

традиційних організаційних структур управління. Горизонтальні та мережні компанії і їх різновиди є одним з шляхів модифікації класичної організаційної структури транснаціональних корпорацій, якому притаманні як значні переваги, так і певна кількість негативних наслідків застосування.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Владимирова И. Г.* Компании будущего: организационный аспект // Менеджмент в России и за рубежом. — 1999. — № 2. — С. 58—72.
2. *Білорус О. Г.* Глобальні трансформації і стратегії розвитку. — К., 1998. — 415 с.
3. *Белошанка В. А., Загорий Г. В.* Стратегическое управление. Принципы и международная практика. — К.: Абсолют-В. — 1998. — 484 с.

Н. В. АНІСТРАТЕНКО, канд. екон. наук,
Л. В. РУДЕНКО, канд. екон. наук

ВПЛИВ РІВНЯ РЕСУРСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

Однією з головних детермінант розвитку середовища бізнесу в 1970—1990 роках був зростаючий ступінь інтернаціоналізації світової економіки, що знайшло свій відбиток у неухильному зростанні міжнародної торгівлі та інвестицій.

Не залишається осторонь від цих тенденцій і Україна. Все масштабнішою стає міжнародна діяльність вітчизняних промислових підприємств. На фоні спаду внутрішньонаціональних виробництва і збуту багато хто з них прагне знайти і реалізувати свої нові можливості на закордонних ринках.

Окрім того, ринкове переорієнтування економіки України визначило значне збільшення масштабів інвестиційної і маркетингової активності транснаціональних корпорацій (ТНК) і перетворило їх на один із головних суб'єктів і чинників формування бізнес-середовища в нашій країні [1].

До 20-х років минулого століття у міжнародному бізнесі переважали портфельні інвестиції, орієнтовані головним чином на набуття фінансових дивідендів від участі в закордонних операціях. На відміну від портфельних інвестицій, часто не

пов'язаних із підприємницькою діяльністю інвестора, пряме закордонне інвестування (ПЗІ) супроводжується одержанням контролю.

Значимість цього моменту, а також багатогранність самого феномену ПЗІ і зростання його масштабів обумовили, з одного боку, нерелевантність багатьох постулатів теорій міжнародної торгівлі, а з іншого — інтенсифікацію зусиль дослідників різноманітних аспектів бізнесу (економіки, фінансів, менеджменту) щодо створення теоретичних концепцій, що безпосередньо пов'язані з ПЗІ, а пізніше і з ТНК [1].

У 1960 році С. Хаймер, а дещо пізніше Ч. Кіндлебергер довели неадекватність припущення про чисту конкуренцію проблемам аналізу інвестиційних аспектів інтернаціоналізації, показали, що для здійснення ПЗІ фірма повинна мати певні переваги перед місцевими фірмами. Іншими словами, мають існувати деякі імперфекції ринку (market imperfections). Як висловлюється Ч. Кіндлебергер, «у світі чистої конкуренції за продукти і чинники виробництва прямі інвестиції не можуть існувати» [4].

На сьогодні концептуальний підхід С. Хаймера і Ч. Кіндлебергера до дослідження ринкових імперфекцій залишається однією з головних інтегруючих частин теорій ПЗІ і ТНК.

Таким чином, теорія ринкових імперфекцій (market imperfections theory) визначила новий етап у розвитку наукової думки в області ПЗІ. Відповідно до цієї теорії рішення фірм здійснювати ПЗІ обумовлене головним чином прагненням використовувати переваги, які недосяжні національним фірмам, функціонують на місцевому ринку і можуть включати більш високий технологічний, маркетинговий рівень, високоефективне управління, значний інноваційний потенціал, розвиненість фінансової системи тощо [1].

Важливо, проте, щоб ці переваги мали властивість міжнародної мобільності і були вищими, ніж витрати, об'єктивно необхідні для забезпечення інформованості й адаптації до нових економічних, політико-правових і соціально-культурних чинників середовища міжнародного бізнесу в закордонній країні, включаючи витрати, пов'язані з міжнародним управлінням і страхуванням фінансових і політичних ризиків.

Аналізовані переваги називаються «фірмові специфічні переваги», або «специфічні переваги володіння» (firm-specific advantages, or ownership specific advantages) і складаються з ма-

теріальних і нематеріальних активів (tangible and intangible assets).

Значною мірою проблема формування багатofакторного підходу до дослідження міжнародної інвестиційної поведінки фірм була вирішена зусиллями англійського економіста Дж. Данінга [2]. Згідно з розробленою Дж. Данінгом еклектичною теорією міжнародного виробництва ПЗІ повинні здійснюватися на основі врахування трьох груп чинників:

а) *переваги володіння* (ownership advantages; O): конкурентні переваги фірми, у тому числі технологічний рівень, управлінські навички, маркетинговий досвід, імідж, економія на масштабах, сприятливий доступ до ресурсів тощо;

б) *переваги дислокації* (location advantages; L) включають виробничі витрати в закордонній країні, тарифи, податки, транспортні витрати, політичний ризик, розвиненість інфраструктури та ін.;

в) *переваги інтерналізації* (internalization advantages; I) пов'язані з можливістю отримання більш високих результатів за допомогою самостійної діяльності в закордонній країні порівняно з використанням місцевих контрагентів.

Застосування запропонованої Дж. Данінгом моделі OLI дозволяє значно підвищити ефективність міжнародних інвестиційних рішень. Одночасне врахування комплексу загальносередовищних чинників конкретних країн і конкурентних переваг фірми забезпечує можливість адекватного рівня інтерналізації діяльності на закордонному ринку [1], що впливає із обраної форми виходу на зовнішній ринок (ліцензування, СП або 100 % ПЗІ).

Найпоширенішими способами утворення спільного підприємства є спільне заснування підприємства або придбання іноземним партнером частини вже існуючого підприємства. У будь-якому випадку в іноземного інвестора виникає потреба у проведенні аналізу економічного стану потенційного об'єкта інвестування.

Існує багато національних та розроблених у розвинутих країнах методик аналізу економічного стану підприємства, що є потенційним об'єктом для інвестування. Для підприємств, які функціонують в умовах незбалансованої економіки України з величезними диспропорціями в структурі капіталу, багато із використовуваних у розвинених країнах методик аналізу економічного стану підприємства виявляються практично непридатними [5].

Усі ці методи киля полягають у розрахунках величезної кількості показників, але жодна з них не є універсальною, оскільки не існує єдиного загального універсального показника, який би достатньо вичерпно характеризував об'єкт інвестування. Розраховані показники аналізу стану підприємства співставляються в динаміці. Погіршення одних показників протягом ряду років і одночасне покращення інших призводить до того, що іноземному інвестору дуже важко розібратися — погіршився стан підприємства чи покращився.

Як правило, основним критерієм в аналізі діяльності підприємства є прибуток. Інвесторів перш за все цікавить прибуток підприємства — результат, який вони отримують від вкладення свого капіталу. Прибуток, безперечно, є дуже важливим показником роботи підприємства, але він аж ніяк не може бути визначальним показником при оцінці ефективності діяльності українського підприємства.

Практика показує, що суть виробничого процесу (складова переваг володіння за OLI моделлю) точніше відбиває інший критерій — максимізація обсягу випуску за мінімізації витрат факторів виробництва, тобто економія на масштабах виробництва.

Як відомо, максимум обсягів випуску продукції досягається лише в разі оптимального поєднання виробничих ресурсів. Оптимальність структури виробничих ресурсів підприємства, а звідси, відповідно, й оптимальність розвитку підприємства досягається шляхом ефективного управління ресурсами підприємства. Модель управління виробничими ресурсами підприємства може використовуватись як модель оцінки ефективності діяльності підприємства як об'єкта інвестування. Аналіз за моделлю управління виробничими ресурсами дає повну картину для розуміння причин (екстенсивного чи інтенсивного) збільшення чи зменшення приросту обсягу випуску.

Показник рівня ресурсного менеджменту, на нашу думку, може бути додатковим показником в аналізі діяльності підприємства, оскільки він характеризує професійну підготовленість управлінського персоналу до інвестиційного співробітництва.

У процесі виробництва беруть участь матеріальні, трудові, фінансові та інформаційні ресурси. В практиці, як правило, для встановлення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів з метою досягнення максимуму обсягу-випуску і оптимальності розвитку підприємства використовуються двофакторні виробничі

функції, які описують кількісні залежності величини обсягу випуску від матеріальних і трудових ресурсів [3].

Однією з найпростіших та найбільш часто використовуваних в дослідженнях управління виробничими ресурсами є модифікована на виробничу функція Кобба-Дугласа:

$$P = AK^\alpha L^\beta e^{rt}, \quad (1)$$

де P — обсяг продукції, A — статистичний параметр функції, K — величина виробничого капіталу, L — затрати праці, α і β — показники еластичності випуску продукції за затратами капіталу і праці відповідно, e — основа натуральних логарифмів, r — фактор якісних змін у використанні ресурсів, t — час.

Функція Кобба-Дугласа шляхом логарифмування легко трансформується у функцію вигляду:

$$P = \alpha k + \beta l + r, \quad (2)$$

де P — приріст обсягів продукції (послуг), k — приріст виробничого капіталу, l — приріст чисельності працюючих.

З формули (2) легко визначити параметр (r), названий А. Завербним показником рівня ресурсного менеджменту [3].

Усі групи факторів впливу на процес виробництва як зовнішнього, так і внутрішнього середовища впливають, в кінцевому рахунку, лише через елементи виробничої функції — виробничі ресурси праці та капіталу. Залишковий фактор (r) акумулює в собі результати всіх заходів із підвищення ефективності цих ресурсів — впровадження нових технологій виробництва; нових засобів та предметів праці, в яких матеріалізований науково-технічний прогрес; вдосконалення управління підвищенням кваліфікації і освіти кадрів; формування психологічно сумісних колективів; раціональна організація праці та ін.

Усі заходи з підвищення ефективності ресурсів виступають у формі управлінських рішень, метою яких є максимальне збільшення продуктивності праці та максимальне збільшення віддачі капіталу. Ефективна реалізація всіх функцій менеджменту (планування, організації, мотивації, контролю, регулювання) забезпечує підвищення сукупної продуктивності праці; ефективні технічні управлінські рішення забезпечують максимальну віддачу капіталу. Тому показник інтенсивного росту (r) є показником рівня ресурсного менеджменту підприємства.

Показник рівня ресурсного менеджменту розглядається лише як кінцевий результат або сукупний ефект у вигляді економії затрат усіх видів ресурсів, що беруть участь у процесі виробництва

на одиницю продукції. Він є суто абстрактним поняттям, що демонструє сукупний ефект усіх управлінських рішень. Усі позитивні та негативні ефекти управлінських рішень підприємств відображені в показнику рівня ресурсного менеджменту, є внеском менеджерів у приріст обсягів кінцевого продукту підприємства і може трактуватися як додатковий показник, що характеризує професійну підготовленість керівництва підприємства до прийняття і ефективного використання фінансових ресурсів іноземного партнера.

Аналіз зміни величини показника рівня ресурсного менеджменту пояснює динаміку зміни багатьох інших показників. Збільшення величини показника рівня ресурсного менеджменту протягом ряду років, що беруться в основу аналізу, навіть при зниженні або досягненні від'ємної величини приросту обсягів випуску продукції, свідчить про потенційну здатність і готовність підприємства до найраціональнішого використання інвестованих фінансових ресурсів та швидкого досягнення оптимальності структури виробничих ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Белошапка В. А., Загорий Г. В.* Стратегическое управление: принципы и международная практика. — К.: Абсолют-В, 1998. — 352 с.
 2. *Dunning J.* International Production and Multinational Enterprise, London, Allen and Unwin, 1981. — 246 p.
 3. *Завербний А. С.* та ін. Рівень ресурсного менеджменту як додатковий показник інвестиційної привабливості спільних підприємств. Матеріали XI міжнародної науково-практичної конференції. Т. I. — Чернівці: ЧТЕІ, 2000. — С. 39—42.
 4. *Kindleberger Ch.* American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment (New Haven, Conn. Yale University Press. 1969). — 134 p.
 5. *Руденко Л. В.* Залучення прямих іноземних інвестицій як фактор розвитку спільного підприємництва регіону. Тези X міжнародної науково-практичної конференції: Чернівці: Рута, 1999. — С. 200—204.
-