

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУВАННЯ
ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В КОНТЕКСТІ ЇХ ЗАЛУЧЕННЯ**

Анотація. У статті розглянуто розвиток економічних теорій, які пояснюють причини здійснення прямих іноземних інвестицій. Визначено основні підходи, результати та тенденції в теорії прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, теорія С. Хаймера, теорія інтерналізації, еkleктична парадигма.

Аннотация. В статье рассмотрено развитие экономических теорий, объясняющих причины осуществления прямых иностранных инвестиций. Определены основные подходы, результаты и тенденции в теории прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, теория С.Хаймера, теория интернализации, еkleктичная парадигма.

Annotation. The article aims to investigate the development of economic theories that explain the causes of foreign direct investment. The main approaches, results and trends in foreign direct investment theory are determined.

Keywords: foreign direct investment, S. Hymer theory, internalization theory, eclectic paradigm.

Постановка проблеми. Вивчення теоретичних основ міжнародного підприємництва та руху капіталу дозволяє визначити цілі та мотиви іноземних інвесторів, передумови та наслідки прямого іноземного інвестування і являється важливим методологічним елементом в аналізованні системи залучення прямих іноземних інвестицій на підприємства.

Прямі іноземні інвестиції почали відігравати важливу роль у міжнародній економіці після Другої світової війни. Перші теорії з метою пояснення прямих іноземних інвестицій виникли в результаті зростаючої активності дочірніх підприємств американських компаній на ринках Європи і Латинської Америки в 50-60 рр. ХХ ст.. Відтоді обсяги прямих іноземних інвестицій постійно зростають, що зумовило гостру необхідність пояснення процесу руху капіталу на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні питанням прямого іноземного інвестування приділяється багато уваги як на національному, так і на міжнародному рівнях. За останні чотири декади наукова література наповнилась великою кількістю досліджень, присвячених проблематиці прямих іноземних інвестицій, особливо в світлі глобалізаційних процесів міжнародної економіки та намаганні економічних суб'єктів зайняти своє місце, зумівши отримати якнайбільшу вигоду за умов, що склались. Основи дослідження аспектів прямого іноземного інвестування заклали у своїх працях С. Хаймер, Ч. Кіндлбергер, Р. Кейвс, П. Бакклі, М. Кассон, Дж. Даннінг. Більшість теорій та парадигм прямих іноземних інвестицій розширюють і синтезують знання з попередніх розробок. Однак, з'являються і нові концепції, які, враховуючи складність, багатогранність та динамічність об'єкту дослідження, дозволяють наблизитись до його всеохоплюючого розуміння.

Традиційно теоретичні концепції прямих іноземних інвестицій представлені двома підходами: мікроекономічним (на рівні фірм) та макроекономічним (на рівні національної економіки). З макроекономічної точки зору прямі іноземні інвестиції являють собою конкретну форму потоку капіталу через державні кордони, з країни походження капіталу до приймаючої країни, який відображається у платіжному балансі. Основними питаннями дослідження є потоки та активи капіталу, а також доходи для країни, отримані від здійснених інвестицій, їх взаємозв'язок з міжнародною торгівлею, валютними курсами. Цей підхід відображає узагальнені глобальні, міжнародні, національні тенденції. Мікроекономічні дослідження намагаються пояснити мотивацію здійснення інвестицій через національні кордони з точки зору інвесторів та проаналізувати їх вплив на зростання підприємства. Вони вивчають наслідки операцій багатонаціональних компаній для інвесторів, для країни походження капіталу і приймаючої країни, а не інвестиційних потоків та активів як таких. Та незважаючи, що багато дослідників намагалися пояснити феномен прямих іноземних інвестицій, досі не існує єдиної, загальноприйнятої теорії.

Метою дослідження є визначити та вивчити основні теоретико-методологічні підходи в аналізуванні прямих іноземних інвестицій в процесі їх історичного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально теорії прямих іноземних інвестицій в хронологічному порядку, що дозволить нам спостерігати розвиток та основні тенденції досліджень (Див. Табл. 1).

Таблиця 1

Теорії прямих іноземних інвестицій

Теорія/ Парадигма	Автори	Рік	Проблематика	Причини здійснення прямих іноземних інвестицій
Ринкової недосконалості/ Ринкової влади/ Монополістичних переваг	С. Хаймер Ч. Кіндлбергер	1960 1969	Стратегічна поведінка підприємств та структура ринку. Пояснення рішення підприємства інвестувати за кордон як стратегія капіталізувати свої специфічні переваги над конкурентами в іноземній країні.	Недосконалість ринку. Використання та збереження специфічних або монополістичних переваг підприємства, а також небажання їх передачі шляхом ліцензування через потенційну небезпеку втрати переваг.
Парадигма циклу міжнародного виробництва товару	Р. Вернон	1966	Прямі іноземні інвестиції і зовнішня торгівля, шляхи впливу життєвого циклу товарів і технологій на розвиток міжнародного бізнесу.	Еволюція товару і технології його виготовлення. Мотив продовження життя циклу товару задля зростання і збуту.
Теорія транзакційних витрат/ Теорія інтерналізації	Р. Коуз Р. Кейвс П. Бакклі М. Кассон	1937 1971 1976 1985	Встановлення зв'язків між прямими іноземними інвестиціями підприємства та його внутрішньою організацією з метою створення внутрішнього ринку таким чином, щоб зменшити витрати всередині підприємства.	Зменшення транзакційних витрат. Розвиток та повне використання специфічних переваг підприємства у формі вертикальної інтеграції, що несе з собою нові операції та види діяльності, які раніше проводились ринком посередників, а відтепер – під керівництвом підприємства.
Макроекономічна теорія прямих іноземних інвестицій	К. Коджіма Т. Озава	1970-80-ті рр..	Аналізування потоків прямих іноземних інвестицій на основі порівняльних переваг; вплив торгівельно-орієнтованих і анти торгівельно-орієнтованих інвестицій.	Порівняльні переваги країни. Прямі іноземні інвестиції повинні здійснюватись за принципом «доповнення порівняльних переваг», лише у цьому випадку спостерігатиметься позитивний ефект.
Еклектична парадигма	Дж. Даннінг	1980-90-ті рр..	Аналізування трьох категорій - переваг власності, переваг розміщення, переваг інтерналізації в процесі здійснення прямих іноземних інвестицій.	OLI-переваги. Використання та посилення переваг власності, переваг розміщення та переваг інтерналізації.

Примітка: складено автором на підставі аналізування літературних джерел [1-14].

Перші спроби пояснення прямих іноземних інвестицій здійснювались лише в контексті міжнародної торгівлі. Ринок розглядався як механізм обміну з нульовими операційними витратами. Класична теорія міжнародної торгівлі А.Сміта і Д.Рікардо, яка побудована на основі двох країн, двох товарів, досконалої мобільності факторів виробництва на внутрішньому ринку, однак нездатності капіталу переміщуватись між країнами, не припускала навіть можливості здійснення прямих іноземних інвестицій. З кінця 50-их рр. XX ст. економісти-неокласики (Е.Гекшер, Б. Олін, Р. Нурксе, К. Іверсен) інтегрували міжнародний рух факторів виробництва, зокрема капіталу, в теорію міжнародної торгівлі.

Вивіз капіталу з-за меж національних кордонів пояснювали і з допомогою фінансової теорії портфелю, що побудована на різниці процентних ставок. Згідно цієї теорії, поки відсутній ризик, бар'єри і транзакційні витрати, капітал переміщується від країн з низькими процентними ставками до тих країн, де вони вищі. Але, оскільки перелічені припущення є малоймовірними, в реальності ця теорія втрачає свою здатність передбачення. Беручи до уваги ризик та існуючі бар'єри в процесі переміщення, капітал може перетікати як завгодно в будь-якому напрямку. З метою врахування ризику та рівня невизначеності в поясненні прямих іноземних інвестицій, було застосовано гіпотезу диверсифікації портфелю. Однак, як теорія, так і гіпотеза були розкритиковані через відсутність розуміння характерних відмінностей між портфельними та прямими інвестиціями. Зокрема, ігнорувався той факт, що прямі іноземні інвестиції являють собою не лише потік капіталу, а складаються і з інших компонентів, таких як особливості менеджменту та технологічний трансфер.

Традиційна неокласична теорія торгівлі, яка припускає, що торгівельні умови визначаються відносною забезпеченістю факторами виробництва (робочою силою, капіталом, природними ресурсами) і/чи відмінностями в смаках та технологіях, не може повністю обґрунтувати причин залучення підприємств у внутрішньогалузеву торгівлю, у процес здійснення прямих іноземних інвестицій і причин існування багатонаціональних підприємств загалом. Недоліком неокласичної школи є те, що її представники припускали існування збалансованої торгівлі, в той час, як потоки прямих іноземних інвестицій ведуть до дисбалансу в торгівлі, що відбивається в обмінних курсах та відносних цінах [2, с. 54]. Окрім цього неокласики не враховували олігополістичної природи підприємств, які здійснювали прямі іноземні інвестиції, та умов недосконалих ринків, в яких вони функціонували.

У відповідь на нездатність традиційних теорій торгівлі інкорпорувати внутрішньогалузеву торгівлю та прямі іноземні інвестиції, нові теорії торгівлі аналізують ринкові недосконалості умов торгівлі. Вони надають пояснення міжнародній торгівлі, де однакові товари і послуги одночасно як експортуються, так і імпортуються, а також появі багатонаціональних підприємств та прямим іноземним інвестиціям. Розвиток нових теорій торгівлі включав в себе пояснення рішень підприємств стосовно вибору між міжнародним підприємництвом та експортом. В процесі вироблення рішення, багатонаціональні підприємства порівнюють торгівельні витрати з витратами виробництва у декількох місцевостях на основі збалансованого компромісу з-поміж доступних варіантів. Для прикладу, вигода від виробництва в конкретній місцевості, метою якого є досягнення економії масштабу, порівнюється із зниженням торгівельних витрат від виробництва продукції у декількох точках, близьких до місцевого ринку. В моделях нових теорій торгівлі, які включають в себе прямі іноземні інвестиції, чітко розрізняють їх два типи: горизонтальні та вертикальні. Горизонтальні прямі іноземні інвестиції виникають за умов пошуку нових ринків збуту і бажання задовольнити іноземний ринковий попит через організацію виробництва на цій же території. Такі прямі іноземні інвестиції неминуче спричиняють адаптацію продукції до преференцій місцевих споживачів. Високі торгівельні витрати у формі тарифів є стимулом до збільшення обсягів цього типу інвестицій. Мотивом для вертикальних прямих іноземних інвестицій є насамперед пошук шляхів підвищення ефективності, тобто підприємства використовують географічні відмінності факторних витрат, результатом чого може стати географічна декомпозиція виробничого процесу залежно від факторної місткості. Так працездатний етап виробництва може розміщуватись там, де витрати на працю є низькими. Аналогічно відбувається і з капіталомістким етапом, який здійснюється на території з низькими витратами на капітал [11, с. 72]. Нові теорії міжнародної торгівлі хоч і більш реалістичні, та все ж досі не можуть охопити та пояснити всю складність прямих іноземних інвестицій.

Важливі теоретичні вади неокласичної теорії торгівлі і фінансової теорії портфелю щодо пояснення прямих іноземних інвестицій зауважив С. Хаймер. Він вперше здійснив чітке розмежування портфельних та прямих іноземних інвестицій, чого не могла зробити традиційна теорія інвестицій, яка ґрунтувалась на різниці процентних ставок. С. Хаймер відзначив, що прямі іноземні інвестиції передбачають контроль за операційною діяльністю підприємства, в той час, як портфельні інвестиції – лише частку власності, але ніяк не контроль. Це спостереження дозволило вченому підготувати підґрунтя для окремої теорії прямих іноземних інвестицій, яка була сформована у його дисертаційній

роботі «Міжнародні операції національних підприємств: дослідження прямих іноземних інвестицій» 1960 р. Вчений розглядав питання інтернаціоналізації виробництва з позиції монополістичного або олігополістичного характеру ринку, зосереджуючи свою увагу на стратегічній поведінці підприємств, ринковій структурі та їх взаємозв'язках на основі індустріальної організаційної теорії та вивченні недосконалостей ринку. Для С.Хаймера прямі іноземні інвестиції являються більшою мірою стратегічним рішенням на рівні підприємства, аніж фінансовим рішенням ринку капіталу. В подальшому теорія була доповнена Ч. Кіндлбергом (1969), і стала відомою, як парадигма Хаймер-Кіндлбергера.

С. Хаймер вперше зауважив, що багатонаціональні підприємства, а відтак і прямі іноземні інвестиції існують лише за умови недосконалостей ринку. Факт, що в світі, який характеризуватиметься досконалою конкуренцією, прямі іноземні інвестиції більше не існуватимуть, не викликає дискусій [9, с. 11-12]. Якщо ринок працює ефективно, відсутні жодні бар'єри в умовах торгівлі чи конкуренції, то міжнародна торгівля залишається єдиним способом присутності на іноземному ринку. Причиною здійснення прямих інвестицій є дисторсія, недосконалості ринку факторів виробництва. Вони в свою чергу є результатом дій з боку державних органів влади та підприємств, які порушують хід вільної конкуренції. Розглядаючи багатонаціональні підприємства, як об'єкт, цілеспрямований більше на міжнародне виробництво, а не міжнародний обмін, С. Хаймер припускав, що багатонаціональні підприємства перебувають у менш вигідному становищі порівняно з підприємствами приймаючої країни. Місцеві підприємства завжди будуть краще проінформовані про внутрішнє економічне середовище. Зважаючи на цю обставину, С. Хаймер задав важливе запитання: як за таких умов іноземне підприємство може успішно конкурувати з місцевими підприємствами? Стикаючись з додатковими витратами ведення бізнесу за кордоном, підприємство, яке здійснює прямі іноземні інвестиції і має за мету прибуткову діяльність, націлену на створення доданої вартості, повинне володіти конкретними специфічними перевагами над місцевими підприємствами у сферах інновацій, фінансів, маркетингу. Такі переваги виникають в зв'язку з недосконалістю ринків, якими користуються багатонаціональні підприємства і можуть проявлятися у формі більших обсягів капіталу, чи його ціни; нематеріальних активів (торгові марки, патенти, краща якість менеджменту); кращих маркетингових технік (дослідження ринку, реклама, промо-акції); диверсифікації продукції; кращих технологій (здатність переводити наукові знання у комерційне використання); привілейованого доступу до природних ресурсів, які використовуються у виробництві; економії масштабу на рівні підприємства. Перелічені переваги можуть забезпечувати життєздатність здійсненої прямої інвестиції. Окрім цього специфічні переваги являються бар'єрами, з допомогою яких олігополістичні підприємства шукають можливості оминати ринкову конкуренцію [7, с. 230].

Хоча С. Хаймер визнає значну роль прямих іноземних інвестицій у підвищенні приватного добробуту, та все ж їх вплив на соціальний добробут він оцінював як негативний через створення ієрархії, нерівного розподілу вигод та нерівномірного розвитку між країнами, які контролюють діяльність багатонаціональних підприємств і як правило є більш розвиненими, та приймаючими менш розвиненими країнами. На думку С. Хаймера, монополістичний капіталізм розвивається за двома фундаментальними законами: 1) закону збільшення розміру підприємства і 2) закону нерівноправного розвитку [2, с. 61]. Ці ідеї стали використовуватися критиками багатонаціональних підприємств та опонентами глобалізації. Однак, головним висновком теорії С. Хаймера є те, що ринкову владу підприємства забезпечують її специфічні переваги, які являються потенціалом до зростання підприємства та захоплення нових ринків.

З метою пояснення конкретних типів прямих іноземних інвестицій, які здійснювались підприємствами США у виробничий сектор Західної Європи у післявоєнний період, використовувалась теорія життєвого циклу продукту, розроблена Р. Верноном у 1966 році на основі кривої життєвого циклу продукту, запозиченої з концепції маркетингу [14]. Вона описує динамічну взаємодію між міжнародною торгівлею та іноземним інвестуванням.

Р. Вернон виділяє 4 фази життєвого циклу продукту: винаходу, зростання, зрілості та спаду. Згідно теорії, життєвий цикл продукту та відповідна зміна витрат підказує керівникам підприємств три типи рішень: виробляти продукт вдома, експортувати його чи переносити виробництво на іноземні ринки. На основі США, промислово розвинених країн та менш розвинених країн Р. Вернон показує взаємозалежність імпортних та експортних операцій, створення міжнародного виробництва, а також поведінку споживачів залежно від фаз життєвого циклу продукту. Теорія доводить, що підприємство-інноватор після організації експорту переносить на ринок-імпортера і саме виробництво продукту [2, с. 67]. Це пов'язано з бажанням зберегти свою конкурентоспроможність, не втрачати позицій лідерства і зберегти прибутковість від виробництва та збуту продукту.

Теорія життєвого циклу продукту не стала універсальною в плані пояснення діяльності багатонаціональних підприємств і здійснених ними прямих іноземних інвестицій, але дала окремі важливі узагальнення та наукові висновки. Слід зауважити, що Р. Вернон, оцінюючи перспективи використання його теорії, зробив деякі застереження, а саме: існування різних типів багатонаціональних підприємств залежно від їх інноваційного потенціалу та розмірів зумовлює різну стратегічну поведінку в контексті організації первинної розробки інноваційного продукту і його подальшого експорту. Найбільші перспективи застосування цієї теорії мають відносно невеликі багатонаціональні підприємства, де розвиток продукту описується моделлю «місцеве виробництво → експорт → виробництво за кордоном», а також операції багатонаціональних підприємств з перенесення працемістких експортноорієнтованих виробництв у країни, що розвиваються [2, с. 70].

Наступним етапом розвитку теоретичної думки в сфері прямих іноземних інвестицій стала теорія інтерналізації, основоположниками якої є П. Баклі, М. Кессон, Р. Коуз, Р. Кейвс. Прихильники цієї теорії основною ціллю здійснення прямих іноземних інвестицій вважали зменшення транзакційних витрат. За основу ця теорія використовує методологію Р. Коуза, який ввів термін «транзакційних витрат» ще у 1937 р. і визначав їх як витрати на угоди. «Щоб здійснити ринкову транзакцію, необхідно визначити, з ким бажано заключити угоду, на яких умовах, провести переговори, підготувати договір і т.д.» [1, с. 9]. Він звернув увагу на відмінності транзакційних операцій всередині підприємства та поза його межами. Р. Коуз стверджував, що хоча транзакційні операції поза межами підприємства не обов'язково можуть бути проконтрольовані підприємством, однак всередині підприємства такі операції здійснюються лише з ініціативи самого підприємства. Маніпуляції з транзакційними операціями всередині підприємства дозволяють зменшити втрати. Відтак концепція інтерналізації асоціюється із можливостями підприємства використовувати трансферні ціни поміж організаційними підрозділами з метою максимізації власних прибутків [5, с. 11].

Основною ідеєю інтерналізації є об'єднання усіх технологій та ноу-хау в межах підприємства. Мається на увазі, що підприємство має за мету створити свій власний внутрішній ринок, щоб оминати кордони країни походження [13, с. 70]. Концепція інтерналізації встановлює зв'язки між прямими іноземними інвестиціями підприємства та його внутрішньою організацією, відображаючи ієрархічну інтеграцію бізнес-функцій. Її автори критикували попередні теорії за надмірне акцентування уваги на виробничій функції і нехтуванні такими перевагами підприємства на мікрорівні, як вміння бути лідером, здатність організувати міжнародну діяльність; ефективна система менеджменту; раціональне використання маркетингових, людських ресурсів; ефективний фінансовий менеджмент. Перелічені характеристики дозволяють підприємству розширювати свої операції на нові ринки та галузі. На думку розробників теорії інтерналізації, підприємства отримують свою конкурентну перевагу не як наслідок використання єдиного специфічного фактору у визначеній функціональній сфері, а завдяки своїй здатності інтерналізувати ноу-хау, яке їм належить, замість простої передачі іншим (зовнішнім) організаціям.

Сутність процесу інтерналізації відображається в наступному. За умови володіння визначеними матеріальними і/або нематеріальними активами, які являються специфічними перевагами і дозволяють здійснювати успішну діяльність на іноземних ринках, підприємство прагне до найбільшого контролю над ними та їх дохідністю, тому включає їх функціонування у внутрішньофірмову структуру завдяки прямим іноземним інвестиціям. Підприємства організують свою внутрішню діяльність таким чином, щоб розвивати свої специфічні переваги і використати їх в подальшому сповна. Інтерналізація передбачає форму вертикальної інтеграції, що несе з собою нові операції та види діяльності, які раніше проводились ринком посередників, а тепер є під керівництвом підприємства [13, с. 70].

П. Баклі та М. Кессон вважали, що прийняття рішення про іноземні інвестиції залежить від балансу між такими групами факторів [2, с. 88]:

- 1) специфічних для даної галузі промисловості (характер продукції, структура ринку, масштаби виробництва);
- 2) специфічних для регіону (розмір території, рівень розвитку інфраструктури, культурні особливості та традиції);
- 3) специфічних для нації або держави (політичні фактори, податкове та фінансове законодавство і т. п.);
- 4) специфічних для підприємства (управлінський та виробничий досвід).

Теорія інтерналізації доводить, що підприємство здійснює прямі іноземні інвестиції, щоб використати економію масштабу, технологічні, управлінські ноу-хау, урядові та ринкові обмеження, а головним мотивом зростання багатонаціонального підприємства є мінімізація транзакційних витрат.

Дж. Даннінг вважав теорію інтерналізації особливо важливою і використав її пізніше в еkleктичній парадигмі, однак вказував, що вона пояснює потоки прямих іноземних інвестицій лише частково.

Представниками макроекономічних досліджень прямих іноземних інвестицій є японські вчені К. Коджіма та Т. Озава [10], які вивели їх аналізування з-за меж мікрорівня підприємства та ринкової структури. За відправну точку бралися неокласичні моделі торгівлі, які розширювалися з метою пояснення моделі іноземного виробництва. На думку вчених, недоліком макроекономічного підходу є його фрагментарний, секторальний аналіз розвитку міжнародного бізнесу і недооцінка важливості дослідження порівняльних переваг країни. Макроекономічна модель прямих іноземних інвестицій Коджіми-Озави поєднує такі змінні мікрорівня, як відносна забезпеченість факторами виробництва та нематеріальні активи з макрозмінними - урядова промислова та торгівельна політика – з метою врахування трендів у динаміці національних порівняльних переваг. Розглядаючи прямі іноземні інвестиції як засіб трансферу капіталу, технології і управлінських навиків з країни-донора у приймаючу країну, К. Коджіма класифікував їх на дві групи: торгівельно-орієнтовані і антиторгівельно-орієнтовані прямі іноземні інвестиції. Активізуючи торгівлю та сприятливу промислову структурну перебудову, торгівельно-орієнтовані прямі іноземні інвестиції ведуть до покращення добробуту обох країн. Антиторгівельно-орієнтовані прямі іноземні інвестиції мають зворотний ефект на торгівлю і спричиняють несприятливу структурну перебудову в обох країнах [12]. Важливе місце у теорії займають рекомендації країнам, що розвиваються стосовно найефективнішого залучення прямих іноземних інвестицій. К. Коджіма вважав, що прямі іноземні інвестиції повинні здійснюватись за принципом «доповнення порівняльних переваг», тобто у приймаючій країні їх слід спрямовувати в ту сферу діяльності, яка є порівняно слабкою, але для країни-донора прямих іноземних інвестицій являється порівняльною перевагою. Найбільш важливим для приймаючої країни є вибір щодо визначення галузі і конкретних технологій, які вони бажають отримати. На переконання К. Коджіми та Т. Озави, правильна промислова політика повинна доповнювати ті стимули для прямих іноземних інвестицій, які забезпечуються ринковою структурою конкретної галузі.

Новим етапом у дослідженні проблематики прямих іноземних інвестицій стала еkleктична парадигма Дж. Даннінга, яка набула повного систематизованого вигляду у циклі публікацій 1983-1993 рр.. Еkleктична парадигма не є принципово новою теорією. Вона об'єднує окремі елементи різних теоретичних підходів, які для них є визначальними. Таким чином парадигма зосереджує увагу на використанні активів, які Дж. Даннінг прокласифікував як переваги власності, переваги розміщення та переваги інтерналізації. Перелічені групи переваг містять в собі як елементи макроекономічної теорії прямих іноземних інвестицій, так і макроекономічної теорії багатонаціональних підприємств. Так, з теорії ринкової влади С. Хаймера і монополістичних переваг Ч. Кіндлбергера, які першими приділили значну увагу специфічним активам підприємства, Дж. Даннінг сформував переваги власності. Ідеї транзакційних витрат та інтерналізації Р. Коуза, П. Баклі, М. Кессона, Р. Кейвза стали джерелом для формування переваг інтерналізації, а макроекономічні аспекти прямого іноземного інвестування К. Коджіми та Т. Озави і специфічні особливості виробництва товару в контексті його життєвого циклу лягли в основу переваг розміщення.

На відміну від теорії С. Хаймера, еkleктична парадигма Дж. Даннінга оцінює наявний стан багатонаціонального підприємства, або ж словами автора – парадигма пояснює «що є», а не «що повинно бути» [6, с. 76]. Дж. Даннінг поєднав теоретичні дискусії С. Хаймера і Р. Коуза з теорією інтерналізації, акцентуючи увагу на важливості захисту переваг власності і їх розвитку в межах підприємства, а не шляхом продажу чи ліцензування.

Розглянемо більш детально категорії OLI-парадигми.

1. O – переваги власності (ownership advantages)

Ця характеристика вказує на ті нематеріальні активи, які є в ексклюзивному володінні підприємства і можуть бути передані в межах багатонаціонального підприємства за низькими витратами, що сприятиме збільшенню доходів чи зниженню витрат. Однак операційна діяльність багатонаціонального підприємства, що здійснюються в різних країнах, стикається з додатковими витратами. Тому, для успішного входу на іноземний ринок, підприємству необхідно володіти певними характеристиками, специфічними перевагами. Дж. Даннінг виділяє три типи специфічних переваг:

- 1) монополні переваги, які проявляються у формі привілейованого доступу до ринків через володіння обмеженими природними ресурсами, патентами, торговельними марками;
- 2) технологічні переваги, які з'являються в процесі активної інноваційної діяльності;
- 3) переваги, пов'язані з розміром підприємства (ефект масштабу).

На відміну від своїх попередників, Дж. Даннінг розглядає такий ще фактор, як час. Він зауважує, що переваги власності не є статичними за своєю природою, тому підприємства інвестують за кордон з метою їх посилення.

Для приймаючої країни створення переваг власності «з нуля» є доволі затратним процесом, але можливе їх перенесення у формі прямих іноземних інвестицій. Це створює синергетичний ефект і зворотній зв'язок, в результаті чого для багатонаціонального підприємства з'являються додаткові можливості О-параметра у вигляді доступу до нових ринків капіталу, інформації, диверсифікації ризиків і т.п.

2. L – переваги розміщення (location advantages)

При наявності переваг власності, щоб підприємство могло використовувати свої можливості на іноземному ринку самостійно, не продаючи свій бізнес, чи здаючи в оренду використання певних активів іноземним підприємствам, йому необхідні додаткові переваги. Такі переваги може надати підприємству територія, на якій воно функціонує.

Саме переваги розміщення різних країн є ключовими факторами, які визначають, які країни стануть приймаючими стосовно діяльності багатонаціонального підприємства. Специфічні переваги кожної країни можна поділити на три категорії. Першою є економічна складова, від якої багатонаціональне підприємство очікує отримати економічні вигоди. Це кількісні та якісні фактори виробництва, транспортні витрати, стан інфраструктури, розмір ринку та ін.. Другою категорією є політична, яка характеризує політику державних органів, спрямовану на потоки прямих іноземних інвестицій. І не менш важливою є соціальна категорія, що визначається відстанню між країною-донором прямих іноземних інвестицій та країною-реципієнтом. Сюди відносяться такі фактори впливу, як культурні відмінності, ставлення до іноземців тощо.

3. I – переваги інтерналізації (internalization advantages)

Припустивши, що перші два типи переваг є наявними, підприємству має бути вигідне їх використання у співпраці з факторами поза межами країни його походження. Перевагами інтерналізації являються вигоди, які з'являються внаслідок загального керівництва мережею активів, розміщених у різних країнах. Вони підштовхують оцінити різні способи, з допомогою яких підприємство буде використовувати свої вигоди від продажу товарів, послуг до різноманітних коопераційних угод між підприємствами. Інтерналізація є засобом подолання недосконалостей ринку за допомогою створення «внутрішніх ринків» [2, с. 119]. Недосконалості ринку зустрічаються у формі антиконкурентної політики учасників, невизначеності попиту та пропозиції, непослідовної та нерациональної поведінки суб'єктів, асиметрії інформації та ін.

Еклектична парадигма Даннінга вказує, що параметри OLI можуть відрізнятися в залежності від специфіки кожного підприємства і відображають економічні, політичні, соціальні характеристики приймаючої країни. Як наслідок завдання і стратегія підприємств, обсяги і способи (моделі) виробництва будуть залежати від викликів та можливостей, запропонованих різними країнами.

Еклектична парадигма Дж. Даннінга є сьогодні найбільш поширеним концептуальним підходом у світовій економічній літературі щодо пояснення прямих іноземних інвестицій та діяльності багатонаціональних підприємств. Вона одержала подальший розвиток у працях інших авторів, які намагалися пояснити здійснення прямих іноземних інвестицій у різних аспектах. Зокрема, Дж. Маркузен, В. Ізіер, Е. Гелпмен запропонували цілу низку підходів, що їх можна об'єднати в концепцію «знання – капітал». Вони пояснювали ключові параметри OLI -парадигми з позиції оцінки знань як капіталу, охоплюючи людський капітал, патенти, торговельні марки, репутацію та інші види знань [2, с. 126].

На основі еклектичної парадигми Й. Штейн побудував матрицю рішень в процесі інтернаціоналізації підприємства [3, с. 30], спробувавши стандартизувати типи рішень інтернаціоналізації (продаж ліцензій, експорт, прямі іноземні інвестиції) з відповідними OLI- параметрами (Див. Табл. 2).

Таблиця 2

OLI-переваги та інтернаціоналізація

Переваги	Стратегії інтернаціоналізації		
	Продаж ліцензій	Експорт	Прямі іноземні інвестиції
O	X	X	X
L	O	X	X
I	O	O	X

Еклектична парадигма Дж. Даннінга не диференціює прямі іноземні інвестиції за їх типами, розглядаючи першочергово інвестиції «з нуля».

Макроекономічна теорія прямих іноземних інвестицій, як і мікроекономічна теорія багатонаціональних підприємств С. Хаймера не бере до уваги ірраціональну та непередбачувану людську поведінку і схильні припускати, що інформація є безкоштовною та досконало симетричною. Однак, Р. Коуз та Дж. Даннінг усвідомлювали можливі транзакційні невдачі, спричинені асиметрією інформації, опортунізмом та моральним ризиком [4, с. 4].

Висновки. Як бачимо, прямі іноземні інвестиції стали об'єктом численних теоретичних розробок і емпіричних досліджень для багатьох вчених. Багато теорій та моделей намагалися пояснити феномен прямих іноземних інвестицій та їх мотивів. Вони часто вивчаються багатьма дисциплінами, зокрема міжнародною економікою, економічною географією, міжнародним бізнесом та менеджментом, однак жодна з них окремо не може повністю пояснити феномен цього явища. Емпіричні результати дають підстави узагальнити, що досі не існує єдиної уніфікованої теорії прямих іноземних інвестицій. Різні підходи зосереджуються на різних аспектах цього явища. Відповідно для інтерпретації наслідків прямого іноземного інвестування, що мало позитивний чи негативний вплив, використовувалися різні підходи. Фундаментальна полеміка стосовно втрат та вигод, пов'язаних із залученням прямих іноземних інвестицій, пояснюється розбіжністю у поглядах тих, котрі підтримують глобалізаційні процеси та принципи вільного ринку, і тих, які вбачають у цьому радше негатив.

Список використаної літератури

1. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. – М.: Дело Лтд (при участие изд-ва “Catallaxy”), 1993. – С. 192.
2. Рогач, О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
3. Свірідова, Н. Д. Прямі іноземні інвестиції: світовий досвід та стратегія залучення в економіку України: Монографія. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2004. – 164с.
4. Caves R. E. Multinational Enterprise and Economic Analysis. – Cambridge, 1999. – P. 402.
5. Dima S. C. From International Trade to Firm Internationalization. // European Journal of Interdisciplinary Studies, 2010. – 1:3. – P. 8-15.
6. Dunning J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy. – Wokingham: Addison-Wesley, 1993. – P. 687.
7. Dunning J. H., Rugman A. M. The Influence of Hymer Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment // American Economic Review, 1985. – 75 (2). – P. 228-233.
8. Hosseini, H. An economic theory of FDI: A behavioral economics and historical approach. // The Journal of Socio-Economics, 2005. – 34. – P. 528-541.
9. Kindleberger C. P. American Business Abroad. – The International Executive, 1969. – 11. – P. 11-12.
10. Kojima K., Ozawa T. Micro- and Macro-Economic Model of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis // Hitotsubashi Journal of Economics, 1984. – 26 (2). – P. 135-145.
11. Markussen J. R. Chapter 3: International Trade Theory and International Business. – Oxford Handbook of International Business, 2001. – P. 69-87.
12. McClintock B. Recent Theories of Direct Foreign Investment: An Institutional Perspective. // Journal of Economic Issues, 1988. – 22(2). – P. 477-485.
13. Morgan R. E., Katsikeas C. S. Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internalization: a critique. // Management Decision, 1997. – 35: 1. – P. 68 – 78.
14. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. // II Quarterly Journal of Economics, 1966. – 80. – P. 190-207.