасної техніки маркетингу. По-друге, місцеві фірми в тих же галузях можуть переймати навички та досвід ТНК. Спостерігаючи, яку продукцію іноземні фірми виробляють та експортують, вони, таким чином, підвищують якість і свого експорту. По-третє, ефект дифузії (ефект переливу) до фірм-постачальників може також призвести до експорту продукції з більш високою доданою вартістю цими національними компаніями. Нарешті, ефект дифузії, що виникає від ТНК до місцевих фірм споживачів їх продукції (наприклад, при постачанні високоякісного обладнання або напівфабрикатів), може також спричиняти експорт національними фірмами більш технологічних кінцевих виробів.

Під впливом ТНК не менш значні зміни відбулися і в структурі експорту продуктів самої обробної промисловості країн НІК. Ці структурні зрушення стосувалися, по-перше, поступового переходу від повільно зростаючих товарних сегментів торгівлі до експорту найбільш динамічних продуктів світової торгівлі. По-друге, еволюція структури торгівлі також відображала рух цих країн в бік збільшення складності, підвищення якості, наукомісткості експорту. Структурні зрушення внаслідок підвищення складності та рівня технологічності експорту базуються не на статичних порівняльних перевагах країни, а на накопиченні динамічних порівняльних переваг. НІК першої групи почали здійснювати ці структурні зрушення ще в 80–90-ті роки ХХ ст., а протягом останнього десятиріччя починають змінювати структуру свого промислового експорту і НІК другого ешелону.

За останні роки надзвичайно велику роль в експорті НІК починають відігравати місцеві фірми-субконтрактори ТНК, що інтегруються в систему їх міжнародного виробництва. Офшоринговий аутсорсинг, тобто субконтрактні поставки, викликані неакціонерними формами операцій ТНК, вже охоплює значну кількість місцевих компаній нових індустріальних країн. Такі контрактні (субпідрядні) угоди на виробництво та постачання продукції та послуг на замовлення транснаціональних фірм справляють суттєвий вплив на географічні напрями та товарну структуру експортних потоків НІК.

Таблиця В.9. Позиції ТНК в експорті Південної Кореї

	Батьківська фірма ТНК	Галузь	Обсяг експорту (млн. дол.)	Питома вага в експорті країни (%)*
Samsung Electronics	Citibank (США)	Електроніка	20 270	13.5
Hyundai Motor	DaimlerChrysler (Німеччина/ США)	Автомобільна	6 642	4.4
Amkor Technology Korea	Amkor Technology (США)	Електроніка	4 695	3.1
Nokia TMC	Nokia (Фінляндія)	Комунікаційне облад- нання	2 383	1.6
Chip PAK Korea	Chip PAK (США)	Електроніка	2 364	1.6
Anam Semiconductor	Amkor Technology (США)	Електроніка	1 808	1.2
LG Caltex Oil	ChevronTexaco (США)	Нафтопереробна	1 620	1.1
LG Philips LCD	Philips (Нідерланди)	Електроніка	1 566	1.0
Korea Sony	Sony (Японія)	Електроніка	969	0.6
Korea BASF	BASF (Німеччина)	Пластмаси і синте- тичні смоли	474	0.3

*2000 р.

Джерело: [134, с. 179]

Таблиця В. 8. Експорт філіалів європейських ТНК із НІК Азії другої групи в інші країни, 2010 р. (млн. євро)

Країни базування ТНК	Країни розташування філіалів			
	Малайзія	Індонезія	Філіппіни	Таїланд
Бельгія	149	195	11	:
Німеччина	8 687	3 727	1 548	4 215
Греція	0	0	0	0
Іспанія	284	:	39	:
Франція	2 672	5 758	1 230	4 901
Італія	507	539	58	682
Нідерланди	10 163	2 732	3 826	6 782
Австрія	:	:	:	33
Фінляндія	237	461	65	632
Швеція	693	892	167	450
Великобританія	6 202	5 259	2 870	3 003
Норвегія	1 641	142	247	2 621
ЄС-27 (Оцінка)	31 235	19 705	10 061	23 335

Джерело: [142]

В галузях з високою технологією (наприклад, електронна, напівпровідникова або фармацевтична індустрія) кількість експортних субпідрядників ТНК в НІК Азії відносно невелика. Ці фірми переважно є великими промисловими компаніями, які здійснюють значні витрати на інновації. На відміну від цього, в галузях з середньою та низькою технологією кількість компаній НІК, включених до глобальних ланцюгів створення вартості, набагато більше. Переважно це невеликі і навіть дрібні фірми, що виключно працюють лише на свою субконтрактну мережу ТНК.

Включення через офшоринг місцевих фірм НІК в глобальні ланцюги створення вартості ТНК породжує ефекти зростання експорту цих країн як швидкої дії, так і повільної, пролонгованої дії. Отримання експортних замовлень транснаціональних фірм швидко відкриває додаткові експортні можливості національних компаній. На перших етапах ці компанії експортують продукцію в основному як постачальники певної ТНК, з якою вони мають довготерміновий базовий контракт. Але згодом відбувається зростання їх технологічного і людського потенціалу, досвіду операцій на міжнародному ринку та розширення номенклатури експорту. Унаслідок такого повільного, пролонгованого ефекту впливу місцеві компанії значно збільшують обсяг свого експорту і починають продавати свою продукцію іншим, крім ТНК, покупцям.

У більшості країн Східної та Південно-Східної Азії переважна частина ПП США та Японії була здійснена в підприємства, які орієнтувалися на місцевий ринок. Особливо виразно ця тенденція виявлялася в нових індустріальних країнах першого ешелону. В цих країнах і американські, і японські дочірні підприємства здійснювали на місцевому ринку більшу частину своїх продажів. Щодо НІК другого ешелону, статистичні дані не показують переважаючої тенденції. Обслуговування ринку країни базування ТНК не є основною торговою стратегією ні американських, ні японських компаній. Наш висновок свідчить про необхідність модифікації гіпотези циклу життя продукту Р. Вернона. На відміну від класичної теорії Вернона, яка моделювала ситуацію в 70-ті — 80-ті роки ХХ ст., працівники ПП транснаціональних фірм сьогодні більше не орієнтуються виключно на експорт своєї продукції на ринок країни походження ТНК навіть під час фази циклу стандартизованої (старіючої) технології. Така еволюція моделі циклу життя продукту відбувається під впливом поглиблення фрагментації міжнародного виробництва та розвитку, і на основі цього, так званої «торгівлі за завданнями».

Наш аналіз дозволяє дати сучасну інтерпретацію гіпотези Озави-Коджіми. Якщо використовувати дані стосовно інтенсивності експортних зв'язків філіалів американських та японських компаній зі своєю країною базування, то ми дійсно маємо підтвердження більшої експортної орієнтації ТНК Японії. Але, якщо аналізувати загальні продажі ТНК США та

Японії в країнах Азії, ми не можемо підтвердити висновок цих економістів про різну торговельну спрямованість ПП обох країн. Навпаки, їх спільною рисою є переважна орієнтація на місцевий ринок, а не на експорт із цих країн. За показником постачання продукції на ринки третіх країн ми також маємо відносно однакові тренди для обох груп ТНК та значну однотипність їх торгової стратегії (хоча і різну за величиною динаміку змін).

НІК Азії одними з перших країн, що розвиваються, почали здійснювати стратегію експортної орієнтації. Хоча первісно всі ці країни починали свій розвиток з політики імпортозаміщення, згодом вони відмовились від цього курсу і почали стимулювати експорт місцевих виробників і заохочувати ТНК з метою збільшення вивозу продукції. В Сінгапурі, Тайвані та Південній Кореї ми виділяємо три етапи розвитку політики експортної орієнтації, в Малайзії та Таїланді — два етапи. В азіатській моделі заохочення та регулювання ПП уряду були притаманні дві основні функції — сприяння міжнародній конкурентоспроможності та ринковій інтервенції. Державна політика НІК Азії щодо заохочення експортно зорієнтованих ПП передбачала також створення особливих зон експортної обробки. Вони відіграли велику роль у створенні нових галузей індустрії та збільшенні промислового експорту цих країн. Азіатська модель експортно-промислових зон виявилася однією з найбільш ефективних у світі і включала суттєві податкові зменшення або звільнення від мита для імпорту матеріалів, які будуть пізніше експортуватися у вигляді готових товарів або напівфабрикатів.

Досвід НІК Азії в розвитку експортного потенціалу та залученні ПП має велике міжнародне значення, зокрема для України. Основним мотивом припливу іноземних інвестицій в Україну було і залишається виробництво на місцевий ринок. Використання дешевих факторів виробництва і розвиток на цій основі експортних проектів визначається ТНК як другорядний мотив входження на український ринок. Державна політика заохочення припливу ПП в Україну повинна базуватися на певних критеріях пріоритетності інвестиційних проектів із участю ТНК. Одним із важливих стратегічних пріоритетів залучення ПП в Україну, що набуває особливої ваги в контексті нашого дослідження, повинен бути експортно зорієнтований характер інвестиційних проектів ТНК. Україна може використати декілька механізмів стимулювання експортно зорієнтованих ПП. Перший механізм пов'язаний із створенням зон експортної обробки, де концентруються експортні ПП. Другий механізм — це надання спеціального статусу («піонерні», «пріоритетні», «стратегічні» інвестиції) окремим проектам ТНК за умов виконання ними експортної програми.

Таблиця В.7. Експорт філіалів європейських ТНК із НІК Азії першої групи в інші країни, 2010 р. (млн. євро)

Країни базування ТНК	Країни розташування філіалів			
	Гонконг	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань
Бельгія	536	71	459	50
Німеччина	14 908	20 949	15 147	5 458
Греція	293	1	0	4
Іспанія	314	70	171	:
Франція	10 631	15 835	7 749	3 914
Італія	3 388	591	502	102
Нідерланди	9 048	:	2 958	2 056
Австрія	134	354	60	38
Фінляндія	976	1 359	2 432	463
Швеція	1 388	2 233	1 295	363
Великобританія	25 026	37 021	7 858	2 374
Норвегія	75	5 050	227	:
ЄС-27 (Оцінка)	66 739	83 600	38 858	14 822

Джерело: [142]

**Таблиця В. 5. Сукупний експорт філіалів ТНК країн ЄС
із НІК першої групи (млн. євро)**

	Гонконг	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	НІК 1
2007	34911	26126	24439	13310	98786
2008	27476	26441	19403	8256	81576
2009	65019	62063	9177	14310	151141
2010	66739	83600	38858	14882	204079

Джерело: [142]

ДОДАТКИ

**Таблиця В. 6. Сукупний експорт філіалів ТНК країн ЄС
із НІК другої групи (млн. євро)**

	Малайзія	Індонезія	Філіппіни	Таїланд	НІК 2
2007	11947	9251	3421	10884	35503
2008	15320	4832	1514	8103	29769
2009	20881	22793	5058	20682	69414
2010	31235	19705	10061	23335	84333

Джерело: [142]

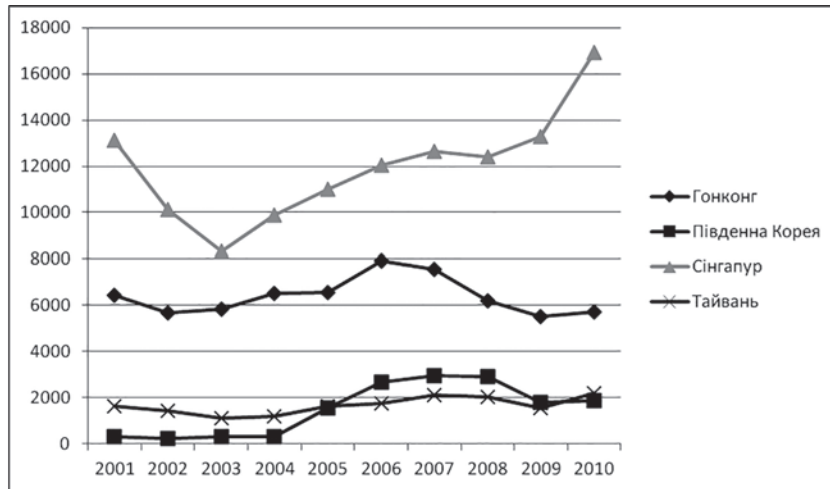
Таблиця В. 4. Експорт філіалів* ТНК США з нових індустріальних країн в США (млн. дол.)

	Гонконг	Пів-денна Корея	Сінга-пур	Тай-вань	Таїланд	Малай-зія	Індо-незія	Філіп-піни
2001	6443	302	13115	1647	992	4236	172	535
2002	5682	230	10128	1435	1151	4969	93	552
2003	5840	298	8314	1104	1113	8172	63	648
2004	6531	303	9895	1184	1724	8492	23	608
2005	6544	1554	11017	1642	2637	13865	185	725
2006	7928	2666	12056	1748	3718	14901	212	953
2007	7541	2935	12629	2119	5287	17104	346	1042
2008	6215	2931	12403	2044	7401	9665	302	809
2009	5504	1795	13284	1564	2978	7513	262	666
2010	5716	1856	16930	2182	3346	8439	245	484
2011	6824	2645	20245	2195	3340	3410	430	911
2012	6017	2234	20099	1367	4894	4410	484	1056

*Філіали з повним акціонерним контролем батьківської компанії США

Джерело: підраховано та складено на основі: [139, с. 70–71], [147, с. 83–84], [148, с. 42—43], [149, с. 63–64], [150, с. 86], [211, с. 16–21].

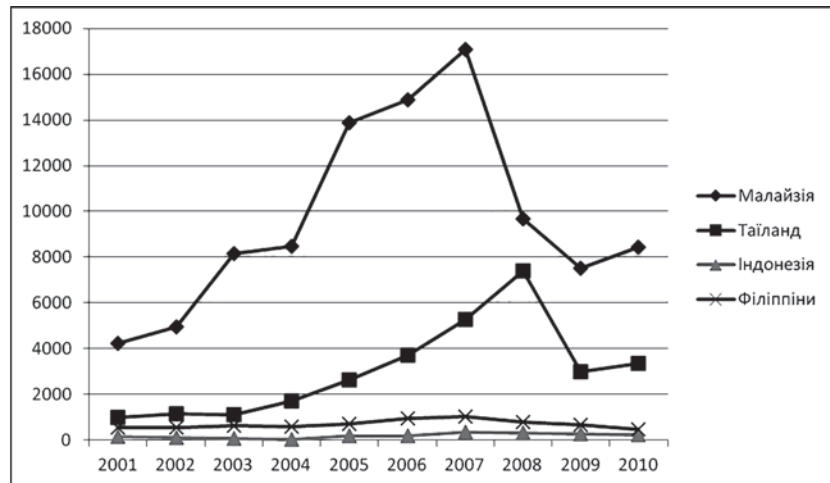
**Рис. В.2. Експорт філіалів* ТНК США з НІК першої групи в США
2001–2010 рр. (млн. дол.)**



*Філіали з повним акціонерним контролем батьківської компанії США

Джерело: підраховано та складено на основі: [139, с.70–71], [147, с. 83–84], [148, с. 42–43], [149, с.63–64], [150, с. 86]

**Рис. В.3. Експорт філіалів* ТНК США з НІК другої групи в США
2001–2010 рр. (млн. дол.)**



*Філіали з повним акціонерним контролем батьківської компанії США

Джерело: підраховано та складено на основі [139, с. 70–71], [147, с. 83–84], [148, с. 42–43], [149, с. 63–64], [150, с. 86].

Додаток А. Обсяг ПІІ та позиції ТНК в нових індустріальних країнах Азії

**Таблиця А.1. Приплив нових ПІІ
в нові індустріальні країни Азії в 2011 р. (млн. дол.)**

Країни/території	Обсяг ПІІ	Країни/території	Обсяг ПІІ
Всього в НІК першої хвилі	154312	Всього в НІК другої хвилі	49136
Гонконг	83156	Малайзія	11966
Тайвань	2492	Індонезія	18906
Південна Корея	4661	Філіппіни	1262
Сінгапур	64003	Таїланд	9572
		В'єтнам	7430

Джерело: [85, с. 37–38].

Таблиця А.2. Розподіл ПІІ США за країнами в період 1996–2010 рр.

	Обсяг ПІІ США, (млрд. дол. США)			Щорічні темпи зростання, (%)		Частка в загальному вивозі ПІІ, (%)		
	1996	2000	2010	1996–2010	2000–2010	1996	2000	2010
Країни Азії, що розвиваються	68.0	108.2	349.5	12.4	12.4	8.6	8.2	8.9
Китай	3.8	11.1	60.5	21.7	18.4	0.5	0.8	1.5
Індія	1.3	2.4	27.1	23.9	27.5	0.2	0.2	0.7
Гонконг	14.4	27.4	54.0	9.9	7.0	1.8	2.1	1.4
Тайвань	4.5	7.8	21.0	11.7	10.3	0.6	0.6	0.5
Південна Корея	6.5	9.0	30.2	11.6	12.9	0.8	0.7	0.8
Сінгапур	14.9	24.1	106.0	15.0	16.0	1.9	1.8	2.7
Таїланд	5.0	5.8	12.7	6.9	8.1	0.6	0.4	0.3
Індонезія	8.3	8.9	15.5	4.5	5.7	1.0	0.7	0.4
Малайзія	5.7	7.9	16.0	7.7	7.3	0.7	0.6	0.4
Філіппіни	3.5	3.6	6.6	4.5	6.1	0.4	0.3	0.2
Інші регіони:								
Північна Америка	89.6	132.5	296.7	8.9	8.4	11.3	10.1	7.6
Латинська Америка	155.9	266.6	724.4	11.6	10.5	19.6	20.3	18.5
Європа	389.4	687.3	2185.9	13.1	12.3	49.0	52.2	55.9
Близький Схід	8.3	10.9	36.6	11.2	12.9	1.0	0.8	0.9
Всього	795.2	1316.2	3908.2	12.0	11.5	100.0	100.0	100.0

Джерело: [206, с. 139], [140, с. 58], [207].

Додаток В. Експорт транснаціональних корпорацій із НІК

Таблиця В.1. Експорт філіалів* ТНК США з НІК першої та другої груп в США (млн.дол.)

	всього	НІК 1	НІК 2
2001	27444	21509	5935
2002	24240	17475	6765
2003	25552	15556	9996
2004	28760	17913	10847
2005	38169	20757	17412
2006	44182	24398	19784
2007	49003	25224	23779
2008	41770	23593	18177
2009	33566	22147	11419
2010	37298	24784	12514
2011	40000	31909	8091
2012	40561	29717	10844

*Філіали з повним акціонерним контролем батьківської компанії США

Джерело: підраховано та складено на основі [139, с. 70–71], [147, с. 83–84], [148, с. 42–43], [149, с. 63–64], [150, с. 86], [211, с. 17–19].

Таблиця Б.3. Позиції НІК та Китаю у світовій торгівлі товарами, 2010 р. (млрд. дол. та %)

№	Країна-експортер	Обсяг	Частка %	Щорічні зміни у %
1	Китай	1578	10.4	31
7	Південна Корея	466	3.1	28
11	Гонконг	401	2.6	22
	вітчизняний експорт	15	0.1	-12
	реекспорт	386	2.5	24
14	Сінгапур	352	2.3	30
	вітчизняний експорт	183	1.2	32
	реекспорт	169	1.1	28
16	Тайвань	275	1.8	35
20	Індія	220	1.4	33
23	Малайзія	199	1.3	26
25	Таїланд	195	1.3	28
27	Індонезія	158	1.0	32

Джерело: [210, с. 2]

Таблиця А.3. Повністю підконтрольні філіали* ТНК США: показники діяльності в деяких країнах Азії в 2010 р. (млн. дол.)

	Активи	Чистий дохід	Капітальні витрати	НДДКР	Додана вартість	Кількість** працівників
Китай	210,310	14,366	7,559	1,452	36,942	1,026.0
Гонконг	270,326	13,292	1,156	153	14,221	115.5
Індія	89,378	4,461	2,174	1,644	16,593	586.1
Індонезія	52,050	7,853	2,273	28	16,658	104.1
Південна Корея	135,676	3,381	1,830	835	11,284	117.2
Малайзія	56,264	6,037	2,515	376	12,465	147.8
Філіппіни	28,448	1,912	1,417	55	4,849	161.7
Сінгапур	455,316	30,601	4,684	753	25,249	153.0
Тайвань	141,726	4,097	1,172	235	6,279	93.2
Таїланд	43,767	4,412	2,364	106	13,813	163.7

* філіали, де батьківська компанія США має більш, ніж 50% капіталу

** в тис. осіб

Джерело: складено за [139, с. 51–72].

Таблиця А.4. Розподіл ПІІ Японії за країнами за період 1996–2010 рр.

	Обсяг ПІІ Японії, (млрд. дол. США)			Щорічні тем- пи зростання, (%)		Частка в загальному вивозі ПІІ, (%)		
	1996	2000	2010	1996– 2010	2000– 2010	1996	2000	2010
Країни Азії, що розвиваються	79.2	49.3	212.7	7.3	15.7	30.6	17.7	25.6
Китай	8.1	8.7	66.5	16.2	22.6	3.1	3.1	8.0
Індія	0.8	1.2	13.6	22.6	27.7	0.3	0.4	1.6
Гонконг	9.4	6.5	15.5	3.7	9.0	3.6	2.3	1.9
Тайвань	4.0	3.6	10.4	6.9	11.2	1.6	1.3	1.2
Південна Корея	3.5	4.2	15.0	11.1	13.6	1.3	1.5	1.8
Сінгапур	11.4	8.9	27.5	6.5	12.0	4.4	3.2	3.3
Таїланд	15.8	4.8	27.8	4.1	19.3	6.1	1.7	3.3
Індонезія	17.2	4.8	11.9	-2.6	9.6	6.6	1.7	1.4
Малайзія	5.8	4.0	10.0	4.0	9.6	2.2	1.4	1.2
Філіппіни	2.9	2.0	8.7	8.3	15.6	1.1	0.7	1.0
В'єтнам	0.0	0.0	4.5					0.5
Інші регіони:								
Північна Аме- рика	97.9	138.5	262.3	7.3	6.6	37.8	49.7	31.6
Латинська Аме- рика	12.0	21.0	107.0	16.9	17.7	4.6	7.5	12.9
Європа	47.7	56.8	193.5	10.5	13.0	18.4	20.4	23.3
Близький Схід	1.0	0.8	4.9	12.3	20.0	0.4	0.3	0.6
Всього	258.7	278.4	830.5	8.7	11.5	100.0	100.0	100.0

Джерело: [140, с. 58], [208].

Таблиця Б.2. Зростання реального ВВП НІК Азії та Китаю (%), 2000–2011 рр.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Китай	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	11,3	12,7	14,2	9,6	9,1	10,4	9,2
Гонконг	8,0	0,5	1,8	3,0	8,5	7,1	7,0	6,4	2,2	-2,8	7,0	5,0
Республіка Корея	8,8	4,0	7,2	2,8	4,6	4,0	5,2	5,1	2,3	0,2	6,1	3,6
Індія	4,4	5,8	3,8	8,5	7,5	9,5	9,7	9,2	6,7	8,0	8,4	6,9
Шрі-Ланка	6,0	-1,4	4,0	5,9	5,4	6,2	7,7	6,8	6,0	3,5	8,0	8,3
Індонезія	4,9	3,9	4,5	4,8	5,0	5,7	5,5	6,3	6,0	4,5	6,1	6,5
Малайзія	8,9	0,5	5,4	5,8	6,8	5,3	5,8	6,5	4,7	-1,7	7,2	5,1
Філіппіни	6,0	1,8	4,4	4,9	6,4	5,0	5,3	7,1	3,7	1,1	7,6	3,7
Сінгапур	10,1	-2,4	4,1	3,8	9,3	7,3	8,4	7,8	1,8	-0,8	14,8	4,9
Таїланд	4,8	2,2	5,3	7,1	6,3	4,6	5,2	4,9	2,5	-2,2	7,8	0,1
В'єтнам	6,8	6,9	7,1	7,3	7,8	8,4	8,2	8,5	6,3	5,3	6,8	5,9

Джерело: [164, с. 176].

Додаток Б. Показники економічного розвитку нових індустріальних країн

Таблиця Б.1. Показники зростання товарного експорту НІК Азії та Китаю (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Китай	27,9	7,0	22,1	34,6	35,4	28,4	27,2	25,7	17,3	-15,9	31,3	20,3
Гонконг	16,1	-5,9	5,4	11,8	15,8	11,6	9,4	8,8	5,3	-12,2	22,5	10,0
Республіка Корея	19,9	-12,7	8,0	19,3	31,0	12,0	14,4	14,1	13,6	-13,9	28,3	19,6
Індія	21,0	-1,6	20,3	21,1	30,8	23,4	22,6	28,9	13,7	-3,5	40,5	29,3
Шрі-Ланка	19,8	-12,8	-2,4	9,2	12,2	10,2	8,4	11,6	5,9	-12,9	18,2	5,4
Індонезія	27,6	-12,3	2,5	9,1	12,6	20,2	19,3	14,0	18,3	-14,3	31,9	2,8
Малайзія	16,1	-10,4	6,9	11,3	21,0	11,4	13,4	10,1	13,3	-21,1	25,9	1,1
Філіппіни	8,7	-15,6	9,5	2,9	9,5	4,0	14,9	6,4	-2,8	-21,7	34,0	0,8
Сінгапур	20,2	-11,7	2,8	27,8	24,2	15,6	18,4	10,1	13,0	-20,2	30,4	16,4
Таїланд	19,3	-6,6	4,6	17,4	20,6	15,0	16,9	18,6	15,5	-14,3	28,1	17,4
В'єтнам	25,5	3,8	11,2	19,0	30,8	24,0	22,9	22,6	29,1	-8,9	26,4	33,3

Джерело: [164, с.183]

Таблиця А.5. Кількість працівників на філіалах європейських ТНК в НІК Азії (тис. осіб), 2010 р.

Країни базування ТНК	Країни розташування філіалів									
	Гонконг	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	Малайзія	Індонезія	Філіппіни	Таїланд	НІК	
Бельгія	434	137	181	213	228	10 977	:	274	12 444	
Данія	2 576	5 241	1 195	977	3 180	7 193	:	12 207	32 569	
Німеччина	28 416	28 591	24 778	11 244	48 436	26 985	14 145	19 736	202 331	
Франція	31 742	27 842	20 568	22 864	18 141	34 600	13 976	40 631	210 364	
Італія	8 695	2 322	2 087	634	1 958	5 382	749	5 712	27 539	
Нідерланди	24 219	:	5 313	4 512	16 085	14 841	8 671	20 947	94 588	
Фінляндія	1 896	2 770	1 539	526	1 529	1 582	497	1 937	12 276	
Швеція	2 793	2 761	5 078	1 162	4 858	3 416	650	3 306	24 024	
Великобританія	177 544	55 204	45 034	15 619	49 117	38 174	19 534	43 353	443 579	
Норвегія	472	4 631	944	:	3 710	986	287	6 841	17 871	
ЄС-27 (Оцінка)	281 074	131 437	108 404	57 891	147 646	144 136	58 818	155 703	1 085 109	

Джерело: складено за матеріалами бази даних [142]

Таблиця А.6. Кількість філіалів європейських ТНК в НІК Азії, 2010 р.

Країни базування ТНК	Країни розташування філіалів								
	Гонконг	Сінгапур	Південна Корея	Тайвань	Малайзія	Індонезія	Філіппіни	Тайланд	НІК
Всього ЄС-27 (Оцін- ка)	2 384	2 181	702	441	1 094	575	370	722	8 469
Бельгія	68	27	12	8	11	20	9	8	163
Данія	95	115	35	17	48	26	21	42	399
Німеччина	304	290	173	81	225	72	49	90	1 284
Франція	481	450	175	131	212	129	100	198	1 876
Італія	216	111	39	19	55	41	6	46	533
Нідерланди	184	274	65	63	161	91	49	104	991
Фінляндія	32	39	18	7	28	17	9	16	166
Швеція	153	120	48	27	70	23	14	42	497
Великобританія	774	580	110	80	243	145	98	139	2 169
Норвегія	12	113	15	3	33	9	7	26	218

Джерело: складено за матеріалами [142]

Таблиця А.7. Приплив щорічних ПІІ з країн ЄС в НІК Азії першої групи (млн. євро)

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Гонконг	11334	3781	3557	7172	4722	3791	7303	7917
Сінгапур	2696	-504	9577	8669	25736	6631	7842	5777
Південна Корея	1953	4951	1850	869	1335	1178	2497	2455
Тайвань	1182	2972	-873	-3339	-1545	5	935	482

Джерело: складено за матеріалами бази даних [209].

Таблиця А.8. Приплив щорічних ПІІ з країн ЄС в НІК Азії другої групи (млн. євро)

Країна	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Малайзія	1094	815	2025	4408	1207	909	1180	3563
Індонезія	204	4130	-723	-197	-131	2755	1423	5054
Філіппіни	446	185	392	434	758	157	478	396
Тайланд	316	240	1182	406	608	761	449	1277

Джерело: складено за матеріалами бази даних [209].

Таблиця Ж.8. Філіппіни

Рік	Експорт високо-технологічних товарів (дол. США)	Експорт високо-технологічних товарів (% від експорту промислових товарів)	Кумулятивний обсяг притоку ПП (дол. США)	Виплати роялті, ліцензійні відрахування (дол. США)
1991	2 003 826 000	32,46	5 084 190 000	56 000 000
1992	1 111 128 000	27,49	5 860 190 000	55 000 000
1993	1 413 761 000	30,29	7 098 190 000	60 000 000
1994	1 811 181 000	31,54	8 689 190 000	95 000 000
1995	2 471 030 000	35,03	10 148 190 000	99 000 000
1996	9 942 600 000	58,46	11 668 190 000	82 000 000
1997	14 367 160 000	66,51	12 917 190 000	158 000 000
1998	19 044 400 000	71,97	14 669 190 000	70 000 000
1999	24 175 400 000	74,99	15 916 190 000	110 000 000
2000	25 255 820 000	72,63	18 156 190 000	197 000 000
2001	21 025 890 000	71,90	10 385 000 000	159 000 000
2002	23 880 910 000	74,18	11 565 000 000	236 000 000
2003	23 955 320 000	73,64	11 411 000 000	278 000 000
2004	25 869 410 000	72,63	12 737 000 000	273 000 000
2005	26 019 720 000	70,79	14 978 000 000	265 000 000
2006	27 653 460 000	67,71	16 914 000 000	349 000 000
2007	29 526 160 000	68,90	20 463 000 000	385 000 000
2008	26 889 300 000	66,31	21 746 000 000	382 000 000
2009	21 525 690 000	65,53	22 931 000 000	421 000 000
2010	29 791 860 000	67,82	26 319 000 000	445 000 000

Таблиця Г.2. Накопичений обсяг ПП США в обробній промисловості НІК Азії, 2011 р. (млн.дол.)

	Всього	В тому числі									
		Харчова	Хімічна	Метало-обробна	Машино-будівна	Комп'ютерна, електронна	Електро-технічна	Авто-мо-більна	Інша		
Гонконг	4,845	254	368	122	23	2,883	298	(*)	897		
Індія	3,639	51	642	(D)	940	504	178	654	(D)		
Індонезія	904	9	567	(D)	49	8	(D)	-124	343		
Південна Корея	12,676	(D)	1,155	317	276	3,271	29	1,522	(D)		
Малайзія	6,245	(D)	718	(D)	709	4,023	(D)	197	(D)		
Філіппіни	3,034	(D)	798	2	41	1,314	-3	3	(D)		
Сінгапур	21,447	3	1,398	205	1,866	14,858	297	1,587	1,233		
Тайвань	5,454	(D)	1,376	(D)	196	3,112	-9	97	499		
Тайланд	6,340	241	1,555	339	255	1,747	16	683	1,505		

(D) — дані відсутні
Джерело: [138, с. 32]

**Таблиця Г. 3. Питома вага окремих товарних груп
в експорті НІК Азії (%)**

Рік	Сировинні сіль- ськогосподарські товари	Продовольство	Паливо	Продукція обробної промисловості
Сінгапур				
1962	34,3	17,9	17,1	26,2
1970	28,3	16,4	23,2	27,6
1980	10,3	8,1	25,2	46,7
1990	2,6	5,3	17,8	71,6
2000	0,5	2,3	7,3	85,6
2010	0,3	2,0	16,2	73,1
Гонконг				
1962	1,3	6,2	-	89,6
1970	0,6	2,0	-	95,7
1980	0,5	1,4	0,1	95,7
1990	0,3	2,6	0,3	94,5
2000	0,4	1,6	0,3	95,3
2010	2,7	6,7	3,3	76,7
Південна Корея				
1962	13,3	39,2	4,8	18,2
1970	7,1	9,6	1,1	76,5
1980	1,4	7,4	0,2	89,5
1990	1,3	3,3	7,0	93,5
2000	1,0	1,6	5,5	90,8
2010	0,9	1,1	6,8	89,0
Індонезія				
1962	45,6	31,2	0,3	16,8
1970	34,8	32,8	1,1	19,6
1980	14,1	71,9	2,3	7,6
1990	5,0	44,0	35,5	11,2
2000	3,6	25,4	57,1	8,9
2010	6,6	29,7	37,5	16,4
Малайзія				
1964	51,8	9,4	4,9	5,2
1970	50,0	12,6	7,4	6,6
1980	31,0	15,0	24,7	18,8
1990	13,8	11,7	18,3	53,8
2000	2,6	5,5	9,6	80,4
2010	2,6	11,9	15,9	67,2

1993	16 048	27,12	48,77	73,97	17,88	7 098	14 566	13 038
1994	20 251	26,42	52,85	75,90	18,40	8 689	16 048	15 421
1995	26 795	25,71	56,39	78,03	18,58	10 148	20 251	16 640
1996	33 490	26,22	60,63	80,32	19,79	11 668	26 795	19 897
1997	40 365	29,47	64,02	82,19	22,95	12 917	33 490	20 401
1998	36 973	40,89	69,95	83,47	34,27	14 669	40 365	16 887
1999	37 711	39,09	74,11	85,30	33,96	15 916	36 973	15 734
2000	40 724	44,19	77,04	88,18	38,61	18 156	37 711	14 883
2001	34 385	50,99	82,28	90,67	46,27	10 385	40 724	16 886
2002	37 831	51,60	84,75	92,11	47,48	11 565	34 385	19 909
2003	38 728	54,20	87,67	94,20	50,44	11 411	37 831	19 283
2004	42 837	56,04	92,91	96,72	53,83	12 737	38 728	19 747
2005	44 788	55,09	100,00	100,00	55,09	14 978	42 837	22 211
2006	52 970	51,31	106,24	103,23	52,81	16 914	44 788	22 009
2007	59 278	46,15	109,25	106,17	47,49	20 463	52 970	25 895
2008	57 970	44,32	119,41	110,25	48,00	21 746	59 278	33 485
2009	48 624	47,68	123,27	109,85	53,50	22 931	57 970	27 929
2010	65 106	45,11	127,97	111,66	51,70	26 319	48 624	40 997

Таблиця Ж.7. Філіппіни

Рік	Експорт товарів та послуг (за платіжним балансом, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одиниць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс споживчих цін	Індекс споживчих цін в США	Індекс реального ефективного обмінного курсу	Кумулятивний обсяг притоку ПП (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1980	7 235	7,51	9,86	42,19	1,76	914	5 677	9 439
1981	7 513	7,90	11,15	46,55	1,89	1 157	7 235	9 790
1982	6 825	8,54	12,29	49,41	2,12	1 350	7 513	10 353
1983	6 813	11,11	13,52	51,00	2,95	1 597	6 825	9 829
1984	7 033	16,70	20,33	53,20	6,38	1 734	6 813	6 391
1985	6 864	18,61	25,02	55,10	8,45	1 839	7 033	4 409
1986	7 702	20,39	25,21	56,12	9,16	1 996	6 864	4 551
1987	8 065	20,57	26,17	58,22	9,25	2 411	7 702	5 809
1988	9 487	21,09	28,46	60,55	9,91	3 410	8 065	7 073
1989	11 046	21,74	31,47	63,48	10,78	3 978	9 487	9 196
1990	11 430	24,31	35,46	66,90	12,89	4 528	11 046	10 702
1991	12 494	27,48	42,02	69,74	16,56	5 084	11 430	9 183
1992	14 566	25,51	45,63	71,85	16,20	5 860	12 494	11 304

Таїланд				
1962	34,9	54,2	-	2,1
1970	24,7	52,3	0,3	4,7
1980	11,2	47,0	0,1	25,2
1990	5,1	28,7	0,8	63,1
2000	3,3	14,4	3,0	75,4
2010	5,3	13,2	4,8	75,3
Філіппіни				
1962	25,6	60,0	0,4	4,6
1970	25,7	44,0	1,6	7,4
1980	6,1	35,9	0,7	21,1
1990	1,9	18,9	2,2	37,9
2000	0,6	4,8	1,3	91,7
2010	0,7	7,3	1,9	85,4

Джерело: складено на основі [155]

**Таблиця Г.4. НІК: Експорт високотехнологічних товарів
(% від промислового експорту)**

Рік	Південна Корея	Сінга- пур	Гонконг	Індо- незія	Малайзія	Таїланд	Філіппі- ни
1990	18,04	39,89		1.45	38.21	20.87	
1991	19,34	40,54		1.59	38.21	20.84	32.46
1992	19,77	44,8	16,7	1.90	38.93	22.04	27.49
1993	20,25	47,5	17,07	3.07	41.13	20.65	30.29
1994	22,65	50,66	18,44	4.54	44.25	23.72	31.54
1995	26,03	54,15	20,57	6.65	46.12	24.54	35.03
1996	24,07	55,71	19,4	7.34	44.41	29.15	58.46
1997	26,64	57,02	21,11	8.96	49.02	30.76	66.51
1998	27,08	59,07	21,06	11.59	54.92	34.42	71.97
1999	32,15	60,9	21,06	10.37	58.95	32.40	74.99
2000	35,07	62,79	23,41	10.37	59.57	33.36	72.63
2001	29,78	60,95	19,78	16.37	58.11	31.51	71.90
2002	31,53	60,63	16,98	14.18	58.22	30.78	74.18
2003	32,32	56,54	12,68	16.67	58.94	30.31	73.64
2004	32,92	56,88	14,35	14.78	55.66	28.13	72.63
2005	32,48	56,89	15,6	16.39	54.65	26.67	70.79
2006	32,15	58,07	11,36	16.55	53.84	27.39	67.71
2007	30,54	45,21	11,52	13.47	52.28	25.96	68.90
2008	27,60	49,38	11,25	11.00	39.92	24.55	66.31
2009	28,73	48,14	14,71	10.90	46.57	25.34	65.53
2010		49,91	16,1	12.87	44,52	24.02	67.82

Джерело: складено на основі [155]

1995	52 923	2 248,61	28,23	78,03	813,51	20 626	45 020	64 537
1996	56 787	2 342,30	30,48	80,32	888,86	26 871	52 923	69 783
1997	63 239	2 909,38	32,38	82,19	1 146,19	31 600	56 787	68 503
1998	54 850	10 013,62	51,28	83,47	6 151,89	31 393	63 239	16 011
1999	55 840	7 855,15	61,79	85,30	5 690,15	29 555	54 850	15 915
2000	70 622	8 421,78	64,09	88,18	6 121,02	25 060	55 840	36 710
2001	62 865	10 260,85	71,46	90,67	8 086,91	15 203	70 622	36 164
2002	65 828	9 311,19	79,95	92,11	8 081,96	7 117	62 865	41 879
2003	69 402	8 577,13	85,22	94,20	7 759,48	10 328	65 828	60 098
2004	82 813	8 938,85	90,54	96,72	8 367,70	15 858	69 402	61 786
2005	99 922	9 704,74	100,00	100,00	9 704,74	41 187	82 813	71 700
2006	115 048	9 159,32	113,11	103,23	10 035,95	54 534	99 922	92 602
2007	130 501	9 141,00	120,36	106,17	10 362,73	79 927	115 048	107 710
2008	154 853	9 698,96	132,12	110,25	11 622,92	72 227	130 501	141 931
2009	132 801	10 389,94	138,48	109,85	13 097,85	108 795	154 853	167 192
2010	174 840	9 090,43	145,59	111,66	11 852,73	154 158	132 801	229 541

Таблиця Ж.6. Індонезія

Рік	Експорт товарів та послуг (за платіжним балансом, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одиниць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс споживчих цін у Індонезії	Індекс споживчих цін в США	Реальний обмінний курс	Кумулятивний обсяг притоку ІПІ (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ІПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1982	20 251	661,42	9,94	49,41	133,06	4 917	23 797	26 290
1983	19 235	909,26	11,11	51,00	198,08	5 209	20 251	26 738
1984	21 324	1 025,95	12,27	53,20	236,62	5 431	19 235	23 510
1985	19 371	1 110,58	12,85	55,10	259,00	5 739	21 324	24 418
1986	15 240	1 282,56	13,60	56,12	310,81	5 997	19 371	23 655
1987	18 271	1 643,85	14,86	58,22	419,57	6 382	15 240	22 926
1988	20 878	1 685,70	16,06	60,55	447,11	6 958	18 271	25 610
1989	24 849	1 770,06	17,09	63,48	476,53	7 640	20 878	33 038
1990	29 295	1 842,81	18,42	66,90	507,39	8 732	24 849	35 093
1991	32 457	1 950,32	20,16	69,74	563,79	10 214	29 295	40 442
1992	37 187	2 029,92	21,67	71,85	612,23	12 013	32 457	42 400
1993	40 566	2 087,10	23,77	73,97	670,68	14 016	37 187	46 578
1994	45 020	2 160,75	25,80	75,90	734,48	16 207	40 566	54 938

Таблиця Г.5. Питома вага трьох головних товарів в експорті нових індустриальних країн Азії (в %)

Назва країни	Питома вага трьох товарів в %	Вид товарів та частка в процентах
Філіппіни	50	електроніка, мікросхеми — 37%, комп'ютери та частини до них — 9%, телекомунікаційне обладнання — 4%
Сінгапур	41	продукти нафтопереробки — 20%, мікроелектроніка — 16%, комп'ютери та частини до них — 6%
Шрі-Ланка	39	одяг та тканини — 18%, текстильні вироби — 10%, метал та відходи чорних металів — 10%
Південна Корея	33	електроніка, мікросхеми — 15%, телекомунікаційне обладнання — 12%, транспортні засоби — 6%
Гонконг	28	телекомунікаційне обладнання та компоненти — 11%, напівкоштовне каміння — 10%, мікросхеми — 7%
В'єтнам	28	взуття — 11%, сира нафта — 11%, меблі — 6%
Таїланд	22	комп'ютери та компоненти до них — 11%, мікросхеми — 7%, телекомунікаційне обладнання та компоненти — 4%

Джерело: [164, с. 140]

Додаток Д. Субконтрактні операції ТНК в НІК

Таблиця Д. 1. Головні компанії субконтрактори ТНК в країнах, що розвиваються

Назва / галузь	Місце розташування	Продажі (млрд. дол. США)	Кількість працівників (тис.)
Електроніка			
Foxconn/HonHai	Тайвань	59.3	611
Flextronics	Сінгапур	30.9	160
Quanta	Тайвань	25.4	65
Compal	Тайвань	20.4	58
Wistron	Тайвань	13.9	39
Запчастини для автомобілів			
LG Chem	Південна Корея	13.1	8
Hyundai Mobis	Південна Корея	11.2	6
Mando	Південна Корея	2.1	4
Nemak	Мексика	1.9	15
Randon	Бразилія	1.4	10
Фармацевтика			
Piramal Healthcare	Індія	0.7	7
Jubilant LifeSciences	Індія	0.7	6
Divi's Laboratories	Індія	0.2	1
Dishman Pharmaceuticals	Індія	0.2	1
Hikal	Індія	0.1	1
Виробництво напівпровідників			
TSMC	Тайвань	9.2	26
UMC	Тайвань	2.9	13
Chartered Semiconductor	Сінгапур	1.5	4
SMIC	Китай	1.1	10
Dongbu HiTek	Південна Корея	0.4	3
Виробництво одягу			
Youngur GroupCo. Ltd.	Китай	1.8	47

1994	56 144	25,15	68,67	75,90	22,75	15 701	47 465	58 089
1995	70 292	24,92	72,67	78,03	23,21	17 684	56 144	70 726
1996	71 416	25,34	76,88	80,32	24,25	19 706	70 292	76 084
1997	72 419	31,36	81,21	82,19	30,99	13 333	71 416	50 795
1998	65 909	41,36	87,70	83,47	43,46	25 481	72 419	22 872
1999	71 410	37,81	87,95	85,30	38,98	31 114	65 909	25 139
2000	81 762	40,11	89,35	88,18	40,64	29 915	71 410	28 026
2001	76 107	44,43	90,81	90,67	44,50	33 268	81 762	27 842
2002	81 443	42,96	91,44	92,11	42,65	38 449	76 107	30 199
2003	93 882	41,48	93,09	94,20	40,99	48 944	81 443	35 615
2004	114 019	40,22	95,66	96,72	39,78	53 184	93 882	43 224
2005	129 260	40,22	100,00	100,00	40,22	60 408	114 019	55 449
2006	152 497	37,88	104,64	103,23	38,40	76 950	129 260	58 601
2007	181 321	34,52	107,02	106,17	34,80	94 112	152 497	65 286
2008	208 250	33,31	112,80	110,25	34,08	93 500	181 321	79 386
2009	180 890	34,29	111,83	109,85	34,91	106 154	208 250	55 971
2010	227 908	31,69	115,54	111,66	32,79	137 191	180 890	82 609

Таблиця Ж.5. Тайланд

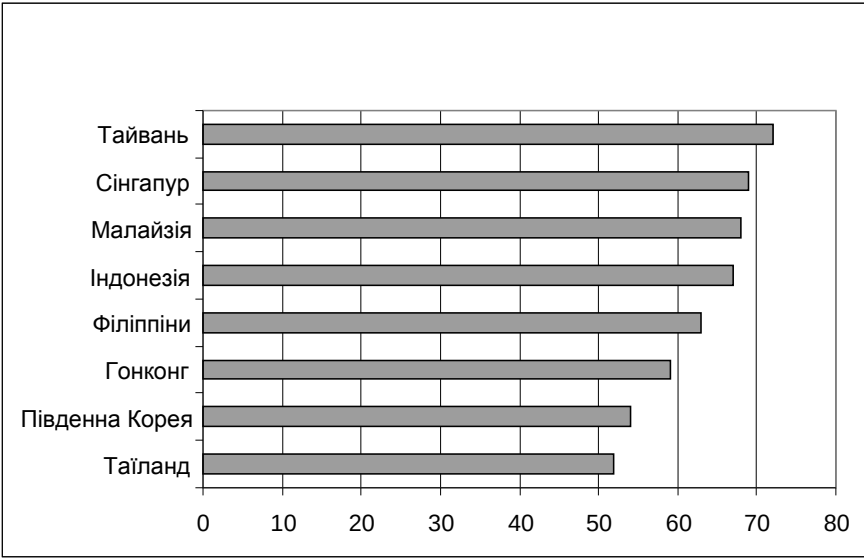
Рік	Експорт товарів та послуг (за платіжним балансом, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одиниць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс споживчих цін	Індекс споживчих цін в США	Індекс реального ефективного го обмінного курсу	Кумулятивний обсяг приросту ПІП (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1980	7 939	20,48	37,42	42,19	18,16	981	6 269	9 428
1981	8 513	21,82	42,16	46,55	19,76	1 158	7 939	10 341
1982	8 552	23,00	44,38	49,41	20,66	1 347	8 513	9 702
1983	8 153	23,00	46,03	51,00	20,76	1 704	8 552	12 003
1984	9 302	23,64	46,43	53,20	20,63	1 799	8 153	12 319
1985	9 100	27,16	47,56	55,10	23,44	1 999	9 302	10 987
1986	11 105	26,30	48,43	56,12	22,70	2 304	9 100	11 150
1987	14 665	25,72	49,64	58,22	21,93	2 762	11 105	14 087
1988	20 429	25,29	51,53	60,55	21,52	3 851	14 665	20 098
1989	25 291	25,70	54,29	63,48	21,98	5 562	20 429	25 336
1990	29 229	25,59	57,48	66,90	21,99	8 242	25 291	35 293
1991	35 504	25,52	60,76	69,74	22,23	10 295	29 229	42 085
1992	41 387	25,40	63,27	71,85	22,37	12 302	35 504	44 541
1993	47 465	25,32	65,37	73,97	22,38	14 081	41 387	50 016

Luen Thai	Гонконг	0.8	20
Makalot Industrial	Тайвань	0.4	21
Tristate	Гонконг	0.4	15
High FashionInternational	Гонконг	0.3	12
Виробництво взуття			
Pou Chen	Тайвань	6.5	333
Stella International	Тайвань	1	50
Feng Tay	Тайвань	0.8	68
Symphony	Гонконг	0.2	14
Kingmaker	Гонконг	0.2	12
Виробництво іграшок			
Kader	Гонконг	0.2	20
Herald	Гонконг	0.2	8
Lerado Group	Гонконг	0.2	5
Dream International	Гонконг	0.1	9
Matrix	Гонконг	0.1	9
Інформаційні технології та аутсорсинг бізнес-процесів			
Tata Consultancy Services	Індія	5.2	160
Wipro	Індія	4.2	108
China Communication Services	Китай	2.7	127
Sonda	Чилі	0.9	9
HCL Technologies	Індія	0.8	54

Джерело: [102, с. 135]

**Рис. Д. 2. Питома вага проміжних товарів в експорті
(без вартості палива) НІК Азії, 2009 р. (%)**

Джерело: [165, с. 85]



1993	73,28	73,97	2,55	5 006	44 812	26 212
1994	76,01	75,90	2,62	4 342	52 650	30 688
1995	78,64	78,03	2,52	4 178	66 217	38 767
1996	81,38	80,32	2,55	5 078	83 369	41 832
1997	83,55	82,19	2,86	5 137	92 121	43 046
1998	87,95	83,47	4,13	2 163	93 266	19 253
1999	90,36	85,30	4,03	3 895	83 400	17 715
2000	91,75	88,18	3,95	3 788	96 016	25 199
2001	93,05	90,67	3,90	554	112 370	22 638
2002	94,73	92,11	3,91	3 203	102 436	24 987
2003	95,67	94,20	3,86	2 473	108 261	25 086
2004	97,12	96,72	3,82	4 624	118 577	28 754
2005	100,00	100,00	3,79	3 966	143 928	27 571
2006	103,61	103,23	3,68	6 076	161 384	32 030
2007	105,71	106,17	3,43	8 590	182 597	40 263
2008	111,46	110,25	3,38	7 376	205 682	43 040
2009	112,11	109,85	3,59	1 387	230 054	27 866
2010	114,03	111,66	3,29	9 167	186 424	50 926

Таблиця Ж.4. Малайзія

Рік	Експорт товарів та по- слуг (ПБ, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одини- ць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс спожив- чих цін у Малайзії	Індекс спожив- чих цін в США	Реаль- ний об- мінний курс	Чистий притік ІПШ (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньо- му році (ПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1980	14 098	2,18	47,18	42,19	2,44	934	11 864	6832
1981	13 087	2,30	51,76	46,55	2,56	1 265	14 098	8 023
1982	13 649	2,34	54,77	49,41	2,59	1 397	13 087	9 165
1983	15 655	2,32	56,80	51,00	2,58	1 261	13 649	10 456
1984	18 453	2,34	59,02	53,20	2,60	797	15 655	10 447
1985	17 185	2,48	59,22	55,10	2,67	695	18 453	7 892
1986	15 637	2,58	59,66	56,12	2,74	489	17 185	6 609
1987	20 149	2,52	59,83	58,22	2,59	423	15 637	6 717
1988	23 359	2,62	61,36	60,55	2,66	719	20 149	8 304
1989	27 646	2,71	63,09	63,48	2,69	1 668	23 359	10 935
1990	32 665	2,70	64,74	66,90	2,61	2 332	27 646	14 246
1991	38 086	2,75	67,56	69,74	2,66	3 998	32 665	18 568
1992	44 812	2,55	70,78	71,85	2,51	5 183	38 086	20 917

Додаток Ж. Статистичні дані по НІК Азії

Джерела всіх статистичних даних:

1. Index Mundi [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/>.

2. UNCTADSTAT [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Таблиця Ж.1. Сінгапур

Рік	Експорт товарів та послуг (ПБ, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одиниць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс споживчих цін у Сінгапурі	Індекс споживчих цін в США	Реальний обмінний курс	Чистий притік ПШ (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1980	24 285	2,14	65,33	42,19	3,31	1 236	17 843	5 335
1981	28 274	2,11	70,68	46,55	3,20	1 660	24 285	6 324
1982	29 144	2,14	73,45	49,41	3,18	1 602	28 274	7 406
1983	29 729	2,11	74,32	51,00	3,07	1 134	29 144	8 231
1984	30 244	2,13	76,26	53,20	3,05	1 302	29 729	9 217
1985	27 874	2,20	76,62	55,10	3,06	1 047	30 244	7 786
1986	27 545	2,18	75,56	56,12	2,94	1 710	27 874	6 723
1987	34 891	2,11	75,96	58,22	2,75	2 836	27 545	7 535
1988	48 266	2,01	77,11	60,55	2,56	3 655	34 891	8 318
1989	55 358	1,95	78,92	63,48	2,42	2 887	48 266	10 234
1990	67 489	1,81	81,65	66,90	2,21	5 575	55 358	12 651
1991	75 156	1,73	84,45	69,74	2,09	4 887	67 489	14 380
1992	82 765	1,63	86,36	71,85	1,96	2 204	75 156	16 988

2002	244 900	7,80	102,11	92,11	8,65	9 682	231 035	37 401
2003	271 167	7,79	99,56	94,20	8,23	13 653	244 900	34 763
2004	315 436	7,79	99,11	96,72	7,98	34 036	271 167	36 224
2005	353 224	7,78	100,00	100,00	7,78	33 625	315 436	36 569
2006	390 381	7,77	102,11	103,23	7,69	45 060	353 224	41 268
2007	430 652	7,80	104,11	106,17	7,65	54 341	390 381	43 352
2008	457 521	7,79	108,55	110,25	7,67	59 621	430 652	44 027
2009	408 237	7,75	109,21	109,85	7,70	52 394	457 521	44 592
2010	500 452	7,77	111,76	111,66	7,78	71 069	408 237	53 227

Таблиця Ж.3. Гонконг

Рік	Експорт товарів та послуг (ІПБ, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одиниць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс споживчих цін у Гонконгу	Індекс споживчих цін в США	Реальний обмінний курс	Чистий притік ІПБ (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ІПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1991	119 289	7,77	70,81	69,74	7,89	1 021	100 434	23 794
1992	143 503	7,74	77,58	71,85	8,36	3 887	119 289	29 172
1993	162 335	7,74	84,35	73,97	8,83	6 930	143 503	32 542
1994	181 715	7,73	91,79	75,9	9,35	7 828	162 335	42 316
1995	206 541	7,74	100,11	78,03	9,93	6 213	181 715	49 125
1996	217 643	7,73	106,44	80,32	10,24	10 460	206 541	50 199
1997	225 074	7,74	112,65	82,19	10,61	11 368	217 643	59 959
1998	207 835	7,75	115,87	83,47	10,76	14 765	225 074	48 168
1999	209 524	7,76	111,21	85,30	10,12	24 581	207 835	40 569
2000	242 287	7,79	107,10	88,18	9,46	61 938	209 524	46 434
2001	231 035	7,80	105,33	90,67	9,06	23 776	242 287	42 184

1993	96 455	1,62	88,34	73,97	1,93	4 686	82 765	21 876
1994	120 963	1,53	91,08	75,90	1,84	8 550	96 455	22 366
1995	159 488	1,42	92,65	78,03	1,69	11 535	120 963	26 877
1996	170 004	1,41	93,93	80,32	1,65	9 682	159 488	32 434
1997	170 481	1,48	95,81	82,19	1,73	13 753	170 004	38 888
1998	143 826	1,67	95,55	83,47	1,91	7 314	170 481	28 774
1999	153 118	1,69	95,57	85,30	1,89	16 578	143 826	26 876
2000	181 346	1,72	96,87	88,18	1,89	16 484	153 118	31 830
2001	165 014	1,79	97,84	90,67	1,93	15 087	181 346	24 401
2002	171 505	1,79	97,45	92,11	1,89	6 402	165 014	21 535
2003	199 351	1,74	97,95	94,20	1,81	11 941	171 505	15 047
2004	247 539	1,69	99,58	96,72	1,74	21 026	199 351	23 778
2005	288 225	1,66	100,00	100,00	1,66	18 090	247 539	24 670
2006	340 825	1,59	101,02	103,23	1,56	36 700	288 225	29 178
2007	388 563	1,51	103,14	106,17	1,47	46 930	340 825	35 440
2008	443 366	1,41	109,86	110,25	1,41	11 798	388 563	53 695
2009	367 742	1,45	110,52	109,85	1,46	24 418	443 366	49 682
2010	470 793	1,36	113,62	111,66	1,38	48 637	367 742	49 758

Таблиця Ж.2. Південна Корея

Рік	Експорт товарів та послуг (ПБ, млн. дол. США)	Офіційний обмінний курс (одини- ць місцевої валюти за 1 дол. США)	Індекс спожив- чих цін у Кореї	Індекс спожив- чих цін в США	Реаль- ний об- мінний курс	Чистий притік ППІ (млн. дол. США)	Експорт товарів та послуг у попередньому році (ПБ, млн. дол. США)	Валове накопичення капіталу (млн. дол. США)
1980	21 156	607,43	28,17	42,19	405,58	17	19 097	20 306
1981	25 860	681,03	34,18	46,55	500,06	135	21 156	21 136
1982	26 518	731,08	36,64	49,41	542,13	89	25 860	21 858
1983	28 456	775,75	37,89	51,00	576,34	90	26 518	24 504
1984	32 440	805,98	38,76	53,20	587,21	133	28 456	28 220
1985	30 356	870,02	39,72	55,10	627,17	218	32 440	28 953
1986	39 591	881,45	40,81	56,12	640,98	436	30 356	32 410
1987	54 720	822,57	42,05	58,22	594,11	602	39 591	42 422
1988	68 907	731,47	45,06	60,55	544,34	848	54 720	58 814
1989	70 863	671,46	47,63	63,48	503,81	737	68 907	78 198
1990	74 142	707,76	51,71	66,90	547,06	759	70 863	98 952
1991	81 659	733,35	56,52	69,74	594,34	1 133	74 142	122 448
1992	88 902	780,65	60,08	71,85	652,77	567	81 659	123 020

1993	97 444	802,67	62,94	73,97	682,98	546	88 902	129 397
1994	112 566	803,45	66,87	75,90	707,86	795	97 444	156 479
1995	148 749	771,27	69,87	78,03	690,61	1 270	112 566	194 783
1996	153 884	804,45	73,31	80,32	734,24	2 012	148 749	216 772
1997	165 434	951,29	76,57	82,19	886,24	2 641	153 884	185 713
1998	160 266	1401,44	82,32	83,47	1382,13	5 072	165 434	86 348
1999	172 001	1188,82	82,99	85,30	1156,63	9 883	160 266	129 716
2000	209 589	1130,96	84,87	88,18	1088,51	9 004	172 001	163 015
2001	181 373	1291	88,32	90,67	1257,54	4 086	209 589	147 147
2002	194 747	1251,09	90,76	92,11	1232,75	3 399	181 373	168 153
2003	234 666	1191,61	93,95	94,20	1188,45	4 384	194 747	192 410
2004	304 683	1145,32	97,32	96,72	1152,42	8 997	234 666	216 107
2005	339 618	1024,12	100,00	100,00	1024,12	7 055	304 683	250 816
2006	393 337	954,79	102,20	103,23	945,26	4 881	339 618	281 934
2007	462 563	929,26	104,80	106,17	917,27	2 628	393 337	308 759
2008	525 286	1102,05	109,73	110,25	1096,85	8 409	462 563	290 703
2009	431 770	1276,93	112,80	109,85	1311,22	7 501	525 286	219 165
2010	547 006	1156,06	116,10	111,66	1202,03	8 511	431 770	295 748

multi-vector side effect of the whole system of international production on export abilities of independent companies of a receiving country.

The typology of FDI in terms of the mechanism of impact on the export potential of receiving countries includes their classification using the method of entry into the country — FDI in new projects, and FDI in M&A. If FDI in new projects are aimed at production of goods that are new for a country (or goods of much higher quality) — their impact on export can be considerable. If greenfield investments lead only to increase in the number of producers (i.e. similar goods are produced by local competitors of TNC already), their impact on export is not so considerable and, subject to dynamic reaction of the local market environment (free entry and exit of local firms to/from the market), even do not differ compared to FDI in M&A.

Classification of FDI by their motives characterises considerable differentiation of their export effect. The FDI, the motive of which is search for new markets have mainly the nature of import substitution, and do not cause direct growth of export, though they may soon have a certain side effect on expansion of export potential of a country. The investments of TNC, the motive of which is search for resources are, as a rule, aimed at export. But their export potential depends on the types of resources and the corporate strategy (degree of processing of raw materials). The FDI, the motives of flow of which is search for higher efficiency, have a great export effect, though theoretically such subdivisions of TNC can simultaneously service domestic markets. A separate type of investments of TNC, that has a clearly expressed export-oriented nature, is called “export platforms”. Depending on the geographic configuration of export, one can separate three models of export platforms of TNC: export platforms oriented to the home country; export platforms oriented to third countries; global export platforms that supply products both to the market of the home country and other countries. By the criteria of fragmentation of international production export platforms are divided into “clean” export platforms and “complex” export platforms.

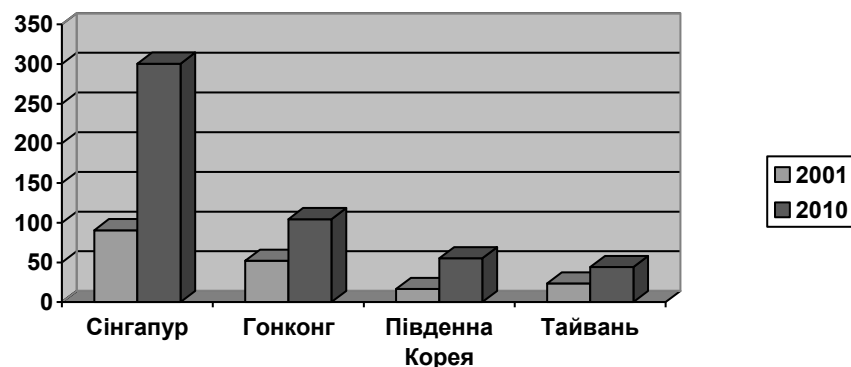
Indirect (side) impact of international production of TNC is that inflow of FDI in a country inevitably creates a so-called effect of diffusion or effect of “spillover” of knowledge, technologies, experiences, and business models. The mechanism of effect of diffusion includes some important channels of indirect impact of TNC on growth of export of a country. The first channels of indirect impact of TNC on export is called “demonstration effect”. The size of this effect depends on the volume of inflow of FDI in a country and duration of the period of their functioning. The second channel of the mechanism of a spillover effect results from inevitable movement of workforce from enterprises of TNC to local firms. Competition of enterprises of TNC and local firms also creates a potential channel of the mechanism of diffusion effect. But it does not only have a positive effect on export of local firms, but a negative one as a result of bankruptcy of the latter. Another channels of the mechanism of spillover effect can be seen when branches

Таблиця Ж. 9. Південна Корея

Рік	Експорт високотехнологічних товарів (дол. США)	Експорт високотехнологічних товарів (% від експорту промислових товарів)	Кумулятивний обсяг притоку ІІІ (дол. США)	Виплати роялті, ліцензійні відрахування (дол. США)
1988	8 978 416 000	15,94	3 689 151 000	815 300 000
1989	10 286 590 000	17,78	4 426 412 000	1 123 400 000
1990	10 936 000 000	18,04	5 185 608 000	1 364 400 000
1991	12 868 950 000	19,34	6 318 117 133	1 581 300 000
1992	14 019 220 000	19,77	6 885 360 591	1 628 700 000
1993	15 453 310 000	20,25	7 431 627 107	1 414 300 000
1994	20 181 270 000	22,65	8 226 963 844	1 719 800 000
1995	29 786 280 000	26,03	9 497 420 270	2 384 800 000
1996	27 660 190 000	24,07	11 509 561 698	2 430 500 000
1997	31 502 020 000	26,64	14 151 004 930	2 413 500 000
1998	30 934 320 000	27,08	22 195 000 000	2 369 300 000
1999	41 376 160 000	32,15	41 852 400 000	2 661 000 000
2000	54 331 820 000	35,07	43 738 000 000	3 221 100 000
2001	40 358 480 000	29,78	53 207 500 000	3 052 900 000
2002	46 935 940 000	31,53	62 658 300 000	3 002 200 000
2003	57 458 130 000	32,32	66 069 700 000	3 570 000 000
2004	76 117 480 000	32,92	87 766 400 000	4 445 900 000
2005	83 907 320 000	32,48	104 879 100 000	4 560 800 000
2006	93 351 820 000	32,15	115 773 500 000	4 650 400 000
2007	101 032 000 000	30,54	121 956 500 000	5 133 800 000
2008	100 909 000 000	27,60	94 679 000 000	5 655 900 000
2009	92 855 650 000	28,73	117 732 100 000	7 187 600 000
2010	121 478 141 990	29,00	127 046 600 000	8 964 600 000

Додаток К. Торгова політика ТНК

Рис. К.1. Продажі філіалів ТНК США в НІК Азії першого ешелону (млрд. дол.).



Джерело: [139, с. 51–72], [150, с. 85–104]

Таблиця К. 2. Місцеві продажі та експорт філіалів ТНК Японії в країнах Азії, 1989–2005 рр. (%)*

Назва країни	Місцеві продажі			Експорт в країну базування			Векспорт в треті країни		
	1989/90	2000/01	2004/05	1989/90	2000/01	2004/05	1989/90	2000/01	2004/05
Гонконг	77,1	44,3	56,5	14,0	21,9	21,3	8,8	33,8	22,2
Півд. Корея	27,1	26,5	48,6	18,4	29,4	20,5	54,5	44,1	30,9
Сінгапур	68,5	45,6	52,6	10,4	30,2	19,8	21,0	24,2	27,6
Тайвань	45,4	51,1	55,3	18,8	28,4	28,8	35,8	20,4	16,0
Індонезія	64,4	71,3	76,9	16,1	15,7	11,4	19,4	13,0	11,6
Малайзія	45,1	17,0	23,7	17,5	45,1	31,5	33,9	37,9	44,8
Філіппіни	44,0	47,6	39,1	14,4	17,5	13,3	41,6	34,9	47,6
Таїланд	-	47,1	36,6	-	21,7	36,5	-	31,2	26,8
В'єтнам	57,5	66,1	69,5	17,7	19,3	14,2	24,8	14,6	16,3
Китай	59,6	40,4	33,8	20,6	38,0	36,0	19,8	21,5	30,2
Індія	100	93,3	77,8	0,0	0,6	0,4	0,0	6,1	21,8

* в обробній промисловості

Джерело: складено за [140]

SUMMARY

The basis of analysis of the impact of transnational corporations on development of export of receiving countries is a theory of foreign direct investment and international production of TNC. This theory has passed certain stages of development, which allows to divide the concepts of TNC into such groups as: early theories of TNC (concepts of S.Hymer, R.Vernon, K.Kojima, as well as theory of internationalisation and transaction cost), traditional theory of TNC (J. Dunning eclectic paradigm) and modern theories of TNC (network theory of a firm, theory of international fragmentation of production, et al.). Development of modern theories of TNC includes two areas of theoretic and methodological research. The first one is concentrated on determination of the essence of transnational firms and their key competitive advantages. What develops the most in this area is a network theory of a firm, which analyses TNC as a global network of relations and differentiated subdivisions. A network structure of TNC determines their essence and the main competitive advantages. The second group of theories studies the laws of development of international production of TNC (concepts of a “new economic geography”, “international fragmentation of production”, “regional TNC”, “Proximity-concentration trade-off theory”). These theories substantiate the peculiarities of fragmentation of a global chain of creation of added value of TNC and the principles of localisation of segments of international production of these companies.

Modern theories of TNC contain analysis of a mechanism of impact of FDI on development of industrial export of receiving countries. This mechanism of impact of FDI on development of industrial export of receiving countries includes two main elements — direct impact of the system of international production of TNC and indirect, i.e. side, impact of activity of transnational firms on export potential. Whereas the system of international production of TNC consists of two components — a network of affiliated enterprises having joint stock, and a network of independent enterprises having contractual relations with each other, the effect of these two segments is direct impact of a unified integrated system of TNC. Indirect impact of activity of transnational firms on export of receiving countries includes

8. FDI and structural changes in export of Asian NIC 118

- Causes of impacts of FDI on the structural changes in export 118
- Sectoral structure of foreign direct investment of the USA in NIC of Asia 119
- Structural changes in export of new industrial countries 120
- Structure of export and dynamic comparative advantages of NIC 123
- Transnational firms and hi-tech export 125

9. TNC non-equity forms of transactions and NIC export 129

- Export potential of non-equity forms of transactions of TNC 129
- Transnational corporations and subcontract exporters 131
- Offshore suppliers of intermediate products for TNC 135
- Quick-acting and long-acting export effects 137

Section 3. FOREIGN CAPITAL AND POLICY OF EXPORT ORIENTATION OF ASIAN NIC

10. Evolution of export strategy of transnational firms in NIC of Asia 143

- Line of business of horizontal and vertical TNC 143
- Typology of selling strategies of foreign branches 145
- Comparative analysis of the trade policy of TNC in the USA and Japan 146
- Peculiarities of the structure of export of American and Japan branches in NIC 150
- Export of branches to third markets 152

11. Experience of the state policy of NIC in stimulation of export operations of TNC and its importance for Ukraine 155

- Stages of movement from import substitution to export orientation 155
- Models of encouragement of impact of foreign direct investment 158
- Export processing areas in new industrial countries of Asia 160
- Importance of experience of NIC of Asia for Ukraine 163

SUMMARY 167

ANNEXES 173

BIBLIOGRAPHY 220

Таблиця К. 3. Місцеві продажі та експорт філіалів ТНК США в країнах Азії, 1989–2005 рр. (%)*

Назва країни	Місцеві продажі			Експорт в країну базування			Експорт в треті країни		
	1989/90	2000/01	2004/05	1989/90	2000/01	2004/05	1989/90	2000/01	2004/05
Гонконг	32.2	37.3	50.7	38.8	31.4	18.6	29.0	31.3	30.7
Півд. Корея	65.2	79.4	72.4	27.7	9.1	7.4	7.1	11.5	20.2
Сінгапур	14.5	30.8	39.0	54.7	34.5	15.1	30.9	34.6	45.9
Тайвань	56.2	54.8	60.7	27.2	23.2	17.8	16.6	22.0	21.5
Індонезія	46.2	83.9	84.2	0.0	1.3	1.5	0.0	5.8	14.2
Малайзія	23.9	19.7	29.2	47.9	32.8	42.1	28.3	47.5	28.7
Філіппіни	66.4	35.1	30.3	16.1	16.1	25.7	17.6	14.7	44.0
Таїланд	13.4	40.1	55.0	17.1	10.9	11.9	37.9	48.9	33.1
Китай	84.9	63.5	63.9	0.6	13.2	8.7	14.1	23.3	27.4
Індія	-	90.6	86.0	-	4.1	5.4	-	5.3	8.6

* в обробній промисловості.

Джерело: складено за: [140]

Таблиця К.4. Динаміка змін питомої ваги експорту в загальних продажах філіалів японських та американських ТНК в НІК Азії за 1990–2005 рр.

Країна	Напрямок динаміки змін для філіалів ТНК Японії	Напрямок динаміки змін для філіалів ТНК США
Індія	збільшення	збільшення
Китай	збільшення	збільшення
Гонконг	збільшення	зменшення
Індонезія	зменшення	зменшення
Південна Корея	зменшення	зменшення
Малайзія	збільшення	зменшення
Філіппіни	збільшення	збільшення
Тайвань	зменшення	зменшення
Сінгапур	збільшення	зменшення
Таїланд	збільшення	зменшення
В'єтнам	збільшення	дані відсутні

Джерело: підраховано на основі даних табл. К.2 та К.3

Список використаних джерел

1. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. — Geneva and New York: United Nations, 2014. — 226 p.
2. Markusen J. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J. Markusen. — Cambridge: MIT Press, 2002. — 342 p.
3. Markusen J., Maskus K. Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise / J. Markusen, K. Maskus // Review of International Economics. — 2002. — Vol. 10. — P. 694–707.
4. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці/ О. Рогач. — К.: ВПЦ Київський університет, 2005. — С. 82–85.
5. Філіпенко А. Глобальний поділ праці // Економічна глобалізація : Підручник / за ред. А. Філіпенка. — ВПЦ Київський університет. — 2009. — 543 с.
6. Столярчук Я. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я.Столярчук // Міжнародна економічна політика. — 2008. — № 8–9. — с. 104 — 107.
7. Сиденко В. Глобализация — европейская интеграция — экономическое развитие: украинская модель: В 2-х т. Том 1. Глобализация и экономическое развитие / В. Сиденко. — К.: Феникс, 2008. — 376 с.
8. Бураковский И. Теория международной торговли / И. Бураковский. — К.: Основи, 1996. — 241с.
9. Поручник А. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации / Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование / Под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. — Киев.— 2013. — 466 с.
10. Заблоцька Р. Глобалізація світового ринку послуг // Економічна глобалізація : Підручник / за ред. А. Філіпенка. — ВПЦ Київський університет. — 2009. — 543 с.
11. Мельянцева В. Сдают ли развитые страны развивающимся свои позиции? / В. Мельянцева // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 12. — С. 3–18.
12. Altomonte C. Regional Economic Integration and the Location of Multinational Firms / C.Altomonte // Review of World Economics. — 2007. — Vol. 143. — № 2. — P. 277–305.
13. Grossman G., Helpman E., Szeidl A. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm / G. Grossman, E. Helpman, A.Szeidl // Journal of International Economics. — 2006. — Vol. 70. — № 1. — P. 216–238.
14. Blonigen B., Davies B. The Effects of Bilateral Tax Treaties on US FDI Activity / B.Blonigen, B.Davies // International Tax and Public Finance. — 2004. — Vol. 11.— № 5. — P. 601–622.

4. Areas of impact of TNC on foreign trade of host countries 53

- Export as a determinant of growth 53
- Transnational corporations and international trade 57
- Direct investments and comparative advantages of a country 59
- Improvement of access to foreign markets 60
- TNC and industrial export 63
- Transnational corporations and import 65
- Foreign investments in “export industrial zones” 67
- Consequences of trade operations of TNC 69

5. Mechanism of impact of FDI on the export potential of host country 72

- General structure of the mechanism of impact 72
- Differentiation of impact of one FDI and merger and acquisition agreements 73
- Differentiation of impact of types of TNC, different by investment motives 77
- Peculiarities of impact of horizontal and vertical FDI 80
- Impact of noncorporate forms of transactions of transnational firms 81
- Mechanism of indirect impact of activity of TNC 82
- Mechanism of succeeding stages of impact of foreign direct investment 86

Section 2. TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND EXPORT OF NEW INDUSTRIAL COUNTRIES OF ASIA 91

6. TNC in the economy of Asian new industrial countries (NIC) 93

- Industrialisation of NIC of Asia and foreign direct investment 93
- Dynamics of impact of foreign direct investment in NIC of Asia 95
- Clustering of new industrial countries of Asia 97
- Ratio of new FDI to investment in M&A in NIC 98
- Positions of transnational US firms in NIC of Asia 99
- Positions of TNC of Japan and EU in new industrial countries 101
- Role of transnational corporations in development of Asian NIC 104

7. Direct impact of transnational firms on the dynamics of NIC's export 107

- Advantages of impact of foreign direct investment for NIC of Asia 107
- Percentage of TNC in export of new industrial countries 108
- Segments of export flows of transnational corporations 110
- Types of export enterprises of TNC 111
- Stages of evolution of direct impact of TNC on export of NIC of Asia 113
- Statistics of export of branches of US and EU firms in NIC of Asia 114

CONTENTS

INTRODUCTION 6

Section 1. THEORETICAL ASPECTS OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS EXPORT ACTIVITY ANALYSIS 11

1. Overview of the research on the problems of export operations of transnational corporations (TNC) 13

- Areas of research 13
- Research of theoretical issues 14
- Empirical analysis of export operations of firms in certain countries 15
- Analysis of peculiarities of development of new industrial countries of Asia 17
- Verification of the hypothesis of impact of Foreign Direct Investments on export of new industrial countries (NIC) 19

2. Theories of TNC and export activity 22

- Theories of Foreign Direct Investments of 60s-70s of XX century 22
- Theories of the school of industrial organisation of a company 25
- Theories of TNC of 80s of XX century 26
- Network theory of TNC 28
- Concept of new economic geography 29
- Theory of regional transnational corporations 31
- Proximity-concentration trade-off theory 34
- Resource based theory of TNC 36

3. Foreign Direct Investments (FDI) and economic growth 37

- Principal factors of economic growth 37
- Potential of impact of foreign investments on the growth 39
- Conditions of revealing of potential dynamic abilities of TNC 43
- “Accelerating” effect as result of impact of FDI on the comparative advantages of a country 44
- Dynamic model of growth and structural changes using TNC 48

15. Эльянов А. Мировой экономический кризис и развивающиеся страны / А. Эльянов // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 10. — С. 24–32.

16. Kamarero M., Tamarit C. Estimating export and import demand for manufactured goods: The role of FDI / M. Kamarero, C. Tamarit // European Economy Group. Working Paper. — 2003. — № 22. — P. 1–12.

17. Delios A., Xu D., Beamish P. Within-country product diversification and foreign subsidiary performance / A. Delios, D. Xu, P. Beamish // Journal of International Business Studies. — 2008. — Vol. 39. — № 4. — P. 706–724.

18. Filatotchev I., Stephan J., Jindra B. Ownership structure, strategic controls and export intensity of foreign invested firms in transition economies / I. Filatotchev, J. Stephan, B. Jindra // Journal of International Business Studies. — 2008. — Vol. 39. — № 7. — P. 1133–1148.

19. Ekholm K., Forslid R., Markusen J. Export-Platform Foreign Direct Investment / NBER Working Paper Series / K. Ekholm, R. Forslid, J. Markusen // Working Paper. — 2003. — № 9517. — P. 1–3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nber.org/papers/w9517>

20. Yannopoulos G. Foreign Direct Investment and European Integration: the Evidence From the Formative Years of the European Community / G. Yannopoulos // Journal of Common Market Studies. — 1990. — Vol. XXVIII. — № 3. — P. 235–259.

21. Swedenborg B. Determinants and Effects of Multinational Growth: The Swedish Case Revisited, in M. Blomstrom and L. Goldberg, eds., Topics in Empirical International Economics. — University of Chicago Press. — Chicago, 2001. — 185 p.

22. Wu F., Sinkovics R., Cavusgil T., Roath A. Overcoming Export Manufacturers' Dilemma in International Expansion / F. Wu, R. Sinkovics, T. Cavusgil, A. Roath // Journal of International Business Studies. — 2007. — Vol. 38. — № 2. — P. 283–302.

23. Driffield N., Love J. Linking FDI Motivation and Host Economy Productivity Effects: Conceptual and Empirical Analysis / N. Driffield, J. Love // Journal of International Business Studies. — 2007. — Vol. 38. — № 3. — P. 460–473.

24. Hallak J., Schott P. Estimating Cross-Country Differences in Product Quality / J. Hallak, P. Schott // Quarterly Journal of Economics. — 2011. — Vol. 126. — № 1. — P. 417–474.

25. Clausing K. Does Multinational Activity Displace Trade / K. Clausing // Economic Inquiry. — 2000. — Vol. 38. — № 2. — P. 190–205.

26. Lipsey R. Home and host country effects of FDI / R. Lipsey // NBER Working Paper. — 2002. — № 9293. — P. 2–3.

27. Goldberg L., Klein M. International Trade and Factor Mobility: An Empirical Investigation / in Calvo G., R. Dornbusch and M. Obstfeld, eds. // Festschrift in Honor of Robert Mundell, Cambridge: MIT Press. — 2000. — 214 p.

Oleksandr ROGACH

Valentina KOSMINA

Transnational Corporations and Export of New Industrial Countries of Asia

Monograph

Kyiv–2016

28. Radulescu M., Serbanescu L. The Impact FDI on Export and Export Competitiveness in Central and Eastern European Countries / M.Radulescu, L.Serbanescu // Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology.— 2012.— № 8. — P. 1–21.

29. Таций В. Финансовые кризисы и накопление: опыт Азии /В.Таций // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 9. — С. 82–89.

30. Потапов М. Мировой экономический кризис и Восточная Азия / М.Потапов // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 12. — С. 19–25.

31. Lewer J., Terry N. Capital Account and Foreign Direct Investment Policies in the Late Nineties: What Effect on Trade / J.Lewer, N.Terry // ASEAN Economic Bulletin. — 2003. — Vol. 20. — № 3. — P. 256–271.

32. Moghaddam A., Redzuan M. Globalization and Economic Growth: A Case Study in A Few Developing Countries (1980–2010) /A.Moghaddam, M.Redzuan // Research in World Economy. — March, 2012.— Vol. 3. — № 1. — P. 54–62.

33. Yao S., Wei K. Economic growth in the presence of FDI: The perspective of newly industrializing economies / S.Yao, K.Wei // Journal of Comparative Economics. — 2007. — № 35. — P. 211–234.

34. Bhavan T., Xu Ch., Zhong Ch. Determinants and Growth Effect of FDI in South Asian Economies: Evidence from a Panel Data Analysis/T.Bhavan, Ch.Xu, Ch.Zhong // International Business Research. — 2011. — Vol. 4. — № 1. — P. 43 — 50.

35. Fukao K., Ishido H., Ito K. Vertical Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment in East Asia / K.Fukao, H.Ishido, K.Ito. // Discussion Paper Series A. The Institute of Economic Research Hitotsubashi University — January, 2003. — № 434. — 58 p.

36. Vogiatzoglou K. The Triad in Southeast Asia: What Determines U.S., EU and Japanese FDI within AFTA? / K.Vogiatzoglou // ASEAN Economic Bulletin. — 2008. — Vol. 25. — № 2. — P. 140–160.

37. Noland M., Pack H. The East Asian Industrial Policy Experience: Implications for the Middle East / M. Noland, H.Pack // Working Paper Series. The Institute for International Economics. — 2005. — 14 December. — P. 3 — 9.

38. Sally R., Sen R. Revisiting Trade Policies in Southeast Asia / R.Sally, R.Sen // ASEAN Economic Bulletin. — 2005. — Vol. 22. — № 1. — P. 92–115.

39. Канаев Е., Курилко А. Юго-Восточная Азия в условиях мирового финансово-экономического кризиса / Е.Канаев, А.Курилко // Мировая экономика и международные отношения. — 2010.— № 2. — С. 38–46.

40. Wilson P., Ting Su Chem, Tu Suh Ping, Robinson E. Assessing Singapore's Export Competitiveness through Dynamic Shift-Share Analysis / P. Wilson, Ting Su Chem, Tu Suh Ping, E.Robinson // ASEAN Economic Bulletin. — August, 2005. — Vol. 22.— № 2. — P. 160–185.

196. Investment climate statement — Taiwan 2005. — Official site of the Bureau of Public Affairs, U.S. Department of State: [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.state.gov/e/eb/ifa/2005/42132.htm>
197. Noman A. Africa, Industrial Policy and Export Processing Zones: Lessons from Asia / A. Noman, K. Botchwey, H. Stein, J.E. Stiglitz. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://oxfordindex.oup.com/view/10.1093/acprof:oso/9780199698561.003.0011>
198. Grunsven L. Evolution versus Creation: The Automation Industry in Penang, Malaysia / In P. van Lindert, A. de Jong, G. Nijenhuis and G. van Westen (eds) // Development Matters: Geographical Studies on Development Processes and Policies. — Utrecht, 2006. — 287 p.
199. Hutchinson F. Developmental State and Economic Growth at the Subregional Level: The Case of Penang / F.Hutchinson // Southeast Asian Studies. Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS). — 2008. — 32 p.
200. Складено за Офіційним сайтом Державного комітету статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
201. Косьміна В. Експорт філіалів транснаціональних корпорацій США із нових індустріальних країн Азії / В.Косьміна // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. — Вип. 112: У 2 ч. — К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. — 2013. — Ч. 2. — С. 315–319.
202. Косьміна В. Напрями експортної діяльності транснаціональних фірм в нових індустріальних країнах Азії / В.Косьміна // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. — Вип. 117 : У 2 ч. — К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. — 2013. — Ч. 2. — С. 227–232.
206. Barefoot K. Direct investment position in 2010 / K.Barefoot, M.Ibarra-Caton // Survey of Current Business. 2011. — №.7. — P.139–143.
207. Бюро економічного аналізу США. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bea.gov/international/index.htm#omc>
208. JETRO [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ietro.go.jp/indexi.html>
209. Eurostat (online data code: bop_fdi_main) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
210. International Trade Statistics 2011. World Trade Organization. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.wto.org/statistics. — P. 25.
211. Mataloni R. Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2012 / R. Mataloni // Survey of Current Business. — 2014. — №.8. — P. 1–22.
41. Брагина Е. Взлет по-индийски / Е.Брагина // Мировая экономика и международные отношения. — 2009. — № 2. — С. 64–74.
42. Chakraborty C., Nunnenkamp P. Economic Reforms, FDI, and Economic Growth in India: A Sector Level Analysis / C.Chakraborty, P.Nunnenkamp // World Development. — 2008.— № 36. — P. 1192–1212.
43. Eusuf M., Mansur Ahmed. Causality between Export and Growth: Evidence from South Asian Countries / M. Abu Eusuf, Mansur Ahmed // MPRA. — Paper № 21027. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/21027/> p.19
44. Zhang K. China's Export Competitiveness / K.Zhang. ed., China as An World Factory. — London: Routledge, 2005. — P. 21–30.
45. Zhang K., Song S. Promoting Exports: The Role of Inward FDI in China / K.Zhang, S.Song // China Economic Review. — 2000. — № 11.— P. 385–396.
46. Kim T., Park Ch. R&D, Trade, and Productivity Growth in Korean Manufacturing/ T.Kim, Ch.Park // Review of World Economics. Weltwirtschaftliches Archiv. — 2003. — Vol. 139. — № 3. — P. 460 — 483.
47. Anwara S., Lan Phi Nguyenb. Foreign direct investment and trade: The case of Vietnam / S.Anwara, Lan Phi Nguyenb // Research in International Business and Finance.— 2011. — № 25. — P. 39–52.
48. Yamin M., Sinkovics R. Infrastructure or foreign direct investment? An examination of the implications of MNE strategy for economic development / M.Yamin, R.Sinkovics // Journal of World Business. — 2009. — Vol. 44. — № 2. — P. 144–157. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jwb.2008.05.004>
49. Dimelis S., Papaioannou S. FDI and ICT effects on productivity growth: A comparative analysis of developing and developed countries/S.Dimelis, S.Papaioannou // European Journal of Development Research.— 2009.— Vol. 22. — №1. — P. 79–96. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1057/ejdr.2009.45>
50. Sharma K. Factor's Determining India's Export Performance / K.Sharma // Journal of Asia Economics. — 2003. — Vol. 14. — № 3. — P. 435–446.
51. Jeon Y. The Determinants of Korean Foreign Direct Investment in Manufacturing Industries / Y. Jeon // Weltwirtschaftliches Archiv. — 1992. — Vol. 128.— P. 527–541.
52. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and Industrial Trade /P.Krugman // Journal of International Economics. — 1979. — Vol. 9. — № 4. — P. 469–476.
53. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. — MIT Press, 1976. — 253 p.
54. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. — 1966. — Vol. 80.— № 2 — P. 190–207.

55. 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.
56. Stopford J., Wells L. Managing the Multinational Enterprise / J. Stopford, L. Wells. — New York, 1972. — 223 p.
57. Buckley P., Casson M. The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. — London: Macmillan, 1976. — P. 32–66.
58. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. Caves. — Cambridge University Press. — 1996. — 270 p.
59. Wilkins M. The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914 to 1970 / M. Wilkins. — Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974. — P. 23–64.
60. Kojima K. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation / K. Kojima. — Bechenchem. — 1978. — 265 p.
61. Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // *International Trade Journal*. — 1988. — № 3. — P. 19.
62. Bartlett Ch., Ghoshal S. Managing across borders: The transnational solution / Ch. Bartlett, S. Ghoshal. — Boston, MA: Harvard Business School Press, 1989. — 328 p.
63. Andersson U., Forsgren M., Holm U. Balancing subsidiary influence in the federative MNC: a business network view / U. Andersson, M. Forsgren, U. Holm // *Journal of International Business Studies*. — 2007. — Vol. 38. — № 5. — P. 802–818.
64. Belderbos R. On the Growth of Foreign Affiliates: Multinational Plant Networks, Joint Ventures, and Flexibility / R. Belderbos, J. Zou // *Journal of International Business Studies*. — 2007. — Vol. 38. — № 7. — P. 1095–1112.
65. Hiratsuka D. Production Networks in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications IDE Discussion Paper / D. Hiratsuka. — Institute of Developing Economies (IDE), JETRO. — 2011. — № 315. — 28 p.
66. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman // *The Journal of Political Economy*. — 1991. — Vol. 99. — № 3. — P. 483–499.
67. Krugman P., Venable A. Globalization and the Inequity of Nations / P. Krugman // *The Quarterly Journal of Economics*. — 1995. — Vol. 110. — № 4. — P. 857–880.
68. Jones R., Kierzkowski H. A Framework for Fragmentation / in W. Arndt and Henryk Kierzkowski (eds) // *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. — New York: Oxford University Press. — 2001. — P. 17–34.
69. Buckley P. Internalisation thinking: From the multinational enterprise to the global factory / P. Buckley // *International Business Review*. — 2009. — № 18. — P. 224–235.
70. Rugman A. The regional multinationals: MNEs and 'global' strategic management / A. Rugman. — Cambridge University Press. — 2005. — 327 p.
181. Greenaway D. The Effect of Exchange Rates on Firm Exports and the Role of FDI / D. Greenaway, R. Kneller, X. Zhang // *Review of World Economics*. — 2012. — Vol. 148. — P. 425–447.
182. Kim Taegi. R&D, Trade, and Productivity Growth in Korean Manufacturing / Taegi Kim, Changsuh Park // *Review of World Economics*. — *Weltwirtschaftliches Archiv*. — 2003. — Vol. 139. — № 3. — P. 460–483.
183. Sethi D. Trends in Foreign Direct Investment Flows: A Theoretical and Empirical Analysis / D. Sethi, S. E. Guisinger, S. E. Phelan, D. M. Berg // *Journal of International Business Studies*. — July, 2003. — Vol. 34. — № 4. — P. 315–326.
184. Weiss J. Export Growth and Industrial Policy: Lessons from the East Asian Miracle Experience / J. Weiss // ADB Institute Discussion Paper, 26. — ADB Institute, 2005. — 35 p.
185. Kuchiki A. Industrial Policy in Asia / A. Kuchiki // IDE Discussion Paper, 128. — Wakaba, 2007. — 61 p.
186. Nimgaonkar G. Export Led Growth in South East Asia: An Overview of Export Policies and Lessons for India / G. Nimgaonkar // Vishvakarma Institute of Management. — 2009. — 38 p.
187. Sally R. Whither Trade Policies in Southeast Asia? The Wider Asian and Global Context / R. Sally, R. Sen // *ASEAN Economic Bulletin*. — April, 2005. — Vol. 22. — № 1. — P. 92–115.
188. Razmi A. Can Asia Sustain an Export-Led Growth Strategy in the Aftermath of the Global Crisis? An Empirical Exploration / A. Razmi, G. Hernandez // ADBI Working Paper, 329. — Tokyo, 2011. — 40 p.
189. Noland M. The East Asian Industrial Policy Experience: Implications for the Middle East / M. Noland, H. Pack // Institute for International Economics Working Paper, WP 05–14. — Washington, 2005. — 30 p.
190. Kim S. Effects of Outward Foreign Direct Investment on Home Country Performance: Evidence from Korea / S. Kim. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.nber.org/chapters/c8503>. — P. 295–317.
191. Lee You-Il. MNCS' Perception on the Feasibility of South Korea as a Business Hub of Northeast Asia / You-Il Lee // *Asian Academy of Management Journal*. — 2004. — Vol. 9. — № 2. — P. 97–112.
192. Diaconu L. The Multinational Companies and the Low-Cost Markets of Southeast Asia / L. Diaconu // *Annals of the University of Oradea: Economic Science*. — 2009. — Vol. 1. — № 1. — P. 148–152.
193. Jomo K.S. Globalization, Export-Oriented Industrialization, Female Employment and Equity in East Asia / K.S. Jomo. — UNRISD, 2001. — 34 p.
194. Amirahmadi H. Export Processing Zones in Asia / H. Amirahmadi, W. Wu : [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://sites.tufts.edu/wuweiping/files/2011/02/AsiaSurvey-EPZ.pdf>.
195. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О. Рогач. — К.: Книга, 1994. — 386 с.

163. Mathews J. *Dragon Multinational: A New Model for Global Growth* / J. Mathews. — New York: Oxford University Press.— 2001. — 216 p.
164. *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2012. Pursuing Shared Prosperity in an Era of Turbulence and High Commodity Prices* // United Nations, Bangkok. 2012. — 220 p.
165. *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from trade in goods to trade in tasks*. IDE- JETRO and World Trade Organization. — 2011.— 129 p.
166. Ramstetter E. *Multinational Corporations in Indonesia and Thailand: Wages, Productivity, and Exports Review* / E. Ramstetter, F. Sjöholm // *Economic Bulletin*. — December, 2008. — Vol. 25. — № 3. — P. 351–352.
167. Cyhn J. *Technology Transfer and International Production: The Development of the Electronics Industry in Korea* / J. Cyhn. — Cheltenham: Edward Elgar, 2002. — 180 p.
168. Косьміна В. Роль транснаціональних корпорацій в економічному розвитку нових індустріальних країн Азії / В.Косьміна // *Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць*. — Вип. 111: У 2 ч. — К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. — 2012. — Ч. 2. — С. 192–198.
174. Grossman G. *Task Trade Between Similar Countries* / G. Grossman, E. Rossi-Handsberg // *Econometrica*. — 2012. — Vol. 80. — № 2. — P. 593–629.
175. Kojima K. *Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage* / K. Kojima, T. Ozawa // *Hitotsubashi Journal of economics*. — 1985. — Т. 26. — №. 2. — P. 135–145.
176. Athukorala Prema-chandra. *Global Production Sharing and South-South Trade* / Prema-chandra Athukorala, Shahbaz Nasir // *Working Paper*. — Arndt-Corden Department of Economics Crawford School of Economics and Government ANU College. — 2012. — № 2012/012. — 42 p.
177. Athukorala Prema-chandra. *Trade Policy in Malaysia: Liberalization Process, Structure of Protection and Reform Agenda* / Prema-chandra Athukorala // *ASEAN Economic Bulletin*. — Revisiting Trade Policies in Southeast Asia. — 2005. — Vol. 22. — № 1. — P. 19–34.
178. Hayakawa K. *Location Choice in Low-income Countries: Evidence from Japanese Investments in East Asia* / K. Hayakawa, K. Tsubota // *IDE Discussion Paper*, 301. — Wakaba, 2011. — 32 p.
179. Buch C.M. *Exports versus FDI Revisited: Does Finance Matter?* / C.M. Buch, I. Kesternich, A. Lipponer, M. Schnitzer // *Discussion Paper Series : Economic Studies* № 03/2010. — Frankfurt am Main, 2010. — 48 p.
180. Eusuf M.A. *Causality between Export and Growth: Evidence from South Asian Countries* / M.A. Eusuf, M. Ahmed // *MPRA Paper*, 21027. — Munich, 2010. — 19 p.

71. Westney E. *The Regional Multinationals: MNEs and 'Global' Strategic Management* by Alan M. Rugman / E. Westney // *Journal of International Business Studies*. — 2006. — Vol. 37. — №3. — P. 445–449.
72. Rugman A. *Does the regional nature of multinationals affect the multinationality and performance relationship?* / A. Rugman, O. Chang // *International Business Review*. — 2010. — № 19. — P. 479–488.
73. Yamin M., Forsgren M. *Hymer's analysis of the multinational organization: Power retention and the demise of the federative MNE* / M. Yamin, M. Forsgren // *International Business Review*. — 2006. — Vol. 15. — №2. — P. 166–179.
74. Contractor F. *The evolutionary or multi-stage theory of internationalization and its relationship to the regionalization of firms*. In M. Alan & A. Rugman (Eds.), *Regional aspects of multinationality and performance* / F. Contractor. — Oxford: Elsevier. — 2007. — P. 11–29.
75. Qian G., Li L., Li J., Qian Z. *Regional Diversification and Firm Performance* / G. Qian, L. Li, J. Li // *Journal of International Business Studies*. — 2008. — Vol. 39. — №. 2. — P. 197–214.
76. Brainard L. *An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinational Sales and Trade* / L. Brainard // *American Economic Review*. — 1997. — Vol. 87. — №4. — P. 520–544.
77. Helpman E., Melitz M., Yeaple S. *Exports versus FDI with Heterogeneous Firms* / E. Helpman, M. Melitz, S. Yeaple // *American Economic Review*. — 2004. — Vol. 94. — №1. — P. 300–316.
78. Castellacci F. *Service Innovation and the Proximity-Concentration Trade-off Model of Trade and FDI* / F. Castellacci. — Norwegian Institute of International Affairs (NUPI). — 2011. — 31 p.
79. Kimura F., Kiyota K. *Exports, FDI and Productivity: Dynamic Evidence from Japanese Firms* // *Review of World Economics* / F. Kimura, K. Kiyota // *Weltwirtschaftliches Archiv*. — 2006. — Vol. 142. — №4. — P. 695–719.
80. Morgan N., Kaleka A., Katsikeas C. *Antecedents of Export Venture Performance: A Theoretical Model and Empirical Assessment* / N. Morgan, A. Kaleka, C. Katsikeas // *Journal of Marketing*. — 2004. — Vol. 68. — № 1. — P. 90–108.
81. Cavusgil T., Zou S. *Marketing Strategy — Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures* / T. Cavusgil, S. Zou // *Journal of Marketing*. — 1994. — Vol. 58. — № 1. — P. 1–21.
82. Tomohara A., Takii S. *Does globalization benefit developing countries? Effects of FDI on local wages* / A. Tomohara, S. Takii // *Journal of Policy Modeling*. — 2011. — Vol. 33. — №3. — P. 511–521. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2010.12.010>
83. Столярчук Я. *Глобальна монополізація капіталу і її наслідки* / Глобальне економічне розв'язання: тенденції, асиметрії, регулювання // Під редакцією Д. Лук'яненко, А. Поручника, В. Колесова. — К.: 2013. — 466 с.

84. Kinda T. Investment climate and FDI in developing countries: Firm-Level Evidence / T. Kinda // *World development*. — 2010. — Vol.38. — №4. — P. 498–513. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2009.12.001>
85. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. — UNCTAD. — New York and Geneva, 2012. — 226 p.
86. Nocke V., Yeaple S. Cross-border mergers and acquisitions vs. greenfield foreign direct investment: The role of firm heterogeneity / V.Nocke, S. Yeaple // *Journal of International Economics*. — 2007. — Vol. 72. — № 2. — P. 336–365.
87. Muller T. Analyzing modes of foreign entry: Greenfield investment versus acquisition / T. Muller // *Review of International Economics*. — 2007. — Vol.15. — № 1. — P. 93–111.
88. Markusen J., Stahler F. Endogenous market structure and foreign market entry / J. Markusen, F. Stahler // *Review World Economy*. — 2011. — № 147. — P. 195–215.
89. Hijzen A., Gorg H., Manchin M. Cross-border mergers and acquisitions and the role of trade costs / A. Hijzen // *European Economic Review*. — 2008. — Vol. 52. — № 5. — P. 849–866.
90. Haller S. The impact of multinational entry on domestic market structure and investment / S. Haller // *International Review of Economics and Finance*. — 2009. — Vol.18. — №1. — P. 52–62.
91. Norback P.-J., Persson L. Globalization and profitability of cross-border mergers & acquisitions / P.-J. Norback, L. Persson // *Economic Theory*. — 2008. — Vol. 35. — № 2. — P. 241–266.
92. Barrios S., Gorg H., Strobl E. Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country / S. Barrios, H. Gorg, E. Strobl // *European Economic Review*. — 2005. — № 49. — P. 1761–1784.
93. Hayakawa K., Tanaka K. Export Platform FDI and Firm Heterogeneity / K. Hayakawa, K. Tanaka. — IDE Discussion Paper. Institute of Developing Economies (IDE), JETRO. — 2011. — № 310. — 27 p.
94. Moran T. Foreign Direct Investment and Development / T. Morgan. — Washington DC: Institute for International Economics. — 1998. — 436 p.
95. Jakobsen J., Jakobsen T. Economic nationalism and FDI: The impact of public opinion on foreign direct investment in emerging markets, 1990–2005 / J. Jakobsen, T. Jakobsen // *Society and Business Review*. — 2011. — Vol.6. — № 1. — P.61–76. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1108/17465681111105841>
96. Kok R., Ersoy B. A. Analyses of FDI determinants in developing countries / R. Kok, B.A. Ersoy // *International Journal of Social Economics*. — 2009. — Vol. 36. — № 1/2. — P. 105–123. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1108/03068290910921226>
150. Mataloni R. U.S. Multinational Companies: Operations in 2001 / R. Mataloni // *Survey of Current Business*. — 2003. — №11. — P. 86–105.
151. Chakraborty S. Manufacture Exports of the Developing Countries and Their Terms of Trade vis-à-vis the Developed Countries: Is Industrialization of Developing Countries an 'Escape Route' from Prebisch–Singer Hypothesis? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://courses.umass.edu/econ797a-grpollin/Manf_Manf_Tot.pdf.
152. Косьміна В. Механізм впливу прямих іноземних інвестицій на експорт країн-реципієнтів капіталу / В.Косьміна // Матеріали міжнародного семінару: «Кластерні утворення в ЄС: досвід для України», 29 березня 2012 року, м. Київ. Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. — Вип. 109: У 2 ч. — К.: КНУ імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. — 2012. — Ч. 1. — С. 176–177.
153. Lall S. Export Performance, Technological Upgrading and Foreign Direct Investment Strategies in the Asian Newly Industrializing Economies / S. Lall. — ECLAC, 2000. — 69 p.
154. Banga Rashmi. The Export–Diversifying Impact of Japanese and US Foreign Direct Investments in the Indian Manufacturing Sector / Rashmi Banga // *Journal of International Business Studies*. — July, 2006. — Vol. 37. — № 4. — P. 558–568.
155. База даних Indexmundi. April 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/facts/>
156. Kim Taegi. R&D, Trade and Productivity Growth in Korean Manufacturing / Taegi Kim, Changsuh Park // *Review of World Economics*. — *Weltwirtschaftliches Archiv*. — 2003. — Vol. 139. — № 3. — P. 460–483.
157. Das D.K. Changing Comparative Advantage and the Changing Composition of Asian Exports / D.K. Das: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://faculty.nps.edu/relooney/3040_c69.pdf.
158. Kui-Wai Li. Capitalist development and economism in East Asia. The rise of Hong Kong, Singapore, Taiwan, and South Korea / Kui-Wai Li. — London, New York : Routledge, 2003. — 300 p.
159. Lall S. The technological structure and performance of developing country manufactured exports / S. Lall. — *Oxford Development Studies*, 2000. — Vol.28. — № 3. — P. 337–369.
160. Chu W. The 'East Asian Miracle' and the Theoretical Analysis of Industrial Policy: A Review / W. Chu. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://idv.sinica.edu.tw/wwwchu/SURVEY.pdf>.
161. Liang M. Singapore's Trade Policies: Priorities and Options / M. Liang // *ASEAN Economic Bulletin*. — April, 2005. — Vol. 22. — № 1, — P. 49–59.
162. Athukorala Prema-chandra. Growing with Global Production Sharing: The Tale of Penang Export Hub / Prema-chandra Athukorala // Working Paper. Arndt-Corden Department of Economics. Crawford School of Economics and Government . ANU College . — 2011. — № 2013/13. — 67 p.

136. Noland M. South Korea experience with international capital flows / M. Noland // NBER Working Paper. — 2005. — № 11381. — 36 p.
137. Shaari M. Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Malaysia / M. Shaari, Th. Hong, S. Shukeri // International Business Research. — 2012. — Vol. 5. — № 10. — P. 100–106.
138. Barefoot K., Ibarra-Caton M. Direct Investment Positions for 2011. Country and Industry Detail / K. Barefoot, M. Ibarra-Caton // Survey of Current Business. — 2012. — № 7. — P. 19–34.
139. Barefoot K. U.S. Multinational Companies: Operations of U.S. Parents and Their Foreign Affiliates in 2010 / K. Barefoot // Survey of Current Business. — 2012. — № 11. — P. 51–72.
140. Yamashita N. Can India become an export platform for global operations of MNCs? Perspectives from Japanese and United States MNC affiliates. — 2012. — P. 58. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unescap.org/tid/publication/tipub2624-chap3.pdf>
141. Eurostat (online data code: tec00055), March 2013. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&plugin=0&language=en&pcode=tec00055>
142. Inward and outward foreign direct investment stock, annual, 1980–2011. База даних UNCTADSTAT, March, 2013: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.asp?SRF>
143. Ahn Ch. Can Asia Save the Sinking World Economy? / Ch. Ahn // Global Asia. — 2011. — Vol. 6. — № 4. — P. 34 — 41.
144. Kawakami M., Sturgeon T. Global Value Chains in the Electronic Industry / Global Value Chains in Post-crises World, 2010. — Washington, DC.: World Bank. — 238 p.
145. Razmi A. Does Pleasing Export-Oriented Foreign Investors Help Your Balance of Payments? A General Equilibrium Analysis / A. Razmi // Oxford Economic Papers. — 2009. — № 61. — P. 128–149.
146. Косьміна В. Типологія організації експортного виробництва філіалів ТНК в нових індустріальних країнах Азії / В. Косьміна // Імперативи розвитку суспільно-економічних систем в умовах глобалізації. Тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції. Чернігів. 7–8 червня 2013. Чернігів: ЧДІЕ. — 2013. — С. 85–86.
147. Barefoot K. U.S. Multinational Companies: Operations in the United States and Abroad in 2007 / K. Barefoot, R. Mataloni // Survey of Current Business. — 2009. — № 8. — P. 63–84.
148. Mataloni R. U.S. Multinational Companies: Operations in 2006 / R. Mataloni // Survey of Current Business. — 2008. — № 10. — P. 26–47.
149. Mataloni R. U.S. Multinational Companies: Operations in 2004 / R. Mataloni // Survey of Current Business. — 2006. — № 10. — P. 46–64.
97. Ekholm K., Forslid R., Markusen J. Export-Platform Foreign Direct Investment / K. Ekholm, R. Forslid, J. Markusen // Journal of European Economic Association. — 2007. — Vol. 5. — № 4. — P. 776–795.
98. Athukorala Prema-chandra. Multinational Enterprises and Manufacturing for Export in Developing Asian Countries: Emerging Patterns and Opportunities for Latecomers / Prema-chandra Athukorala // Discussion Paper. Institute of Economic Research, Hitotsubashi University. — 2006. — № 193. — 41 p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://histat.ier.hitu.ac.jp/research/discussion/2006/pdf/D06-193.pdf>
99. Markusen J., Venables A. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development / J. Markusen, A. Venables // European Economic Review. — № 43. — P. 335–356.
100. Gereffi G., Stacey F. The Global Apparel Value Chain, Trade and the Crisis. Challenges and Opportunities for Developing Countries / G. Gereffi, F. Stacey // World Bank Policy Research Working Paper. — Washington, DC: World Bank. — 2010. — 58 p.
101. Blonigen B., Davies R., Waddell G., Naughton H. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment / B. Blonigen, R. Davies, G. Waddell, H. Naughton // NBER Working Paper Series. — 2004. — № 10939. — P. 7–8. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w10939>
102. World Investment Report 2011. None-Equity Modes of International Production and Development. — UNCTAD. New York and Geneva, 2011. — 221 p.
103. Cattaneo O. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds.). — Washington, DC: The World Bank. — 2010. — 357 p.
104. Rasiah R., Gammeltoft P., Jiang Y. Home government policies for outward FDI from emerging economies: lessons from Asia / R. Rasiah, P. Gammeltoft, Y. Jiang // International Journal of Emerging Markets. — 2010. — Vol. 5. — № 3/4. — P. 333–357. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1108/17468801011058415>
105. Kneller R., Pisu M. Industrial linkages and export spillovers from FDI / R. Kneller, M. Pisu // The World Economy. — 2007. — Vol. 30. — № 1. — P. 105–134.
106. Karpaty P., Kneller R. Demonstration or congestion? Export spillovers in Sweden / P. Karpaty, R. Kneller // Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv. — 2011. — Vol. 147. — № 1. — P. 109–130.
107. Spencer J. The Impact of Multinational Enterprise Strategy on Indigenous Enterprises: Horizontal Spillovers and Crowding Out In Developing Countries / J. Spencer // Academy of Management Review. — 2008. — Vol. 33. — № 2. — P. 341–361.

108. Reiter S., Steensma H. Human development and foreign direct investment in developing countries: the influence of FDI policy and corruption / S. Reiter, H. Steensma // *World development*. — 2010. — Vol. 38. — №12. — P. 1678–1691. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.04.005>

109. Malik A. Exploring the Link between Foreign Direct Investment, Multinational Enterprises and Spillover Effects in Developing Economies International / A. Malik, Ch. Rehman, M. Ashraf, R. Abbas // *Journal of Business and Management*. — 2012. — Vol. 7. — №1. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.5539/ijbm.v7n1p230>

110. Kosova R. Do foreign firms crowd out domestic firms: evidence from the Czech republic / R. Kosova // *The Review of Economics and Statistics*. — 2010. — Vol. 92. — №4. — P.861–881. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dx.doi.org/10.1162/REST_a_00035

111. Sturgeon T., Linden G. Learning and Earning in Global Value Chains: Lessons in Supplier Competence Building in East Asia / in Timothy J. Sturgeon and Momoko Kawagami (eds.) *Local Learning in Global Value Chains: Experiences from East Asia*. — Basingstoke: Palgrave Macmillan. — 2011. — 238 p.

112. Marcin K. How does FDI inflow affect productivity of domestic firms? The role of horizontal and vertical spillovers, absorptive capacity and competition / K.Marcin // *Journal of International Trade and Economic Development*. — 2008. — Vol.17. — № 1. — P. 155–173.

113. Iwamoto M., Nabeshima R. Can FDI Promote Export Diversification and Sophistication of Host Countries? Dynamic Panel System GMM Analysis / M. Iwamoto, R.Nabeshima // *IDE Discussion Paper*. Institute of Developing Economies (IDE), JETRO . — 2012. — № 347. — P.3–4.

114. Dunning J., Narula R. The Investment Path Revisited: Some Emerging Issues / In: *Foreign Direct Investment and Government: Catalyst for Economic Restructuring* / J.Dunning, R.Narula, eds. — London, New York. — 1996. — P. 1–41.

115. Gorynia M., Nowak J., Wolniak R. Poland's investment development path: In search of a synthesis / M.Gorynia, J.Nowak, R.Wolniak // *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*. — 2009. — Vol.2. — № 2. — P. 153–174.

116. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development / T.Ozava // *Transnational Corporations*. — 1992. — № 1. — P. 29.

117. Eckel C., Neary P. Multi-product firms and flexible manufacturing in the global economy / C.Eckel, P.Neary // *Review of Economic Studies*. — 2010. — Vol. 77. — № 1. — P. 188–217.

118. Ozava T. Japan in a new phase of multinationalism and industrial upgrading: functional integration of trade, growth and FDI / T.Ozava // *Journal of World Trade*. — 1991. — № 25. — P. 43–60.

119. Chow P. The Revealed Comparative Advantages of the East Asian NIC's / P.Chow // *The International Trade Journal*. — 1990. — Vol. 5. — № 2. — P. 243–254.

120. Akamatsu K. A historical pattern of economic growth in developing countries / K.Akamatsu // *Journal of Developing Economies*. — 1962. — Vol.1. — № 1. — P. 3–25.

121. Kojima K. The 'Flying-Geese' Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications / K. Kojima // *Journal of Asian Economics*. — 2000. — № 11. — P. 375–401.

122. Ito T. Growth, Crisis and the Future of Economic Recovery in East Asia / in J. Stiglitz and S. Yusuf (eds.). *Rethinking the East Asian Miracle*. — New-York: Oxford University Press. — 2001. — P. 55–94.

123. Foreign Direct Investment Spurs Asia's Development / Asian Development Bank 2005. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://adb.org/>

124. Ozawa T. The Rise of Asia: The «Flying-Geese» Theory of Tandem Growth and Regional Agglomeration / T.Ozawa. — Cheltenham, Glos. U.K.: Edward Elgar. — 2009. — P.243.

125. Ginzburg A., Simonazzi A. Patterns of Industrialization and the Flying Geese Model: The Case of Electronics in East Asia / A. Ginzburg, A.Simonazzi // *Journal of Asian Economics*. — 2005. — Vol. 15. — № 6. — P. 1051–1078.

126. Косьміна В. Теоретичні основи дослідження експортних операцій ТНК/ В.Косьміна // *Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць*. — Вип. 108 : У 2 ч. — К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. — 2012. — Ч. 2. — С. 107–113.

127. Косьміна В. Концептуальні аспекти аналізу впливу прямих іноземних інвестицій на порівняльні переваги країни та її експорт / В.Косьміна // *Економіка і управління*. — 2012. — № 3. — С. 10–15.

128. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / Підручник: Либідь. — 2006. — 564 с.

131. The impact of the newly industrializing countries on production and trade in manufactures // OECD. — 1979. — Paris: OECD. — 45 p.

132. Nagano M. Investment and export-led industrialization: financial constraints and export promotion of East Asian firms / M.Nagano // *Journal of Economic Development*. — 2005. — Vol. 30. — № 1. — p. 81–94.

133. Girija N. Export Led Growth In South East Asia: An Overview Of Export Policies And Lessons For India / N.Girija. — Vishvakarma Institute of Management, 2009. — 38 p.

134. World Investment Report 2002. Transnational corporations and export competitiveness. — Geneva and New York: United Nations, 2002 — 347 p.

135. Рогач О., Шнирков О. Транснаціоналізація світового господарства і перехідні економіки: Навчальний посібник / О.Рогач, О.Шнирков. — К.: ВПЦ «Київський університет», 1999. — 302 с.