

С. В. Янікін,
аспірант, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана

ВПЛИВ ТНК НА СТАБІЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Після Другої світової війни торгівля між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, розширилася, а запозичення із багатих країн у бідні збільшилися. Зв'язки між цими різними групами країн активізувалися і зробили їх більш залежними одна від одної. Але, незважаючи на збільшення багатства і індустріалізацію „першого світу”, тільки частина країн, що розвиваються, змогли економічно зростати на достатньому рівні, щоб наздогнати розвинені країни. Багато ж країн, що розвиваються, які були бідними у той час, і досі залишаються такими, у порівнянні з промислово розвиненими країнами. Мали місце спроби багатих країн скоротити розрив у рівнях доходів між бідними і багатими країнами. Для фінансування внутрішніх інвестицій, країни, що розвиваються, покладаються на потоки капіталу з-за кордону, як правило, у вигляді кредитів, які вони отримують від урядів інших країн або міжнародних організацій, таких як Світовий банк або Міжнародний валютний фонд. А в результаті неприбуткових інвестицій багато країн, що розвиваються, мають дуже значну заборгованість і часто навіть не в змозі платити відсотки, не кажучи вже про погашення кредитів, які вони отримали. Крім того, фінансова криза і зростаючі відсоткові ставки по кредитами можуть ще більше погіршити економічне становище країн-боржників, що власне і відбулося під час кризи, яка розпочалася у 2008 р.

Окрім кредитів, інвестиції у ці країни фінансуються за рахунок іноземного капіталу з приватних компаній. Цей тип акціонерного фінансування, як правило, називають прямими іноземними інвестиціями (ПІІ). У цьому випадку, іноземні компанії, особливо транснаціональні корпорації (ТНК), інвестують в країни, що розвиваються, але зазвичай залишаються єдиними власниками цих інвестицій.

Кількість і розмір ТНК значно зросли з кінця 1970-х рр., що викликало перехід від міжнародної економіки до економіки глобалізованої. Як наслідок, — економічна діяльність ТНК стала предметом низки соціологічних та економічних досліджень, які намагалися оцінити вплив діяльності ТНК на процес розвитку країн третього світу. Проте результати цих досліджень були достатньо суперечливими. У той час, коли деякі дослідження робили висновок, що діяльність ТНК є корисною для приймаючих країн, що розвиваються, інші приходили до висновку, що ця діяльність шкідлива для процесу розвитку країн третього світу. Невизначеності, пов'язані з такими суперечливими висновками, є очевидною причиною для подальшого аналізу цього питання.

Незважаючи на зусилля країн, що розвиваються, і міжнародних організацій та на економічну діяльність ТНК, країни, що розвиваються, залишаються бідними і прогрес у їх розвитку є несуттєвим. Є ряд можливих причин, які могли б стати на заваді розвитку або могли б спричинити недорозвиненість країн третього світу, і багато науковців намагалися визначити такі причини „глухого кута” в розвитку. Наразі громадська і наукова увага приділяється транснаціональним корпораціям, великим гравцям у світовій економіці, як можливому джерелу затримки розвитку або навіть відсталості.

Детальний розгляд проблем, пов'язаних з діяльністю ТНК, варто розпочати з визначення понятійного апарату.

Отже, існує кілька визначень транснаціональних корпорацій. Загальноприйнятим є наступне визначення:

Багатонаціональні або транснаціональні підприємства є підприємствами, які залучаються до прямих іноземних інвестицій та володіють або контролюють діяльність зі створення доданої вартості в більш ніж одній країні [11, ст. 3].

Інші визначення є більш конкретизованими і вимагають, щоб певна частина доходів була зароблена в інших країнах, окрім країни походження, або щоб частка інвестицій була розподілена між мінімальним числом іноземних держав, або, щоб філії, якими володіє та які контролює компанія, були певних розмірів і їх була певна кількість для того, щоб компанію можна було називати транснаціональною або багатонаціональною [11, ст. 3; 30, ст. 492].

Визначення, яке було прийнято Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), включає в себе конкретні вимоги щодо частки активів, контрольованих головним підприємством.

Транснаціональні корпорації є офіційно зареєстрованими або не зареєстрованими підприємствами, які включають материнську компанію та її закордонні філії. Материнська компанія визначається як підприємство, яке контролює активи інших структур в країнах інших, ніж країна походження, як правило, володіючи певною часткою акціонерного капіталу. Частка в капіталі у розмірі десяти або більше відсотків звичайних акцій або прав голосу для офіційно зареєстрованого підприємства, або їх еквівалентів для незареєстрованих підприємств, як правило, розглядається як поріг для управління активами [30, ст. 291].

Борншаер і Чейз-Данн дають наступне визначення ТНК:

1. фірми, що виробляють товари або послуги для отримання прибутку.

2. організовані підприємства з єдиним поділом праці під ефективним управлінням централізованою ієрархією.

3. Їх організаційні підрозділи знаходяться і діють в різних країнах.

4. Ці корпорації є одними з провідних фірм у країнах, де вони діють [7, ст. XII].

ТНК відіграють важливу роль у світовій торгівлі та інвестуванні. Наприклад, у США половина імпорту може бути розглянута як операції між філіями ТНК, тобто продавець і покупець ймовірно належать одній компанії [21, ст. 173]. Глобально близько половини всіх зовнішньоторговельних потоків можуть розглядатися як торгівля всередині самих компаній, а частка загальної зовнішньої торгівлі, де ТНК беруть участь, оцінюється у приблизно дві третини світової торгівлі. Таким чином, міжнародне виробництво ТНК суттєво впливає на величину і характер міжнародних трансакцій, що, в свою чергу, формує характер світової економіки. ТНК стали ключовими організаторами економічної діяльності та основними дійовими особами у формуванні міжнародного поділу праці [26, ст. 1; 22, ст. 2]. Міжнародне виробництво означає виробництво товарів і послуг в одних країнах, яке контролюється і управляється фірмами, що базуються в інших країнах. Обсяг вивезених ПШ та світовий обсяг продаж закордонних філій таким чином є двома загальноприйнятими похідними індикаторами міжнародного виробництва.

Обсяг зовнішніх резервів ПШ відноситься до вартості капіталу та резервів в іншій країні, які належать материнській компанії, що є резидентом в обраній країні. Таким чином, сумарний обсяг внутрішніх резервів ПШ у звітній країні є вартістю капіталу та резервів в економіці, які належать материнській компанії, що є резидентом в іншій економіці.

ТНК втілюють географічну експансію своїх операцій за рахунок прямих іноземних інвестицій, а також за допомогою різних некапітальних відносин із підприємствами приймаючих країн [26, ст. 1]. Оскільки ПШ є основним засобом для розширення діяльності ТНК, цифри по ПШ зазвичай використовуються в якості показника розміру й зростання транснаціональних корпорацій.

Пряма іноземна інвестиція є різновидом міжнародних потоків капіталу, що дозволяє фірмі в одній країні створити або розширити філію в іншій країні. На відміну від інших форм передачі ресурсів, таких як кредити і позики або деякі форми портфельного інвестування, прямі іноземні інвестиції передбачають пряме придбання контролю. Дочірнє підприємство не просто має фінансові зобов'язання перед материнською компанією, воно також є частиною тієї ж організаційної структури [21, ст. 170f].

Оцінка діяльності ТНК у світовій економіці обме-

жується наявністю та якістю даних. Даннінг вважає, що оптимальним показником загальної або секторальної економічної суттєвості діяльності ТНК є додана вартість, створена цими корпораціями поза межами своїх національних кордонів [11, ст. 7]. Насправді, доступними є тільки три показники діяльності ТНК, що обмежує всебічний аналіз. Трьома показниками є зміни у резервах ПШ, притоки та відтоки ПШ, та зароблені прибутки.

Ключове питання відносно наслідків ПШ щодо розвитку — ТНК мобілізують чи навпаки витісняють вітчизняний капітал. Коли ТНК мобілізують внутрішні інвестиції, їх присутність, наприклад, стимулює нові різносторонні інвестиції, які б не мали місця у разі їх відсутності (наприклад, внутрішнє накопичення капіталу, нові товари, які супроводжуються передачею знань тощо). Протилежний ефект, витіснення, буде відбуватися, якщо ТНК витісняють вітчизняних виробників або коли їх діяльність підриває інвестиційні можливості внутрішніх економічних агентів. Оскільки країни що розвиваються часто не мають суттєвого і добре встановленого підприємництва, заміна вітчизняних компаній на ТНК має скоріше розглядатися як негативний ефект [6, ст. 1]. Результати, які було досягнуто завдяки аналізу, зробленому Агошином і Майером, показують, що діяльність ТНК може у рівній мірі мобілізувати або витіснити внутрішній капітал, або навіть призвести до практично збалансованого ефекту. Присутність ТНК в Латинській Америці, де економічна лібералізація розвинена найбільшою мірою, логічно призводить до витіснення, у той самий час, їх присутність в Азії, де державна політика щодо іноземних інвестицій є найменш ліберальною, природно стимулює мобілізацію внутрішнього капіталу. Ефект мобілізації та витіснення видається збалансованим в Африці. Проте витіснення або мобілізація не видається пов'язаною з певними політиками в сфері ПШ, принаймні, це неможливо достеменно перевірити [6, ст. 14-15].

Перейдемо до більш детального розгляду впливу ТНК на економіку держав. При цьому не будемо обмежувати аналіз виключно країнами, що розвиваються. Як вже було зазначено раніше, питання впливу ТНК є достатньо часто обговорюваним, більше того, результати досліджень часто мають діаметрально протилежний характер. При нашому аналізі приділимо найбільшу увагу двом дослідженням. Перше дослідження, яке було зроблено Рафаелем Шаубом на базі Соціологічного Інституту при Університеті Цюриху, носить характер математичного аналізу на основі статистичних даних ряду країн. Інше дослідження було виконане Андреасом Жарбладом на основі Технологічного Університету Лулео та носить інший, аналітичний характер, на основі вивчення теоретичних джерел та проведення опитувань серед авторитетних посадовців, топ-менеджерів провідних компаній.

Отже, звернімося до першого дослідження. Це дос-

лідження зосереджено на впливі присутності і діяльності ТНК на економічний розвиток саме країн, що розвиваються. Вплив ПІІ на економічне зростання в ньому оцінено базуючись на екзогенній моделі економічного зростання. Прямі іноземні інвестиції при цьому є представником інтенсивності присутності та діяльності ТНК, у той час як економічне зростання є мірою для розвитку економіки. Модельне рівняння для лінійної регресії в емпіричному аналізі виведено з розширеної моделі Солоу.

Замість формулювання моделі лінійної регресії, заснованої на розумній комбіляції залежних і незалежних змінних, модель регресії отримано з екзогенної неокласичної моделі зростання. З цією метою базова модель Солоу доповнена іноземним капіталом як додатковим вхідним показником.

Науковий підхід тут є скоріше дослідним. Неочевидно, чи може модель Солоу бути розширена адекватним чином з метою фіксації впливу ПІІ на економічне зростання. Рівняння регресії, отримане з розширеної моделі Солоу має задовольнити передумови для інтерпретації окремих коефіцієнтів регресії. Вибір отримання рівняння регресії зі зміненої моделі економічного зростання несе значні ризики, а саме, що не всі актуальні питання дослідження можуть знайти відповідь, або що в результаті регресії модель не може задовольнити всі теоретичні передумови.

Модель Солоу є гарною основою для розуміння відмінностей в економічному добробуті націй. Вона наголошує, що відмінності в заощадженнях, технологічному прогресі й зростанні населення пояснюють відмінності між країнами у прибутках на душу населення. Для такого емпіричного аналізу, модель Солоу, таким чином, є прийнятною методологічною та теоретичною базою.

Результати міждержавних статистичних аналізів, заснованих на моделі Солоу, можна поліпшити, якщо стандартну модель Солоу доповнити людським капіталом. Вигляд моделі з людським капіталом зазвичай називають розширеною моделлю Солоу. Для цілей цього аналізу базову модель Солоу розширено за рахунок прямих іноземних інвестицій, а не людського капіталу. Прямі іноземні інвестиції повинні логічно бути включені в модель, не тільки по відношенню до економіки, а й у відношенні до питання, яке розглядається. Тобто, рівняння регресії, отримане від цієї розширеної моделі, має послужити основою для оцінки впливу прямих іноземних інвестицій на економічне зростання. Це можна зробити шляхом включення ПІІ в основу функції виробництва та при врахуванні нерозподіленого та реінвестованого прибутку у функції заощадження.

У цій розширеній моделі Солоу ПІІ додаються до основної виробничої функції, як додаткові форми капіталу. Модель є прагматичним підходом до оцінки впливу внутрішніх та іноземних інвестицій на економічне зростання. Для емпіричного аналізу, заснованого на моделі Солоу передбачається, що економіки у вибірці

знаходяться у рівновазі. Оскільки інвестиції приносять більше прибутків в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, ніж у промислово розвинених країнах, капітал перетікає з останніх до цих бідніших країн. Ця тенденція в кінцевому рахунку зупиниться, коли інвестиції будуть однаково заробляти, незалежно від того, де вони здійснюються.

Наведемо основні змінні, які використовуються у моделі:

- Валовий внутрішній продукт
- Валові внутрішні інвестиції (ВВІ)
- Внутрішній капітал
- Населення
- Робоча сила

Для оцінки впливу ПІІ на економічне зростання, при врахуванні рівня розвитку, вся вибірка ділиться на кілька груп. Далі наведено відмінності між цими підгрупами. Всі регресійні обчислення виконуються за вибіркою у розрахунку на душу населення і для значень на одного працівника. Це дозволяє враховувати різні структури населення для країн у вибірці.

Щоб врахувати відмінності у рівні доходів і різні обсяги ПІІ на душу населення відповідно на одного працівника між країнами у вибірці, остання була розділена на декілька підгруп для аналізу:

Моделі 1, 3, 5 і 7.

Вся вибірка поділена на чотири підгрупи, що представляють різні групи прибутків. Класифікація прибуткових категорій береться з набору даних Світових Показників Розвитку 2002 р. Світового Банку [36]. Прибуткові категорії є наступними: з високим прибутком, високий і вище середнього, нижче середнього і низький, та низький рівень прибутку.

Для моделей 1 і 5 застосовується нижній ліміт на частку реінвестування — 20%, в той час як для моделей 2 і 7 використано верхню межу — 80%.

Моделі 1 і 3 засновані на розрахунку на одного працівника, а моделі 5 і 7 — у розрахунку на душу населення.

Моделі 2, 4, 6 і 8.

Замість аналізу вибірки з точки зору рівня прибутку, вибірка може бути проаналізована у відношенні суми іноземного капіталу на одного працівника, відповідно на душу населення. При цьому середнє та медіанне значення для ввезених ПІІ на душу населення, відповідно ПІІ ввезених на одного працівника, використовуються для розділу вибірки на дві підвибірки. Середнє значення іноземного капіталу на душу населення в 1990 р. було 726 дол. США, а медіанне — 151 дол. США. Для іноземного капіталу на одного працівника середнім значенням було 1517 дол. США, а медіанним — 354 дол. США у 1990 р. Вибірка для всіх країн, для яких обсяг увезених ПІІ на душу населення відповідно ввезених ПІІ на одного працівника нижче середнього або медіанного значення, визначається як низька, і на-

впаки, — вибірка для всіх країн зі значеннями вище середнього і медіанного визначається як висока. Для моделей 2 і 6 взято нижню межу — 20% — для частки реінвестованих прибутків, а для моделей 4 і 8 — навпаки верхню — 80%. Моделі 2 і 4 засновані на розрахунку на одного працівника, а моделі 6 і 8 засновані на розрахунку на душу населення [24].

Також частиною цього аналізу стала оцінка продуктивності і вітчизняного, і іноземного капіталу. Де Сойса й Оніл (ДСО) стверджують, що іноземний капітал є більш продуктивним, ніж внутрішній капітал. За даними ДСО медіанний показник частки внутрішнього до іноземного капіталу серед менш розвинених країн становить 13:1. Таким чином, ефект іноземних інвестицій в 13 разів перевищує ефект внутрішніх інвестицій на базі долара [9, ст. 775].

Продуктивність позначає вартість виробленої продукції на одиницю використаних витрат. Рівень продуктивності зростає, якщо більше товарів або послуг можуть бути виготовлені з тією ж або меншою кількістю ресурсів. Вхідними факторами, як правило, є праця, капітал, земля та матеріали, а також, відповідно, будь-які їх комбінації. Продуктивність загалом збільшується за рахунок спеціалізації, технологічних інновацій, інвестицій у фізичний і людський капітал або більш розвинені системи розподілу праці, які дозволяють виробляти таку ж кількість товарів за нижчими витратами.

Не будемо наразі вдаватися до детального розгляду процесу аналізу, який було виконано та розгляду математичних результатів. Перейдемо до узагальнених висновків, до яких прийшов автор.

Іноземний капітал має позитивний вплив на економічне зростання в усіх досліджуваних вибірках. Вплив іноземного капіталу завжди у 2-5 разів слабший, ніж вплив внутрішнього капіталу як у моделях, розрахованих на душу населення, так і для моделей розрахованих на одного працівника. Тим не менш, темпи економічного зростання в найбільш бідніших країнах відчувають менше впливу від присутності іноземного капіталу ніж, наприклад, країни із середнім доходом. Ці країни не лише бідні, вони також отримують дуже мало іноземного капіталу. Брак капіталу в цих країнах може призвести до економічного стану, в якому вони опиняться у пастці бідності. Тому, ймовірно, що іноземний капітал може лише у невеликій мірі прийняти участь у економічному зростанні. Вплив іноземного капіталу також слабший у країнах з високим рівнем прибутків, що, скоріш за все, є результатом доступності капіталу в цих країнах. Окрім того, високий рівень розвитку в країнах першого світу вимагає набагато більше фінансових і технічних зусиль для досягнення продуктивності вкладень.

Що стосується впливу іноземного капіталу на економічне зростання, результати для моделей, заснованих на дохідних категоріях, узгоджуються з висновками де Сойса і Оніла, а також з Файербо. Вони також

підтримують твердження Файербо, що іноземний капітал менш вигідний, ніж вітчизняний, крім того, вони показують, що вплив іноземного капіталу на економічне зростання значно варіюється в залежності від рівня прибутків [9; 13]. Але статистичні дані не показують, що присутність іноземного капіталу негативно позначається на економічному зростанні, як це стверджують РЕН дослідники — Борншаєр та інші або Діксон і Босуелл [7; 8; 10; 15]. Тим не менше, порівняння статистичних результатів обмежене під впливом відмінностей у рівняннях регресії. Таким чином, результати не можна порівнювати суто один до одного.

Усі ці дослідження мають за спільне те, що аналізований період складає близько 10 років. Кентор проаналізував вплив інвестиційної залежності за значно більший період часу, а саме — 50 років. Дослідження впливу ПІІ на економічне зростання протягом тривалого періоду дозволяє відкинути диференціальні короткострокові та довгострокові наслідки. Результати дослідження Кентора свідчать, що периферійні країни, з відносно високою залежністю від іноземного капіталу, виявляють нижчі темпи економічного зростання, ніж периферійні країни з меншою інвестиційною залежністю. Іноземні інвестиції дають позитивний короткостроковий економічний ефект у результаті зростання припливу капіталу і збільшення зайнятості. Цей позитивний вплив супроводжується відкладеним негативним довгостроковим ефектом, який виявляється близько 20 років потому та триває принаймні 30 років. Кентор стверджує, що цей довгостроковий ефект досягається за рахунок стійкості іноземних інвестицій з плином часу, оскільки інфраструктура, яка фінансується вихідною комбінацією інвестицій, буде супроводжуватися додатковими інвестиціями в країни, де домінує іноземний капітал. Потенційна адаптація соціальної і політичної структури місцевої еліти на користь іноземних інвесторів зробить подальші інвестиції ще більш ймовірними [19, ст. 1040-1042].

Для моделей, заснованих на прибуткових категоріях, більша частка реінвестування прибутків призводить до значного зниження негативного впливу амортизації і може, в деяких випадках, підвищити вплив внутрішніх інвестицій на економічне зростання. З іншого боку, вплив іноземного капіталу на економічне зростання дуже несуттєво знижується внаслідок більшої чистки реінвестування прибутків. На підставі цих спостережень можна припустити, що реінвестування значної частки прибутків є вигідним для економіки приймаючої країни. Результати для моделей, заснованих на частці іноземного капіталу в розрахунку на душу населення і, відповідно, на одного працівника, показують, що збільшення частки реінвестування прибутків істотно збільшує вплив внутрішніх інвестицій на економічне зростання для країн, які мають більше іноземного капіталу. Але це має незначний і неоднозначний

вплив на країни, які мають менше іноземного капіталу. Хоча вплив іноземного капіталу на економічне зростання знижується при більшій частці реінвестованого прибутку, все ж для моделей, розрахованих на одного працівника, він зростає. Вплив ефективної амортизації зменшується тільки в країнах з більшими прямими іноземними інвестиціями та несуттєво змінюється для країн з меншими прямими іноземними інвестиціями. У цілому непрямий позитивний ефект більшої частки реінвестування прибутку характерніший для країн з більшою сумою прямих іноземних інвестицій на душу населення або на одного працівника.

Величини порогової продуктивності іноземного та національного капіталу не можуть дійсно бути задовільними, тому що вони, як правило, дуже великі, і, у разі вибірок з низькими прибутками, виходять за межі розумних величин. Але результати показують, що порогова продуктивність іноземного (і внутрішнього) капіталу більша для бідніших країн, які зазвичай отримують менше прямих іноземних інвестицій, ніж багаті країни. Це узгоджується з припущенням, що капітал є більш продуктивним за його нестачі.

Дані підтверджують ідеї де Сойса й Онїла, що іноземні інвестиції більш продуктивні, ніж внутрішні інвестиції. Але, так як розрахункові значення цього аналізу насправді не в межах очікуваного діапазону, не має можливості навести жодні точні цифри для різниці в продуктивності вітчизняного та іноземного капіталу [9].

Перейдемо до розгляду другого дослідження, виконаного Андреасом Жарбладом — викладачем Технологічного Університету Лулео. Його заявлена мета полягає у вивченні взаємозалежності зв'язку між ТНК і державою, в якості діючих осіб на міжнародній політичній арені. Мета — пояснити характер цього взаємозв'язку у відношенні до влади, де влада визначається як здатність суттєво впливати на поведінку іншого агента в такий спосіб, який може навіть в певній мірі конфліктувати з пріоритетами цього агента. Автор розглядає не лише теорію угоди, що погіршується (*obsolescing bargain*), яку розробив Вернон і, яка лягла в основу цього дослідження, він також намагається пояснити цей взаємозв'язок на довгостроковій основі з погляду системи, тобто співвідношення влади між ТНК, як групою і державами, як групою.

Методом дослідження було детальне вивчення літератури й опитування серед посадовців різного рівня та топ-менеджерів провідних корпорацій.

Теорія угоди, що погіршується (*obsolescing bargain*), розроблена Верноном, пояснює взаємини між ТНК і приймаючими країнами залежно від цілей, владних можливостей і обмежень кожної із сторін [33; 34]. Ця теорія виходить з припущення, що кожна сторона володіє активами цінними для іншої, і що кожна сторона має можливість утримувати ці активи. Кожна зі сторін також обмежена у реалізації своєї влади, а сторона з

більшими фактичними можливостями у переговорах отримує більше переваг. Ця гра є позитивною сумою, так що обидві сторони можуть виграти у абсолютних величинах, але тільки одна може перемагати у відносному вираженні. [12] Ця теорія, яка широко використовується в дослідженнях IPE 10 транснаціональних корпорацій, означає, що відносини ТНК — приймаюча країна є динамічними і змінюються з часом. До входу ТНК в країну, переговорні позиції її уряду вважаються слабким. Адже інвестиції в нову країну завжди пов'язані з невизначеністю, і з огляду на той факт, що транснаціональні корпорації, швидше за все, будуть мати у своєму розпорядженні інші потенційні об'єкти інвестицій, приймаючі країни будуть змушені йти на поступки з метою залучення прямих іноземних інвестицій. Згідно з теорією *obsolescing bargain* ці позиції в розстановці сил змінюються після того, як інвестиції будуть зроблені, через зникнення невизначеності, внесення нерухомих ресурсів та зростаючої незалежності приймаючої країни від ТНК щодо капіталу, технологій і доступу на ринки.

Таким чином, відповідно до теорії *obsolescing bargain*, уряд приймаючої країни отримує відносну владу, адже загалом внутрішня економіка розвивається завдяки пакету ПШ. Тим не менш, приймаюча країна, як передбачається, має додаткові стимули для перегляду угоди, щоб отримати більше потенційних переваг. Таким чином, ТНК повинні намагатися зберегти залежність приймаючої країни від її нових технологій, продуктів і доступу до експортних ринків. Альтернативи є очевидними — вихід або поступки державним вимогам.

Рис. 1. ілюструє переговорні взаємовідносини між транснаціональними корпораціями і приймаючими державами. Вертикальна вісь показує прибутковість, яку фірма може шукати за Х1 прямих інвестицій (як зазначено на горизонтальній осі). Таким чином, діапазон, в якому торгівля може відбуватися, — ХУ і ХZ. ХУ — це нижня межа, мінімальний рівень прибутку, який ТНК готова прийняти при інвестуванні суми Х1. ХZ — верхня межа, яка показує максимальну прибутковість, яку ТНК може отримати, з огляду на суму Х1 запропонованих інвестицій [23].

Найбільший інтерес представляє верхня межа. Обидві сторони зацікавлені в натиску на неї — вгору (для ТНК) або вниз (для держави), із тим щоб зміцнити свої переговорні позиції. Точна відмітка на вертикальній осі, яка буде результатом угоди, визначається владними можливостями і обмеженнями сторін. Що вищою є конкурентна перевага приймаючої держави, тим нижче верхня межа, тобто тим більше можливостей у приймаючої економіка для знаходження альтернатив (які, як очікується, збільшуються за рахунок створення вигідного інвестиційного клімату), тим сильнішими є їх позиції на переговорах.

Дилема уряду полягає в тому, що вступ у тор-

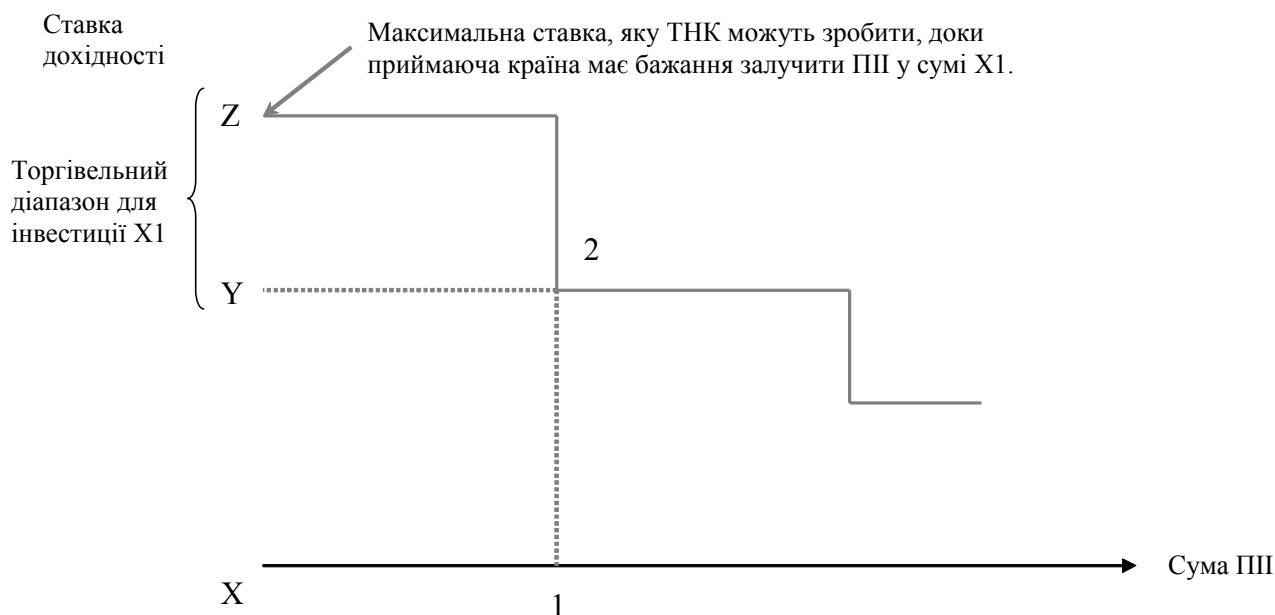


Рис. 1. Модель торгівельних відносин між ТНК та державами [23]

гові війни, безсумнівно, передбачає дуже слабкі переговорні позиції, хоча утримання від такої практики може залишити їх без бажаних інвестицій:

Конкуренція між країнами з метою залучення й утримання інвестицій шляхом створення стимулів є сильною і всеосяжною. Почасти це так тому, що стимули можуть спонукати іноземних інвесторів до прийняття конкретного географічного рішення, яке в свою чергу буде робити загальний пакет пільг ще більш привабливим, і, отже, буде переважувати баланс географічних виборів інвесторів. Стимули можуть бути виправдані, якщо вони призначені для подолання розриву між соціальною і приватною нормами прибутку для ПІІ, які створюють позитивні зовнішні ефекти. Однак стимули також мають потенціал для розгортання економічних диспропорцій (особливо, коли вони більше ніж маргінальні). Перевищення вартості пільг, що надаються, над вартістю вигод для населення не лежить у площині громадського інтересу. Але, оскільки уряди конкурують за залучення ПІІ, у них може виникнути спокуса пропонувати все більше і більше стимулів, ніж це було б виправдано, крім того на таку поведінку може впливати тиск з боку фірм, які вимагають стимулів аби залишатися в країні [27].

Враховуючи, що транснаціональні корпорації зараз у своїй більшості використовують глобальні стратегії діяльності, а також з урахуванням процесу глобалізації світової економіки, переговорні позиції компаній не погіршуються, адже вони стають все менше прив'язаними до тих країн, в які вони інвестують. Крім того, розвиток відкрив можливість для корпорації тримати приймаючу країну у тій або іншій мірі залежною від неї і тим самим зберегти перевагу. Зважаючи на

те, що є відносний дефіцит основних інвестиційних проектів, конкурентна боротьба держав за них також зросла, тим самим зменшуючи можливість перегляду умов угоди на свою користь, адже оскільки відносна важливість прямих іноземних інвестицій збільшується, то й вартість їх втрати зростає. Аномалія в цьому контексті може бути в галузях, які залежать від певних природних ресурсів (контрольованих урядом держави, в якій вони знаходяться), наприклад, в гірничодобувній промисловості, де існує відносна нестача ресурсів, які фірма потребує. Тим не менш, у тих галузях, у яких домінуючу роль відіграють прямі іноземні інвестиції, мобільність інвестицій значно зросла, що підриває здатність держав змінювати позиції у переговорах. Іншими словами, теорія *obsolescing bargain* цілком вірогідно стає дедалі більш неточною.

Взаємодія в довгостроковій перспективі між ТНК і державами в якості гравців на міжнародній політичній арені може бути краще пояснена як залежність відносних дефіцитів, які обидва ці гравці відчувають. Таким чином, автор пропонує модель для пояснення симетрії в цій взаємозалежності.

Завдання оцінки співвідношення впливу між державами як групою і транснаціональними корпораціями, як групою, є досить важким. Спільним знаменником для міркувань у цьому напрямку обрано дефіцит. Дійсно, дефіцит визначає співвідношення влади (впливу) транснаціональних корпорацій і держав як в короткостроковій перспективі, як наприклад в разі переговорів щодо конкретної локалізації філії, так і у довгостроковій перспективі. „Влада” у цьому контексті визначається, відповідно до характеристики Гольдмана, як здатність гравця А впливати на дії гравця В,

таким чином, що характер дій гравця В потенційно може значно відійти від природи його гіпотетичних дій, якщо б він діяв без впливу на гравця А. Якщо гравець В є повністю незалежним від А, гравець А не зможе примусити В робити те, що гравець В не бажає робити. Таким чином, влада гравця А збільшує його здатність примушувати В діяти таким чином, який іде у розріз з його уподобаннями або цінностями.

Пропозиція автора полягає в тому, що взаємозалежність між транснаціональними корпораціями і державами є асиметричною. Ця асиметрія лежить в основі функції дефіциту, тому що влада кожного суб'єкта визначається дефіцитом товарів, які потребує інший гравець. У нинішній ситуації, як показують теоретичні та емпіричні дослідження, транснаціональні корпорації мають структурні переваги, так як вони (1) контролюють ресурси, які генерують економічну потужність; (2) вони можуть легко переміщувати ці ресурси між різними місцями; (3) держави залежать від цих ресурсів для досягнення своїх цілей; (4) спостерігається брак цих ресурсів і суб'єктів, які їх контролюють [17].

Можна задатися питанням, за яких обставин держави будуть мати структурну перевагу? Відповідь полягає в тому, що держави, для того щоб мати структурні переваги над транснаціональними корпораціями, повинні контролювати дефіцитні ресурси, потреба в яких є достатньо гострою у цих корпорацій, і крім того дефіцит таких ресурсів, контрольованих державою, має принаймні компенсувати нестачу ресурсів, контрольованих транснаціональними корпораціями. Це так, бо відносний дефіцит є ключовою перевагою. Повернімося ще раз до гравців А і В. Будемо вважати, що гравець А і гравець В залежать від двох різних товарів для свого виживання. Обидва гравці мають доступ тільки до одного з цих товарів. Однак гравець А має доступ до товару, який життєво необхідний для гравця В, і навпаки. Проблема для гравця В полягає в тому, що навіть якщо гравець А не має доступу до товарів, які гравець В контролює (і від яких залежить гравець А), їх оточення, практично кишить іншими суб'єктами, які мають доступ до таких самих товарів, і від яких гравець А може їх отримати. На жаль, з товаром, від якого залежить гравець В, ситуація геть інакша. Таким чином, гравець В має його отримати виключно від гравця А. Зрозуміло, що в ситуації, коли гравець А і В торгують між собою цими товарами, взаємозалежність між цими двома суб'єктами істотно асиметрична. Через відносний дефіцит товару, контрольованого гравцем А, гравець А має істотну можливість впливати на, а можливо і домінувати над діями гравця В.

Розміщена таблиця (рис. 2) містить опис логіки поведінки задля максимального результату та ілюструє стратегічну гру, якою є конкурентні торги за ПШ між країнами. Хоча держави, як група, отримали б набагато більше вигоди від проведення скоординованої політики в га-

лузі інвестиційних стимулів для залучення ПШ, є стимули розірвати „картель”, і, таким чином, отримати користь від збільшення припливу інвестицій. У прикладі на таблиці, дві держави (А і В) домовилися не брати участь в конкурсних торгах за інвестиції. Хоча модель є спрощенням, вона все одно застосовується і як основне пояснення проведення конкурентних торгів між державами, і в якості пояснення складностей введення обмежень на прямі іноземні інвестиції.

Очевидно, що державам, як групі, було б краще бути лояльними до загальної стратегії, але, з іншого боку, окремі держави мають стимули для участі у торгах, з тим щоб збільшити свою частку в загальному прибутку ПШ. Агресивне рішення однієї держави тому, швидше за все, негайно викличе конкурентні торги для інвестицій, що призведе до втрати позицій у переговорах для всіх держав. Таким чином, якщо ми зафіксуємо початкову рівновагу до співпраці і загального блага на довільній сумі b (позиція X в матриці), а держава В вирішить вдатися до наступальної стратегії для того, щоб захопити більшу частку вигод за рахунок пакету стимулів (спроба перейти до розподілу Y на малюнку), держава А також буде змушена запропонувати стимули з метою запобігання переходу інвестицій за кордон і збереження відносно рівного розподілу економічної діяльності. В умовах чистої раціональності, виграв у розмірі 2.2 буде результатом. Цей результат зазвичай називають рівновагою Неш, де всі суб'єкти втілюють свої найкращі стратегії, з урахуванням стратегії, яку втілюють інші гравці: якщо держава А вирішує співпрацювати, то державі В було б краще „дезиртувати” (односторонньо розірвати картель), і отримати більше за рахунок держави А. У випадку, коли держава А „дезиртує”, державі В краще також „дезиртувати”. Таким чином, „дизертство” є домінуючою стратегією і рівновага потрапляє в положення Z в таблиці. Цікаво спостерігати, що, не зважаючи на раціональні дії обох держав, вони поставили себе в ситуацію, коли вони знаходяться в гіршому становищі, ніж це було раніше [17].

Таким чином, досить очевидним є той факт, що конкурентні торги в довгостроковій перспективі мають деструктивний ефект для держав, як групи, а також для окремих держав, адже вони підривають переговornі позиції всіх держав, надаючи більшу міру влади транснаціональним корпораціям, які, відповідно, можуть зіштовхнути держави одна з одною, з тим щоб отримати кращі умови, і відтіснити верхню межу діапазону торгів для їх інвестицій.

Фінальний висновок, до якого приходять автор, можна сформулювати наступним чином: оскільки насправді існує дефіцит мобільних інвестицій, що генерують додану вартість, та які контролюються транснаціональними корпораціями, і оскільки економічне зростання є вищою політичною метою для держав, які до

	Співпрацювати	Дезиртувати
	X	(Y)
Співпрацювати	3.3	1.4
	(Y)	Z
Дезиртувати	4.1	2.2

Рис. 2. Конкуренція за ПІІ [17]

того ж конкурують за інвестиції, держави не спроможні проводити політику, яка б негативно впливала на приплив прямих іноземних інвестицій. Єдиний спосіб, у який гравець В, у наведеному вище прикладі, може примусити гравця А не використовувати свій вплив, спрямований на примус гравця В до дій, які йдуть у супереччя його інтересам і цінностям, буде або (1) повністю або частково замінити товар, контрольований А, іншим товаром, з тим щоб зменшити відносний дефіцит; або (2) погодитися з оточуючими гравцями не торгувати з А, в результаті чого останній відчує такий самий відносний дефіцит як і В. Очевидно, це не означає, що держави повинні заборонити діяльність транснаціональних корпорацій, але такий підхід допомагає пояснити структуру і характер взаємозалежності. Такі дії перенесли б рівновагу в позицію Х у таблиці (рис. 2) і знизили б відносний дефіцит, який генерує владні переваги транснаціональних корпорацій у взаємовідносинах з державами. Таким чином, можна сказати, що існує потенціал для довгострокової структурної переваги держав, але він визначається спільними діями останніх та правлячою динамікою в міждержавних відносинах.

Однак, як ми побачили, держави, схоже, ще далеко від досягнення такого рівня конвергенції, а відтак і захисту. По-перше, як показують емпіричні дослідження, прийнята залежність, а також загальноприйняті переваги прямих іноземних інвестицій дуже широкі, маючи на увазі, що це більш ніж малоімовірно, що уряди будуть намагатися проводити політику, спрямовану на обмеження діяльності транснаціональних корпорацій, які контролюють такі величезні потоки світових інвестицій, торгівлі, капіталу і технологій. Така політика б прямо суперечила загальноновизнаному процесу лібералізації та дерегулювання національних ринків. Крім того, такі дії були б шкідливими у безпосередньо фінансовому відношенні для однієї держави, яка б намагалася діяти таким чином, з урахуванням реалій глобальної економіки сьогодення. Просуваючись далі, зазначаємо, що координація політики, як одна з форм міжнародного регулювання національної політики у сфері прямих іноземних інвестицій, є також проблематичною з погляду реалізації. Хоча конкурентні торги є руйнівним явищем з погляду держав, як групи, ми виявили, що вони тим не менше залиша-

ються реальністю. З теоретичного боку можливо, але на практиці сумнівно, що позиція Х в таблиці (рис. 2) може підтримуватися в довгостроковій перспективі. З іншого боку, цілком можливо, що це єдиний важіль, який є у розпорядженні держав, як групи, та який спроможний зменшити асиметрію у взаємозалежності й протидіяти структурним перевагам транснаціональних корпорацій.

Підсумовуючи наведені вище дослідження та міркування, можна констатувати ряд висновків. Отже, зрозумілим і таким, що не викликає сумнівів, є факт, що присутність ТНК на світовій фінансовій арені надзвичайно сильно зросла та продовжує зміцнювати свої позиції, те саме можна сказати і про їхній вплив і на окремі держави, і на систему в цілому. Крім того, фактом є недостатня вивченість даного феномену, не зважаючи на його, на перший погляд, публічність та очевидність. Адже, як зазначалося вище, проблема діяльності та впливу ТНК порушується та вивчається у численних наукових працях, при чому висновки авторів бувають діаметрально протилежними. Проте цьому можна знайти логічне пояснення. І справа не в тому, що одні вчені розглядають питання з позицій ТНК, а інші — з позицій держав, навіть не в тому, що різні статистичні дані використовують під час тих чи інших досліджень. Справа в тому, що і ті, і інші мають рацію, просто розглядають проблему дещо односторонньо і не зважають на фактор часу. На наш погляд, початок діяльності та присутності ТНК, у тій чи іншій країні, зазвичай неодмінно буде супроводжуватися покращенням показників, які є предметом аналізу багатьох науковців, та які є чи не єдиним статистично підтвердженим показником активності ТНК. Відповідно праці, які зосереджують свою увагу на даних показниках, а це є практично всі праці, які використовують математичні моделі, приходять радше до висновків, так би мовити, „зі знаком плюс”. З іншого боку, негативний вплив ТНК набагато важче оцінити та виразити у конкретних статистично підтверджених цифрах — він може проявитися пізніше у форму сповільненого економічного зростання, сировинної орієнтації економіки, неспроможності у повній мірі використовувати пріоритети інноваційної моделі розвитку. На цьому наголошують науковці „з іншого табору”, проте свої твердження вони, зрозуміло, не можуть підкріпити математично, а тому і висновки їх сприймаються з певним сумнівами.

Стосовно стабілізаційної функції, то можна зрозуміти, що ТНК навряд чи будуть власноруч ініціювати процеси, спрямовані на підтримку стабільності у міжнародній фінансовій системі. Основний аргумент у цьому плані такий, що ТНК є перш за все компаніями, мета існування яких — максимізація прибутку та добробуту своїх власників. Допоки ті чи інші дії не будуть мати чітко вираженого позитивного ефекту у майбутньому, досить сумнівною є вірогідність ініціативи з боку

ТНК. Більше того, навіть якщо позитивний ефект і можна оцінити, то якщо він надто відкладений у часі, він також може виявитися сумнівним аргументом, адже у той час, як для власників пріоритетом є довгострокова перспектива, не варто забувати, що для топ-менеджерів більш цікавою є перспектива короткострокових прибутків, у які глобальні антикризові дії навряд чи впишуться. Безумовно, можливо, і навіть варто розпочати діалог стосовно негативного, згубного впливу міжнародної фінансової нестабільності та криз, які відчутно активізувалися протягом останніх десятиліть. Втім навіть цей аргумент може не мати тієї сили для ТНК, яку можна було б очікувати. Для кого криза є більшим „злом”? Для держав, що розвиваються, напевне, для населення практично всіх країн теж. Проте чим вони є для ТНК? За останні роки жодна крупна ТНК не припинила свого існування, безумовно рівень доходів впав, затрати довелося зменшити, але, якщо більш глибоко розібратися, для таких впливових гравців, це мало скоріше вигляд перенесення затрат на інших економічних агентів (наприклад, тиск на постачальників задля зниження закупівельних цін, зниження зарплат і т.д.). З іншого боку, ослаблені кризами держави ще більше потрапляють під залежність ТНК та їх готовності вкладати свої кошти в економіку, при цьому після криз феномен конкурентних торгів лише посилюється, чим забезпечує ТНК ще більше простору для впливу, тиску, створення сприятливих для себе умов. Такі можливості є надто спокусливими для ТНК, щоб вони ними знехтували.

Головним висновком, який можна зробити за такої ситуації є те, що питання ТНК абсолютно очевидно виходить за рамки окремих держав, а тому і регулювання їх має проходити на наддержавному рівні, що теоретично має дозволити державам лімітувати негативний ефект конкурентних торгів за інвестиції, а відтак і відносно необмеженість впливу ТНК. Ключовим для цього є усвідомлення всіма державами необхідності тримання такого потужного інституту як ТНК під чітко регламентованим контролем, адже навіть високорозвинені держави „першого світу”, які наразі теоретично лише виграють від такої позиції ТНК, можуть згодом стати заручниками своїх власних компаній.

На сьогодні у розвинених країнах достатньо активно йде процес, який має на меті примусити ТНК, як і звичайні компанії, дотримуватися етичних норм та принципів у своїй діяльності, усвідомлювати свою соціальну відповідальність, та діяти відповідним чином. Звітування цих питань поступово стає обов'язковим. Проте у багатьох випадках це все ще залишається скоріше рекомендацією, гарним корпоративним тоном, аніж чіткою регламентацією. Проте, напевне можна сказати, що рух у цьому напрямку, при набутті ним глобальних рис та при чітко прописаних санкціях, буде мати безумовний значний позитивний ефект для стабілізації міжнародної економіки.

Література

1. **Безземельная Т. А.** и др. Транснациональные корпорации : монография / под ред. проф. Зиновьева Ф.В. и Реутова В. Е. — Симферополь : Таврия, 2007.
2. **Рогач О. І.** Транснациональні корпорації / О. І. Рогач. — К. : ВЦ „Київський університет”, 2009.
3. **Кузнецов Э. А.** Транснациональные корпорации. Экономика и менеджмент / Э. А. Кузнецов, В. В. Волошина. — М. : Бурун Книга, 2008. — 320 с.
4. **Шиман М.** Государство и транснациональные компании / М. Шиман // Проблемы теории и практики управления. — М., 1999. — 75 с.
5. **Сысоев В.** Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / В. Сысоев, В. Абраменко // Вопросы экономики. — 2003. — № 2, № 5 — 112 с.
6. **Agosin, Manuel R.** and Ricardo Mayer. 2000. „Foreign Direct Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment?” UNCTAD, Geneva.
7. **Bornschier, Volker** and Christopher Chase-Dunn. 1985. Transnational Corporations and Underdevelopment. New York: Praeger.
8. **Bornschier, Volker**, Christopher Chase-Dunn, and Richard Rubinson. 1978. „Cross-national Evidence of the Effects of Foreign Investment and Aid on Economic Growth and Inequality: A Survey of Findings and a Reanalysis.” *American Journal of Sociology* 84:651-683.
9. **de Soysa, Indra** and John R. Oneal. 1999. „Boon or Bane? Reassessing the Productivity of Foreign Direct Investment.” *American Sociological Review* 64:766-782.
10. **Dixon, William J.** and Terry Boswell. 1996a. „Dependency, Disarticulation, and Denominator Effects: Another Look at Foreign Capital Penetration.” *American Journal of Sociology* 102:543-562.
11. **Dunning, John H.** (1992). Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham: Addison Wesley.
12. **Eden, Lorraine** (1991). „Bringing the Firm Back In: Multinationals in International Political Economy”, in *Millennium: Journal of International Studies* (vol. 20, No. 2 1991), pp. 197-224.
13. **Firebaugh, Glenn.** 1992. „Growth Effects of Foreign and Domestic Investments.” *American Journal of Sociology* 98:105-130.
14. **Gilpin, Robert** (2001). *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. New Jersey: Princeton University Press.
15. **Heston, Alan, Robert Summers**, and Bettina Aten. 2002. *Penn World Tables Version 6.1*. University of Pennsylvania: Center for International Comparison.
16. **International Monetary Fund.** 1992. *Balance of Payments Statistics Yearbook*, vol. 43. Washington: IMF.
17. **Jarblad A.** (2003) “The Global Political Economy of Transnational Corporations”, Lulea: Lulea University of Technology.
18. **Julius, DeAnne** (1990). *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*. London: Pinter.
19. **Kentor, Jeffrey.** 1998. „The Long-Term Effects of Foreign Investment Dependence on Economic Growth, 1940-1990.” *American Journal of*

Sociology 103:1024-1046. 20. **Kobrin, S. J** (1987). „Testing the bargaining hypothesis in the manufacturing sector in developing countries”, in International Organisation (vol. 41), pp. 609-638. 21. **Krugman, Paul R.** and Maurice Obstfeld. 2000. International Economics: Theory and Policy. Reading (Mass.): Addison-Wesley. 22. **Mankiw, Gregory N.**, David Romer, and David N. Weil. 1992. „A Contribution to the Empirics of Economic Growth.” The Quarterly Journal of Economics May:407-437. 23. **Nixon, F** (1988). „The political economy of bargaining with transnational corporations: some preliminary observations”, in Manchester Papers in Development (vol. IV), pp. 377-390. 24. **Schaub R.** (2004) Transnational Corporations and Economic Development in Developing Countries. Zürich: Universität Zürich. 25. **Stopford, John** and Strange, Susan (1991). Rival states, rival firms: competition for world market shares. Cambridge: Cambridge University Press. 26. **UNCTAD.** 1992. „World Investment Report 1992 — Transnational Corporations as Engines of Growth.” United Nations, Geneva. 27. **UNCTAD.** 1995. „World Investment Report 1995 — Transnational Corporations and Competitiveness.” United Nations, Geneva. 28. **UNCTAD.** 1999. „World Investment Report 1999 — Foreign Direct Investment and the Challenge of Development.” United Nations, Geneva. 29. **UNCTAD.** 2002a. The Least Developed Countries Report 2002 — Escaping the Poverty Trap. Geneva: United Nations. 30. **UNCTAD.** 2002b. „World Investment Report 2002 — Transnational Corporations and Export Competitiveness.” United Nations, Geneva. 31. **UNCTAD.** 2003. World Investment Directory. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/fdistats.htm: United Nations. 32. **United Nations Centre for Transnational Corporations** (1988). Transnational Corporations in World Development. New York: United Nations. 33. **Vernon, Raymond** (1971). Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of US Enterprises. New York: Basic Books. 34. **Vernon, Raymond** (1977). Storm Over the Multinationals. Cambridge, MA: Harvard University Press. 35. **Woll, Artur.** 1996. Wirtschaftslexikon. München: R. Oldenbourg Verlag. 36. **Worldbank.** 2002. World Development Indicators 2002, vol. CD-ROM. Washington: World Bank.

Янікін С. В. Вплив ТНК на стабільність міжнародної фінансової системи

У статті розглядається вплив діяльності ТНК на окремі країни та міжнародну фінансову систему в цілому. Перш за все, розглянуто поняття ТНК та прямих іноземних інвестицій як основної форми прояву діяльності ТНК. Власне вплив діяльності ТНК оцінюється двома методами. Перший засновано на математичному моделюванні за допомогою розшире-

ної моделі Солоу. Другий метод використовує глибокий аналіз наявної літератури та детально розглядає проблему угоди, що погіршується (obsolescing bargain), яка була вперше запропонована Верноном, та її актуальність і способи вирішення на сучасному етапі розвитку глобалізації міжнародних фінансово-економічних відносин.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, нестабільність міжнародної фінансової системи, модель Солоу, угода, що погіршується, конкурентні торги.

Янікин С. В. Влияние ТНК на стабильность международной финансовой системы

В статье рассматривается влияние деятельности ТНК на отдельные страны и международную финансовую систему в целом. Прежде всего рассмотрено понятие ТНК и прямых иностранных инвестиций, как основной формы проявления деятельности ТНК. Собственно влияние деятельности ТНК оценивается двумя методами. Первый основан на математическом моделировании с помощью расширенной модели Солоу. Второй метод использует глубокий анализ имеющейся литературы и подробно рассматривает проблему соглашения, которое ухудшается (obsolescing bargain), которая была впервые предложена Верноном, её актуальность и способы решения на современном этапе развития глобализации международных финансово-экономических отношений.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, нестабильность международной финансовой системы, модель Солоу, соглашение, которое ухудшается, конкурентные торги.

Yanikin S. V. Impact of TNCs on the stability of the international financial system

This article discusses the impact of TNCs over individual countries and international financial system as a whole. First of all, the author discusses the notion of TNC and foreign direct investments as the main form of the TNC's activities. Actually the impact of TNCs is estimated by two methods. The first is based on mathematical modeling using the extended Solow model. The second method uses a deep analysis of existing literature and examines in detail the problem of obsolescing bargain, which was first proposed by Vernon and its relevance and solutions to the current stage of globalization of international financial and economic relations.

Key words: transnational corporations, foreign direct investment, the instability of the international financial system, the Solow model, the obsolescing bargain, competitive bidding.

Стаття надійшла до редакції 22.03.2011
Прийнято до друку 26.08.2011