

УДК 339.9

Л.П.Кудирко, к.е.н.,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ НАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ ЧЕРЕЗ ІНТЕГРАЦІЮ В ГЛОБАЛЬНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ТА ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ ТНК

В статті досліджуються можливості посилення інноваційної та високотехнологічної спрямованості національної економіки та бізнесу через канали міжнародного інвестування. Виявлено суперечливий характер взаємодії інтересів країн-реципієнтів і ТНК у питаннях локалізації виробництва та рівня його технологічності, питомої ваги національної компоненти в створенні глобальної доданої вартості.

В статье исследуются возможности усиления инновационной и высокотехнологической направленности национальной экономики и бизнеса через каналы международного инвестирования. Обнаружен противоречивый характер взаимодействия интересов стран-реципиентов и ТНК в вопросах локализации производства и уровня его технологичности, удельного веса национальной компоненты в создании глобальной добавленной стоимости.

The article studies the strengthening possibilities of innovative and high technological direction of national economy and business through international investment channels. It is revealed the contradictory character of interests' interaction between recipient -countries and TNCs in issues of production localization and their technological level and specific gravity national component in global added value creation.

Ключові слова: іноземні інвестиції, ТНК, транснаціоналізація бізнесу, глобалізація.

Глобальна фінансово-економічна криза засвідчила високий ступінь залежності нашої держави від зовнішніх викликів та актуальність вирішення таких стратегічних завдань економічного розвитку, як структурна переорієнтація економіки в бік зниження питомої ваги її ресурсної компоненти та збільшення частки високотехнологічних і наукоємних галузей в структурі ВВП та зовнішній торгівлі. Міжнародний досвід засвідчує, що забезпечити реалізацію цих фундаментальних завдань винятково власними ресурсами, без залучення зовнішніх джерел та механізмів, є ускладненим. З огляду на зазначене, проблема ідентифікації перспектив національного економічного розвитку та розробки зовнішньоекономічних механізмів, у тому числі зовнішньоторговельних та інвестиційних, щодо посилення інноваційно-інформаційної компоненти її розвитку для України є важливою та актуальною.

Проблеми впливу транснаціоналізації бізнесу на національний економічний розвиток, у т.ч. національний бізнес, знайшли своє відображення в цілій низці публікацій вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема в роботах українських вчених-економістів Я.А.Жаліло, А.Ю.Сменковського, О.В.Зав'ялової, О.В.Плотнікова, О.І.Рогача, О.І.Шниркова, С.І.Соколенка, А.С.Філіпенка, С.О.Якубовського, російських фахівців, таких як І.Г.Владімірової, Є.Л.Драчевої, А.М.Лімана, В.Л.Іноземцева. Значну увагу питанням механізмів розвитку міжнародного

підприємництва приділено в наукових працях таких дослідників, як Дж.Данінг, Ч.Гіл, М.Лоренс, Р.Озборн, К.Браун, Р.Рол, Дж.Спопфорд, Л.Уельс. В умовах посилення ваги зовнішніх чинників як джерела відтворювальних процесів у відкритих економіках потребують більш глибокого розкриття питання узгодження економічних інтересів приймаючої сторони та ТНК, які зазвичай можуть суперечити один одному. Цей аспект дослідження проблем транснаціоналізації бізнесу і знайде своє висвітлення в представлений статті.

Метою дослідження є аналіз суперечливої взаємодії інтересів ТНК та національного бізнесу приймаючих країн у розрізі перспектив посилення технологічності та інноваційності останнього, визначення можливих інструментів державного впливу на формування ефективної структури іноземного інвестування.

Міжнародний досвід засвідчує, що посилення технологічного суперництва між суб'єктами глобального господарства, зокрема національними економіками за контроль над стратегічними ресурсами, до яких у сучасних умовах відносяться, в першу чергу, інноваційно-інформаційні фактори виробництва, суттєво загострює проблему пошуку адекватної новітнім викликам моделі формування та розвитку інноваційно-інформаційного потенціалу країни. Особливо актуальною вона є для країн з ресурсно-промисловою системою суспільного відтворення [1, с.15], до яких належить і Україна. Завдання системної трансформації суспільного ладу, що було започатковано набуттям нашою країною незалежності, суперечливість її нинішнього політичного та соціально-економічного розвитку поєднується нині з вкрай неоднозначними за своїми наслідками процесами залучення в глобальне конкурентне середовище. Україні не вдалося суттєво змінити структуру своїх зовнішньоторговельних зв'язків, підвалини яких були закладені ще за роки СРСР, що в нинішніх умовах, вочевидь, виступає деструктивним чинником у системній трансформації її загальногосподарської структури в напрямку інноваційно-інформаційної економіки. Попри достатньо значні обсяги залучень прямих іноземних інвестицій в Україну за останні три роки (станом на 1.07.2009 р. їх було залучено близько 44 млрд. дол. США) [2], їх галузева спрямованість не дозволяє досягти суттєвих зрушень як у структурі ВВП, так і в структурі зовнішньої торгівлі. Про це красномовно засвідчує показник частки високотехнологічної компоненти в зовнішній торгівлі України – 10,9% (у експорті та імпорті - 6,8% та 14,4% відповідно)[3]. Аналіз структури зовнішніх запозичень України в 2007-2008 рр. також вказує на вельми невтішну для України тенденцію щодо домінування фінансової підтримки за рахунок зовнішніх джерел закупівель імпоротної продукції, а не стимулювання розвитку високотехнологічного експорту. Нині Україна як ніколи потребує чіткого та виваженого обґрунтування стратегії трансформації власної господарської системи в

напрямку посилення її інноваційності та високотехнологічності, зокрема через інструменти зовнішньої взаємодії. Зовнішньоекономічні взаємини, які консервують існуючу систему суспільного відтворення в Україні, мають зазнати найретельнішого переосмислення.

Інтеграція національних економік у світовий економічний простір через канали міжнародного інвестування є невід'ємною складовою сучасного національного розвитку. Країни-реципієнти цілком виправдано завдяки міжнародному інвестуванню очікують на структурну перебудову власних економік, отримання сучасних технологій виробництва та менеджменту, зростання національних резервів накопичення, збалансований розвиток імпортозаміщення при поєднанні стимулювання експортоорієнтованого виробництва шляхом залучення збутових каналів іноземних інвесторів для просування національної продукції на зарубіжні ринки. Створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземного капіталу є складовою сучасного макрорегулювання та одним із пріоритетів промислової політики держав світу. Зазвичай розглядаючи цю проблему на макрорівні, дослідники акцентують увагу на масштаби залучень, географічну та секторальну структури прямих іноземних інвестицій в національну економіку. Водночас, важливо оцінювати не лише кількісні характеристики зазначених процесів (порівняння частки прямих іноземних інвестицій на одну особу в різних країнах та регіонах, питомої ваги прямих іноземних інвестицій в ВВП, темпів зростання притоку та відтоку прямих іноземних інвестицій). Поступове нарощування в структурі сукупних національних інвестицій іноземної компоненти, а в умовах здійснення прямих іноземних інвестицій – це володіння нерезидентами переважаючою часткою пакетів акцій, призводить до формування ще одного потенційного каналу інтервенції та впливу зовнішніх імпульсів на макроекономічну стабільність національних економік, фіскальну наповненість суверенних бюджетів, ступінь керованості національних регуляторних заходів щодо сектора іноземної за джерелами свого походження власності. І саме в цьому контексті зазначені процеси можуть бути оцінені для виокремлення впливу міжнародного інвестування на перспективи посилення інноваційної спрямованості національної економіки та бізнесу, що в сучасних умовах безпосередньо впливає на стан економічної безпеки національних економік.

Визначаючи найбільш масштабні потоки прямого іноземного інвестування як каналу зовнішнього впливу та ймовірної детермінанти зміни структури виробництва та зовнішньої торгівлі, цілком логічно було б апелювати до проблеми діяльності ТНК на ринках країн-адаптерів цих інвестицій, адже міжнародна практика засвідчує, що основними суб'єктами постачання прямих іноземних інвестицій на зарубіжні ринки є саме ТНК. Їх присутність на зовнішніх ринках характеризується різноманітними організаційними формами та гнучкою та адекватною тенденціям міжнародного виробництва і

збуту стратегією поведінки задля реалізації економічних інтересів материнських компаній та досягнення глобальної ефективності [4].

Перш ніж визначати можливі механізми впливу на структурну реорганізацію національного виробництва в розрізі прямого інвестування ТНК та їх особливості на сучасному етапі, важливо вказати на тісний зв'язок між розвитком організаційних форм міжнародних корпорацій та стратегічними інтересами міжнародних компаній, що відбиває поліваріантність форматів локалізації діяльності на приймаючих ринках. Ціла низка іноземних та вітчизняних дослідників, зокрема Дж.Мак-Дональд і М.Паркер, виявляючи особливості транснаціоналізації бізнесу в історичному аспекті виділяють кілька етапів еволюції міжнародних структур ТНК з огляду співвідношення функціональних взаємин між материнськими компаніями та їх міжнародними підрозділами.

Розглянемо вплив форматів присутності ТНК на зарубіжних ринках у сучасних умовах у розрізі перспектив посилення інноваційності національного бізнесу, що інтегрується в мережі ТНК та економічних інтересів країн, де дислоковані підрозділи ТНК.

Той факт, що більшість із підрозділів ТНК виконують функції ланки дистрибуції, а не виробництва продуктів, які можуть бути створені в глобальній мережі ТНК у різних країнах світу, означає, що на країну розташування такої філії припадає все менша частка доданої вартості в сукупному ланцюгу створення вартості ТНК. З огляду на це, для національних економік, які виступають країною локалізації підрозділів ТНК, стратегічно важливим є досягнення значної питомої ваги в сукупній доданій вартості ТНК. Питання перерозподілу глобальної доданої вартості не можна, і власне, не варто розглядати винятково в площині корпоративних рішень. Адже умови ведення бізнесу в тій чи іншій країні суттєво різняться та можуть бути об'єктом корекції з боку урядів країн-реципієнтів капіталу. В цьому сенсі цікавим видається успішний досвід низки країн: Китаю, Канади, Польщі, Японії в конкуренції за більшу частку корпоративної доданої вартості на власній території. Так, важливою умовою входження іноземних компаній на китайський ринок є вимога щодо передачі технологій. При цьому навіть у перебігу переговорного процесу при вступі країни до СОТ вдалося уникнути припинення зазначеної практики. В підсумку були досягнуті справді вражаючі та відповідні національним інтересам Китаю результати: частка високотехнологічних виробництв (що забезпечують високий рівень доданої вартості) серед всіх підприємств з іноземними інвестиціями склала 33,2%, ці ж підприємства забезпечили 85 % високотехнологічного експорту Китаю [5, с.41].

В перебігу перемовин при вступі Канади до СОТ також були чітко заявлені саме канадські національні інтереси як країни-донора міжнародних інвестицій через вимогу дозволу відкриття за рубежом саме філій банків як

форму присутності, що передбачає найменший ступінь переміщення доданої вартості за рубіж та зосередження її лівової частки на території материнської компанії. Питання локалізації глобального бізнесу в країні прийому ТНК – це перш за все боротьба за більшу частку доданої вартості як базу національного оподаткування.

Міжнародний досвід красномовно свідчить і про інші випадки, коли країна, активно надаючи свій економічний, перш за все трудовий, потенціал для діяльності ТНК, обмежилася вельми скромними результатами від такої діяльності. Мова йде про економіки, які ввійшовши в глобальні виробничі та збутові мережі ТНК, обмежуються функціями низькотехнологічної збірки та погоджуються на такий формат присутності ТНК як філії. Так, після утворення Північноамериканської зони вільної торгівлі, мексиканська економіка отримала суттєвий притік інвестицій із США [6, с.43]. Зростання обсягів прямих іноземних інвестицій американських компаній в форматі філій та дочірніх підприємств з високим ступенем контролю та управління з боку материнських компаній, розташованих в США відбулося перш за все в ті мексиканські підприємства, діяльність яких була зорієнтована на експорт і які діяли в умовах преференційного митного режиму між США та Мексикою. Він передбачав надання в межах окресленого терміну низку інвестиційних та фіскальних пільг для підприємств, які ввозили в країну з США сировину, комплектуючі, устаткування, машини, запасні частини та використовували їх для організації експортних виробництв. Ці підприємства могли розташовуватися виключно в прикордонній з США території, а згодом їх діяльність поширилася на всю країну. Попри часто виправдану критику ці підприємства мали і продовжують вплив на економічний розвиток Мексики. По-перше, вони сприяли зростанню зайнятості та вирішенню на цій основі низки соціальних завдань, по-друге, вони активізували виробничу та експортну активність в країні, сприяли притоку прямих іноземних інвестицій, по-третє, завдяки цим підприємствам відбувалося насичення національного ринку місцевими товарами, що також мало позитивні соціально-економічні наслідки, по-четверте, мексиканському дрібному бізнесу вдалося ввійти в виробничі глобальні мережі ТНК, що продемонструвало нові можливості співіснування висококонкурентних транснаціональних структур та дрібного місцевого бізнесу. Разом з тим варто вказати на те, що завдяки досягнутій за сприяння ТНК міжнародній спеціалізації на крупновузловій та середньовузловій збірці в країні законсервовано існуючу неефективну структуру експорту та імпорту, залишаючи при цьому країну за межами сфер міжнародної торгівлі та виробництва із високим рівнем доданої вартості.

Іншим важливим аспектом у розрізі проблем економічної безпеки країни-адаптера прямих іноземних інвестицій через канали філії чи дочірнього підприємства є питання пріоритетів для національних економік. Воно безпосередньо стосується гармонізації інтересів всіх сторін, які тією чи

іншою мірою пов'язані із функціонуванням міжнародних підрозділів компаній: акціонерів, менеджерів, найманих працівників, профспілок, держави в цілому тощо. Йдеться про вибір міжнародними компаніями організаційної форми присутності на зовнішніх ринках у вигляді філій (100% материнська власність) або дочірніх підприємств (частка материнської компанії більше 50%). Рішення щодо обрання тієї чи іншої форми діяльності на зарубіжному ринку пов'язане, перш за все, із співвідношенням переваг та ризиків при кожному із варіантів функціонування зарубіжного підрозділу. Безумовно, за умов відсутності суттєвих ризиків компанії надають перевагу саме філії, оскільки така форма присутності забезпечує більш жорсткий контроль за діяльністю підрозділу, мінімізує локалізацію управлінських та маркетингових функцій, спрощує виведення капіталів в умовах відсутності міноритарних національних власників акцій компаній. З позицій національних інтересів країн дислокації зарубіжних підрозділів, більш прийнятною організаційною формою є дочірні підприємства зарубіжних компаній. Оскільки формат дочірньої компанії передбачає наявність у структурі капіталу компанії частки не лише ТНК, але й інших акціонерів (міноритарних власників цінних паперів), це суттєво ускладнює безконтрольне використання материнською компанією щодо «дочки» механізму трансферного ціноутворення на користь тих осередків прибутку, які розташовані в більш ліберальних з огляду фіскального навантаження країнах. Зазначене спрацьовує у випадку ефективнішого опору місцевих профспілок та національних власників цінних паперів зарубіжних підрозділів щодо планів економічної санації та скорочення робочих місць, як засвідчила, зокрема, практика низки реорганізацій та скорочень зарубіжних підрозділів у відповідь на кризову ситуацію 2008-2009 років глобальних компаній-автовиробників.

Можливість застосування механізму трансфертних цін філіями базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування і збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферу фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглянути це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Завдяки формуванню глобальних виробничо-збутових мереж ТНК, цілий пласт світової торгівлі та виробництва утворюють наднаціональні ринки товарів та послуг, які не підлягають та не бажають підлягати регулюванню національного рівня компетенції. З огляду на активізацію міжнародних інвестиційних процесів, суперечності між можливостями урядів окремих держав впливати на перебіг економічних процесів на національному ринку та подальшою транснаціоналізацією бізнесу тільки загострюватимуться.

В цьому сенсі, особливо на тлі глобальної фінансової кризи 2007-2009 рр., серед широких кіл громадськості, політичних діячів, науковців можна спостерігати актуалізацію закликів щодо необхідності переорієнтації країн світу на ендогенну модель економічного розвитку, ендогенні джерела економічного зростання, закрити ринки для «чужого» втручання, що дозволить, у підсумку, убезпечити країни від руйнівного впливу загроз зовнішнього порядку. Водночас, реальних механізмів та фінансових підвалин для такої переорієнтації, попри загальне розуміння, не так вже й багато. В цьому сенсі, на наш погляд, варто погодитись із прогнозом академіка В.Геєця стосовно України щодо можливостей та перспектив ослаблення зовнішньоекономічної складової в національному розвитку: «Знецінення активів спостерігатиметься у багатьох сферах економіки України. У такому випадку логічним буде прагнення, в.т.ч. іноземного капіталу, взяти під контроль багато видів діяльності, пролонгувавши і закріпивши тим самим модель екзогенної орієнтації розвитку України, яка склалася раніше. Досвід України й Угорщини показує, що така модель не гарантує захисту від системних криз і боргової залежності країни на майбутнє» [7]. Погоджуючись на те, що глобалізація підсилює ризики та виклики для національних економік, на наш погляд, було б утопічним у сучасних умовах орієнтуватись на ендогенність розвитку як модель. Вітчизняний та міжнародний досвід вказує на обмеженість та нереалістичність потенціалу такої парадигми тією же мірою, як і орієнтація національної економіки винятково на зовнішні імпульси.

Підбиваючи підсумки щодо діяльності ТНК як каналу зовнішніх загроз та викликів для національних економік, з одного боку, та механізму можливої структурної переорієнтації економік приймаючих країн, з іншого, варто вказати на те, що активізація міжнародного інвестування ТНК є невід'ємною складовою глобалізаційних процесів. І в цьому сенсі розуміння контексту та ймовірних наслідків такої діяльності дозволяє більш ефективно та виважено підходити до політики залучення прямих іноземних інвестицій.

Окреслюючи можливі механізми мінімізації ризиків, пов'язаних із діяльністю ТНК на ринках приймаючих країн, виділимо ті, які безпосередньо стосуються можливостей перерозподілу доданої вартості на користь міжнародного інвестора та закріплення спеціалізації країни на низькотехнологічних виробництвах:

- ✓ зацікавленість країн прийому прямих іноземних інвестицій ТНК у розширенні виробничої та збутової діяльності не повинна передбачати, разом з тим, надання їм не виправданих преференцій щодо національних виробників;

- ✓ більш передбачуваним форматом інтеграції національного бізнесу в мережі ТНК, перш за все з позицій національних інтересів, є модель співпраці у вигляді дочірніх підприємств міжнародних компаній, що

уможливлює підпорядкування їх діяльності національному корпоративному законодавству та мінімізує можливості вимивання фіскального ресурсу компаній на користь центрів прибутку в мережі ТНК через механізми трансфертного ціноутворення;

✓ оптимальною моделлю функціонування міжнародних підрозділів на території країни їх локалізації можна вважати збалансований підхід до формування активів компанії з огляду співвідношення сил мажоритарних та міноритарних власників, незалежно від походження їх капіталів. У цьому випадку суттєво ускладнюється вірогідність перенесення ключових функцій управління та контролю за рубіж, забезпечується можливість впливати на досягнення балансу інтересів у перебігу внутрішньокорпоративної взаємодії.

Список використаних джерел:

1. Мазаракі А., Мельник Т. Конкурентні переваги інформаційної економіки в умовах глобалізації. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобальних викликів: Монографія; у 2 ч. / За ред. В.Гейця, А.Мазаракі. – Ч.1 – К.: КНТЕУ, 2008.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – www.ukrstat.gov.ua.
3. Технологічна компонента в зовнішній торгівлі країн Центрально-Східної Європи: досвід для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://niss.lviv.ua/analytics/55.htm>.
4. Транснаціональні корпорації: Навчальний посібник / Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В.Є. та ін. – К.: Таксон, 2001.
5. Розинский И. Иностранные филиалы и национальные интересы // Вопросы экономики. – 2009. – №5.
6. Управління експортним потенціалом України: Монографія / А.Мазаракі, В.Юхименко та ін. – К.: КНТЕУ, 2007.
7. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час кризи // Економіка України. – 2009. – №2.