

УДК 339.9

Шостак М. В.Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка**ОСОБЛИВОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ КИТАЙСЬКИХ КОМПАНІЙ**

Досліджено теоретичні та практичні питання процесу транснаціоналізації китайських компаній. Особлива увага приділяється виявленню найважливіших умов, загальним й унікальним особливостям способу здійснення ПІІ, який використовується китайськими підприємствами, що виходять на світовий ринок як ТНК.

Ключові слова: транснаціональна компанія (ТНК), прямі іноземні інвестиції (ПІІ), регіоналізація.

Постановка проблеми. Стрімке зростання економіки Китаю, посилення її зовнішньоекономічних зв'язків, а також глобальний характер діяльності її національних транснаціональних компаній зумовили посилення наукового інтересу до дослідження відтоку китайських прямих іноземних інвестицій як феномену сучасної світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням даної проблеми займається багато закордонних та вітчизняних дослідників, таких як: Анна Зорська, Біджун Ван, Даніель Роузен, Фрідріх Ву, Хвейяо Ван, Айлан Ейлон, Марк Яолін Ван, Пітер Драйздейл, Пітер Юань Цхай, Іпінг Хуанг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зростаюча могутність китайських ТНК є унікальним явищем і цікавим предметом для дослідження особливостей процесу їх інтернаціоналізації.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасних тенденцій у сфері зовнішнього інвестування китайськими ТНК, дослідження принципів і мотивів його здійснення за кордон та виявлення особливостей китайської моделі зовнішнього інвестування.

Виклад основного матеріалу. Передумови для успішного росту і зовнішньої експансії китайських ТНК були закладені як у світовій, так і національній економіці. Кардинальні зміни в світовій економіці призвели до єдності трьох процесів: глобалізації, регіоналізації та зростання постіндустріальної економіки [1]. З одного боку, були створені сприятливі умови для всіх компаній, які були достатньо сильними і конкурентоспроможними, щоб розширювати свою діяльність на все більш лібералізованих світових і регіональних ринках. З іншого боку, щоб скористатися перевагами сприятливих умов зовнішнього середовища, китайські підприємства спочатку повинні були посилити свої позиції і навчитися конкурувати на внутрішньому ринку з метою здійснення перш за все ефективної національної економічної діяльності [2].

Відтік ПІІ з Китаю був ініційований на третьому етапі переходу до ринкової економіки (1990-2000-і роки), коли уряд визначив групу державних підприємств для здійснення інвестиційної експансії. До складу групи увійшли 120 підприємств з різних видобувних і промислових галузей, таких як: електроніка, машинобудування, фармацевтика, авіакосмічна техніка. Впродовж даного періоду на мікроекономічному рівні застосовувався новий набір економічних інструментів. Він був спрямований на прискорення комерціалізації, реструктуризації, реорганізації та приватизації

даних державних підприємств, створення корпоративного управління, підвищення їх інноваційності тощо. Державна політика орієнтувалась на забезпечення макроекономічної стабілізації, реформування банківського сектору та валютної системи, політику, спрямовану на розвиток науково-дослідних інститутів й технологій, вдосконалення інституційної бази та розширення економічних відносин з іншими країнами [3].

Так, важливим фактором у транснаціоналізації китайських компаній став вступ Китаю до СОТ у 2001 році. Договір про приєднання від 1.01.2002 створив більш широку й стабільну інституційну базу для зростання китайської зовнішньої торгівлі та експансії національних компаній і забезпечив безперешкодний доступ до ринків країн-членів організації [4]. Таким чином, зовнішня експансія китайських компаній, передусім за рахунок експорту та інвестицій, є явищем останніх 10-15 років, що характеризує їх як нових гравців на зовнішніх ринках.

Курс на заохочення відтоку ПІІ китайськими компаніями формулюється, затверджується і координується на найвищому інституційному рівні – Державною радою в цілковитому узгодженні з провідними економічними та фінансовими центральними урядовими органами. Такі органи представлені трьома головними відомствами: Державне управління іноземною валютою, що регулює проведення операцій з іноземною валютою, Міністерство торгівлі, котре видає ліцензії та Національна комісія з розвитку й проведення реформ, яка визначає національні пріоритети [5].

Починаючи з 2001 року, діяльність обраних державних установ спрямовується на активне сприяння відтоку ПІІ з Китаю. Причому спочатку вартість і зростання китайських прямих інвестицій за кордон не були вражаючими. У 2002 році загальний обсяг вивезених ПІІ становив 2,7 млрд. дол. США, а вже 2010 року – 68,81 млрд. дол. США. Сумарна вартість зовнішніх ПІІ за 2002-2010 роки склала 317,21 млрд. дол. США (див. рисунок 1, 2) [6].

Дані зовнішніх потоків ПІІ, представлені на рисунках 1, 2, підтверджують думку про те, що китайські компанії розширюють частку свого капіталу за кордоном протягом 6-10 років і є новачками у «світовому товаристві ТНК».

Якщо порівняти показники зростання експорту і відтоку ПІІ у нинішньому десятилітті, то можна зробити висновок, що хвиля експортної експансії розпочалася в 2002 році [7] і супроводжувалася значно більшим розширенням зовнішніх ПІІ у 2004 і 2008 роках (з темпами зростання у 92,6% і 109,2% відповідно), досягаючи рекордних показників у 2010 році [6].

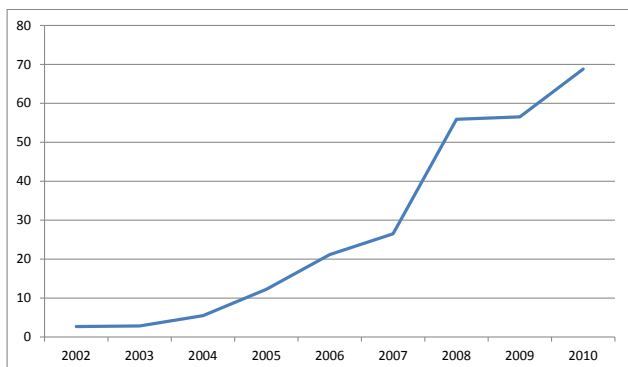


Рис. 1. Потоки ПІІ Китаю за кордон по роках (2002-10) [6, с. 81]

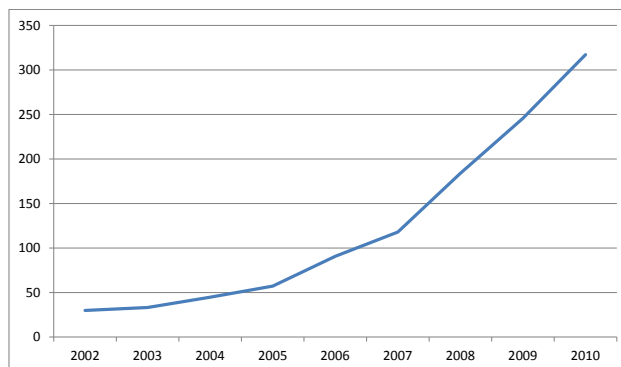


Рис. 2. Зовнішні потоки ПІІ Китаю за період 2002-2010 рр. [6, с. 81]

Часовий лаг між хвилею експорту товарів і капіталу з Китаю дуже короткий. Це вказує на значне прискорення відтоку ПІІ (що стимулюється урядовою політикою і керується можливостями світового ринку) для входження на зовнішні ринки і підтримання зростання й розширення торгівлі китайськими фірмами [8]. В останні роки китайські інвестори ПІІ прискорили своє зростання завдяки доступу до фінансових коштів і більших можливостей для придбання в багатьох країнах [9].

Згідно з даними, опублікованими щорічним рейтингом Fortune Global 500 найбільших корпорацій у світі 2012 року, 73 були представлені китайськими. Причому, Sinopet Group, China National Petroleum і State Grid входять у топ-10 (5-а, 6-а та 7-а позиції відповідно) [10]. Однак варто зазначити, що не всі компанії в рейтингу транснаціональні, так як деякі з них отримують доходи головним чином за рахунок об'ємних внутрішніх ринків, таких як США чи Китай [3].

Розподіл між галузями промисловості чистого відтоку ПІІ з Китаю показав, що головними об'єктами вкладень у 2010 році були лізинг і бізнес-послуги, банкінг, оптова і роздрібна торгівля, гірничодобувна промисловість, транспорт, виробничий комплекс (див. рисунок 3) [6].

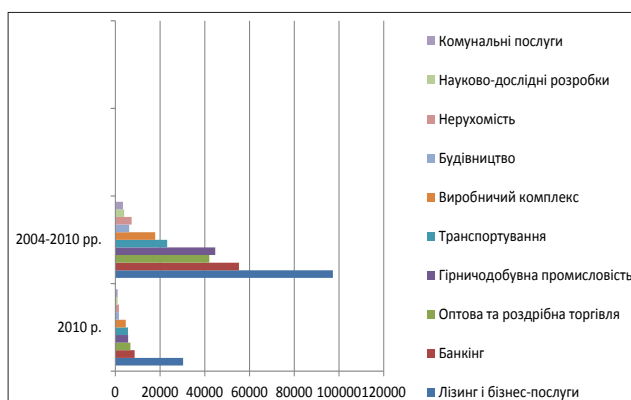


Рис. 3. Секторальний розподіл ПІІ за 2010 рік і за період 2004-2010 рр. [6, с. 94-95]

Основними реципієнтами китайських інвестицій у 2010 році виступали США, Німеччина, Франція, Гонконг, Японія, Росія, Канада, Нідерланди, Корейська Республіка (див. рисунок 4) [6].

У період 2004-2010 років китайські інвестори спрямовували свої ПІІ до США, Великобританії, Франції, Німеччини, Японії, Росії, Швеції, Китаю, Сінгапуру, Бразилії та Індії (див. рисунок 5) [6].

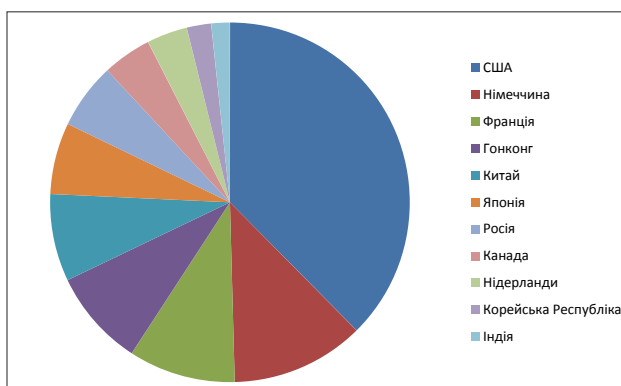


Рис. 4. Напрями здійснення зовнішнього інвестування за 2010 рік [6, с. 82-87]

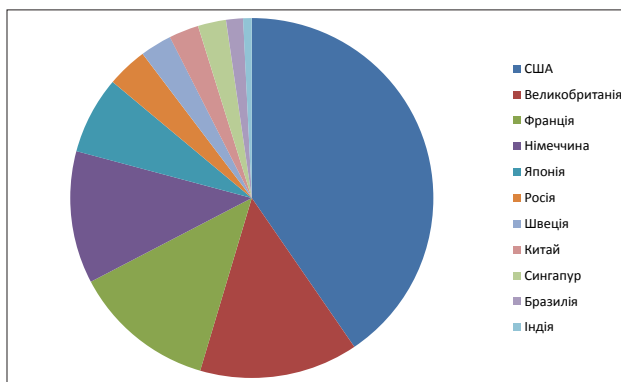


Рис. 5. Напрями здійснення зовнішнього інвестування за період 2004-2010 рр. [6, с. 88-93]

Питання, пов'язані із зовнішньою експансією китайських корпорацій, полягають в унікальних особливостях, які виникають в умовах парадигми ОЛІ.

Переваги іноземного розміщення визначають географічну структуру зовнішнього інвестування країни. При цьому мотиви, якими керуються інвестори, наступні: пошук ресурсів, ринки збуту і стратегічні закордонні активи [11].

Зовнішня експансія китайських ТНК почалася з регіонального до світового масштабу. Подібно ТНК з інших країн, що розвиваються, китайські компанії першочергово здійснювали інвестиції та розбудовували корпоративні мережі у власному регіоні, тобто Азії. До середини 2000-х років відтік ПІІ китайських компаній досягнув 5 інших континентів. При цьому інвестиції спрямовувалися як у країни, що розвиваються, так і в розвинені країни.

У першому випадку потоки ПІІ слідували за прагненням отримати перевагу в доступі до природних ресурсів (сировина, паливо) або наявністю великих ринків збуту в країнах Третього Світу, переважно Африці та Латинській Америці. У другому – потоки ПІІ з Китаю використовувалися для пошуку передових нематеріальних ресурсів (знання, технології, навички) у розвинених країнах Європи та Північної Америки [3].

Вибір стратегічних закордонних активів зводиться до придбання іноземних компаній, які відомі передовими науково-дослідними центрами, виробничо-збутовими можливостями, світовими брендами, торговими марками, методами управління тощо [12].

Варто зазначити, що мотиви пошуку ефективного виробництва є менш важливими для китайських інвесторів, тому що низький рівень заробітної плати всередині країни та національна структура виробничих витрат забезпечують їхню цінову конкурентоспроможність на світовому ринку.

Переваги інтерналізації китайських компаній першочергово використовувались з метою участі в корпоративних мережах інших ТНК, зокрема розвинених країн. Так, китайські компанії змогли підвищити свою конкурентоспроможність, користуючись невдачами формування ринку або природними перешкодами (мова, культура) у якості основи для розробки власних конкурентних переваг [3]. В умовах несправності національного ринкового механізму, що формувався, місцеві підприємства стали потрібними партнерами для спільних підприємств, разом з іноземними ТНК у приймаючій країні, отримуючи тим самим доступ до їх знань.

Здатність китайців швидко навчатися, оволодівати знаннями і підвищувати свій рівень, застосовувати західні технології та економічні методи становлять один із ключових факторів успіху зростання і міжнародної конкурентоспроможності китайських підприємств [9]. Навчання у партнерів дало можливість китайським підприємствам скоротити час інтеграції в міжнародний бізнес [1].

Таким чином, китайські компанії поступово переходять від імітації та придбання до створення нових знань і інновацій, зокрема стосовно високотехнологічних продуктів і галузей [7]. Переваги інтерналізації китайських інвесторів нині полягають в основному у отриманні більшої ефективності та стратегічної вигоди від транскордонної організації та конфігурації власних корпоративних мереж.

Проблема режиму входження в контексті форми здійснення ПІІ і стратегічної поведінки фірм, що інвестують, зводиться до прийняття рішення щодо вибору між спільним підприємством і дочірньою компанією.

Спільне підприємство обирають в якості режиму входження з метою проникнення на іноземні ринки збуту, що стрімко зростають. При цьому для успішного входження і отримання необхідних оперативних переваг важливою є співпраця з місцевим партнером, оскільки потребується його керівни-

цтво в приймаючій країні. Вибір дочірньої компанії в якості режиму входження надає переваги, коли китайські фірми стикаються з інтенсивною конкуренцією в галузі промисловості (секторі) за кордоном або переорієнтовуються на пошук і придбання стратегічних активів у глобальних масштабах. Загалом, іноземні дочірні компанії частіше використовуються в розширенні китайських фірм за кордоном, тоді як спільні підприємства виступали перш за все режимами входження на китайський ринок іноземними ТНК [3].

Зарубіжні дочірні або спільні підприємства китайських компаній виконують такі два найважливіших завдання: 1) функції дослідження, розробки і проектування; 2) пошук нових знань, технологій, інновацій і талановитих співробітників у світі [5]. При цьому корпоративні мережі, побудовані з власними закордонними дочірніми компаніями краще слугують для накопичення і захисту передових цінних знань і конкурентних переваг.

Унікальний підхід Китаю до здійснення зовнішніх ПІІ багато в чому визначається поточним станом його економічного розвитку і рівнем витрат на виробництво. Хоча країна має значні економічні переваги у виробничих витратах порівняно з багатьма іншими країнами, що розвиваються, дане явище може набути тимчасового характеру, якщо виробничі витрати стрімко зростатимуть. Так, наприклад, деякі китайські компанії, що займаються виробництвом одягу, іграшок та взуття, нині шукають нові виробничі бази у країнах Південної Азії та внутрішніх провінціях Китаю [8].

Таким чином, китайський стиль здійснення іноземного інвестування може поступово набирати рис інших типів інвестування – американського, що спрямовується на отримання доступу на ринок, і японського, основною метою якого є отримання переваг у низьких витратах на виробництво [11].

Висновки і пропозиції. Отже, зовнішня експансія китайських підприємств стала унікальним явищем світового значення. Китайські компанії раціонально використовують досвід, накопичений іноземними ТНК у сфері глобального розширення та транскордонного управління. Міжнародна конкурентоспроможність китайських підприємств і їх продукції нині все більше базується на перевагах у якості, інноваційності і виважених стратегіях. Зростання частки китайських ТНК на світових ринках і закріплення на все вищих позиціях у світових бізнес-рейтингах свідчать про оперативну відповідь китайських ТНК провідним ТНК у світі.

Китайські компанії розробили особливі способи здійснення закордонної експансії, яка полягає у формуванні умов парадигми ОЛІ кризь призму власного бачення, створення власних транскордонних корпоративних мереж і застосуванні вдалих конкурентних стратегій. Діяльність китайських ТНК з кожним роком все більше набуває глобального характеру. Про це свідчать обсяги та масштабність здійснення зовнішніх інвестицій і утвердження власної китайської моделі зовнішнього інвестування.

Список літератури:

1. Emerging Markets' Transnational Corporations (TNCs) – The New World Order? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://w3.ipsos.com/businessconsulting/insights/periscope/issues/201104/>.
2. Mark Yaolin Wang «The Motivations Behind China's Government-Initiated Industrial Investments Overseas»/ Pacific Affairs: Volume 75, No.2 – Summer 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/discover/10.2307/4127182?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21103279927381>.
3. Anna Zorska «The Rise of Chinese Transnational Corporations»/ Economic Studies Nr. 4 (LXVII), 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.inapan.waw.pl/pliki/studia_ekonomiczne/Studia%202010%204%20202A.Zorska.pdf.

4. Lee G. Branstetter, Nicholas Lardy «China's Embrace of Globalization»/ NBER Working Paper No. 12373// July, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://repository.cmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1053&context=sds>.
5. Yiping Huang «Traps for Chinese investment overseas»/ East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific» // September, 10, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eastasiaforum.org/2010/09/10/traps-for-chinese-investment-overseas/>.
6. 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://images.mofcom.gov.cn/hzs/accessory/201109/1316069658609.pdf>
7. China Statistical Yearbook. National Bureau of Statistics of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tongji.cnki.net/overseas/engnavi/HomePage.aspx?id=N2011090108&name=YINFN&floor=1>.
8. Luo Y., Xue Q., Han B. «How emerging market governments promote outward FDI: experience from China»/ Journal of World Business, January, 2010, Volume: 45, Issue: 1 pp. 68-79.
9. David Shambaugh «Are China's Multinational Corporations Really Multinational?» / East Asia Quarterly's Volume IV/ Number II, April-June 2012 [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://www.brookings.edu/research/articles/2012/07/10-china-multinationals-shambaugh>.
10. CNN Money Fortune Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/full_list/index.html.
11. Huiyao Wang, Bijun Wang «Chinese manufacturing firms' overseas direct investment»/ East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific»// December, 8, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eastasiaforum.org/2011/12/08/chinese-manufacturing-firm-s-overseas-direct-investment/>.
12. Pan Alon «The globalization of Chinese capital» (Rollins College and Harvard University) / East Asia Forum «Economics, Politics and Public Policy in East Asia and the Pacific»// September, 10, 2012 [Electronic resource]. – Mode of entry : <http://www.eastasiaforum.org/2012/09/10/the-globalisation-of-chinese-capital/>.

Шостак М. В.

Институт международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ

Резюме

Исследованы теоретические и практические вопросы процесса транснационализации китайских компаний. Особое внимание уделяется выявлению важнейших условий, общим и уникальным особенностям способа совершения ПИИ, используемого китайскими предприятиями, которые выходят на мировой рынок в качестве ТНК.

Ключевые слова: транснациональная компания (ТНК), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), регионализация.

Shostak M. V.

Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CHARACTERISTIC FEATURES OF THE TRANSNATIONALIZATION PROCESS OF CHINESE COMPANIES

Summary

The theoretical aspects of the transnationalization process of Chinese companies were investigated. Particular attention was paid to defining the most important conditions, general and specific features of the method of FDI implementation used by Chinese companies that enter the world market as TNCs.

Key words: transnational company (TNC), foreign direct investments (FDI), regionalization.