УДК 339.732

Тюпа Д.І.*

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЙ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ КРАЇН З РИНКАМИ, ЩО ФОРМУЮТЬСЯ

В статті розглядаються основні теоретичні підходи прямих іноземних інвестицій в історичній ґенезі. Виявлені пріоритетні напрями та методологічний комплекс фінансування суб'єктів економічної діяльності, домінантою яких на сучасному етапі є транснаціональні компанії. Теоретично обґрунтована роль та місце ТНК в глобальній системі ПІІ в контексті еклектичної парадигми Дж. Даннінга.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестування, еклектична парадигма,транснаціональні компанії, інтернаціоналізація.

В статье рассматриваются основные теоретические подходы прямых иностранных инвестиций в исторической генезисе. Выявлены приоритетные направления и методологический комплекс финансирования субъектов экономической деятельности, доминантой которых на современном этапе являются транснациональные компании. Теоретически обоснована роль и место ТНК в глобальной системе ПИИ в контексте эклектической парадигмы Дж. Даннинг.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестирование, эклектическая парадигма, транснациональные компании, интернационализация.

The article examines the main theoretical approaches of FDI in the historical genesis. Identified priorities and methodological complex financing of economic activity, the dominant of which at present are multinationals. Theoretically substantiated the role and place of MNCs in the global system in the context of FDI eclectic paradigm J. Dunning.

Keywords: FDI, investment, eclectic paradigm, multinational companies, internationalization.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції інтенсифікації прямих іноземних інвестицій спричиняють появу нових форм, підходів та методів фінансування різних сфер економічної діяльності. Особливої уваги в системі міжнародного інвестування приділяється саме країнам, що розвиваються, оскільки вони є повномасштабною платформою для становлення та розвитку нових ринків, системи співробітництва, науково – технічного прогресу, а також ресурсним джерелом на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади прямих іноземних інвестицій розглядались економістами різних країн світу: Даннінг Д., Коуз Р., Ліндерт П., Мьоллерс Ф., Норт Д., Портер М., Рут Ф. Дослідження різноманітних аспектів сфери пря-

* кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародної економіки та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Харківського національного університету

© Тюпа Д.І., 2013

мого іноземного інвестування знайшло відображення також у працях українських вчених, а саме: Андрійчука В.Г., Гаврилюка О.В., Гейця В.М., Губського Б.В., Дудченка М.А., Макогона Ю.В., Новицького В.Є., Пахомова Ю.М., Поручника А.М., Рогача О.І., Савельєва Є.В., Філіпенка А.С., Школи І.М., Шниркова О.І.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день міграція капіталу стає дедалі актуальним питанням, яке формує нові виклики для суб'єктів економічної діяльності. На особливу увагу у даному контексті заслуговують країни, ринкова система яких знаходиться на стадії розвитку. В статті розглядаються теоретичні підходи руху іноземного капіталу від крупних учасників МЕВ (розвинені країни, ТНК, БНК) до країн, що розвиваються.

Формулювання цілей статті. Теоретичне обґрунтування та методологічне забезпечення процесу прямого іноземного інвестування країн з ринками, що розвиваються.

З 60-х рр. теорії і концепції ПІІ отримали широку інтерпретацію у зарубіжній економічній літературі. У ряді наукових досліджень здійснюються спроби пояснити зміни в моделях ПІІ і мотиваціях іноземних інвесторів у відповідь на різні економічні стратегії та спонукальні мотиви в країнах-реципієнтах. Однак, вони не давали логічно завершеного інструментарію, що дозволяє оцінити ефективність міжнародних потоків капіталу, технологій і ноу-хау.

Аналіз діяльності ТНК має актуальне значення для побудови своєї власної політико-правової бази для залучення ПІІ, що є необхідним, але недостатнім, фактором економічного успіху і технологічного лідерства. Реалізація політики, спрямованої на залучення ПІІ дозволяє компаніям отримати специфічні переваги володіння власністю і самим стати іноземними інвесторами, що просуне ці країни на шляху інвестиційного розвитку. Країни Центральної і Східної Європи вже пожинають плоди здійснення політики залучення ПІІ. Аналіз досвіду цих країн має не тільки наукове, але і практичне значення для України.

Одне з перших комплексних досліджень ПІІ, що було проведено Р. Верноном, знайшло відображення в теорії циклу міжнародного виробництва товару [2, с.2]. Відповідно до теорії, природний життєвий цикл товару і відповідна зміна витрат приводять ТНК до трьох варіантів рішення: виробляти товар в серединні країни, експортувати його або переносити його виробництво на іноземні ринки. Життєвий цикл товару складається з трьох основних фаз: інновація, зрілість і стандартизація. Коли товар втрачає свою ринкову новизну, досягаючи фази зрілості, компанія зазвичай шукає можливості його експорту. На цьому етапі конкуренція стає жорсткішою, що веде до зростання витрат на одиницю продукції і зниження прибутку. Нарешті, на етапі стандартизації компанії повинні знайти найбільш вигідні місця розміщення виробництва в інших країнах, особливо великих. На етапі стандартизації компанії починають інвестування за кордоном в спробах зберегти своє лідерство і з перспективою пізніше реекспортувати той же товар на внутрішній ринок, де він з'явився вперше.

Теорія Р. Вернона дала зрозуміле пояснення рішень, що приймаються американськими корпораціями по переміщенню виробництва за кордон. Оскільки в даний час корпорації і їх конкуренти мають в своєму розпорядженні мережі зарубіжних філій, конкуренція поширилася з внутрішніх ринків на світові. При анексії нових ринків ТНК формують стратегічні альянси і поглинають зарубіжні компанії. Це необхідно для того, щоб, забезпечуючи доступ до нових ринків і технологій, зберігати і зміцнювати своє лідерство. Їх рішення визначалися швидше стратегічними цілями, ніж певними стадіями зрілості товару. Роль держави в економіці і спонукальні механізми також сильно впливають на рішення інвесторів. Сьогодні типова ТНК проводить торгівельні і інвестиційні стратегії

одночасно в декількох країнах, створюючи єдину систему внутрішньокорпоративних трансакцій і взаємоакціонуванням.

Причини зростання ТНК США і їх рішення про виробництво за кордоном були проаналізовані С. Хаймером [3, с.200]. Він зробив акцент на перевагах, що стосуються технологій і інновацій. Згідно з його дослідженнями іноземні інвестори прагнуть використовувати недосконаліть ринку, оскільки виробничі інвестиції за кордон пов'язані з більш високими ризиками і витратами, ніж інвестування у виробництво в країні їх походження. Крім того, потрібне додаткове інвестування для покриття технічних і організаційних витрат: на управління зарубіжними філіями, високі витрати на маркетингову діяльність і розвиток, пов'язані з лінгвістичними і культурними бар'єрами, і ймовірність дискримінації. Таким чином, фірма, що інвестує, повинна володіти специфічною, а по суті, монополістичною перевагою, яка походить з недосконалості ринку.

С. Киндлбергер у доповнення до позиції С. Хаймера, виділив на основі недосконалості ринку чотири ключові фактори успіху ТНК, незалежно від сфери їх функціонувала та державного втручання:

- недосконаліть, пов'язана з товарною політикою фірм: техніка маркетингу, імідж торгівельної марки, товарна диференціація;
- недосконаліть, пов'язана з факторами виробництва: безпосередній контроль над виробництвом, власні технології, кваліфікація персоналу, привілейований доступ до ринків капіталу;
- можливість використання внутрішньої і зовнішньої економії на масштабі (ефект масштабу);
- політика уряду і його інтервенція.

Застосування теорії монополістичної конкуренції до ТНК призвело до дослідження таких елементів, як широкий доступ до факторів виробництва і до споживачів, а також економії на масштабі в рамках міжнародного виробництва, дистрибуції і постачання. Ця теорія використовувалася для вивчення факторів, що сприяють успіху діяльності ТНК як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Т. Хорст та інші економісти як пояснення інвестицій за кордон виділили інші специфічні переваги, зокрема, розмір компанії, вертикальну інтеграцію, диференціацію товарної номенклатури, конкурентні позиції на внутрішньому ринку, перевагу технологій, корпоративні стратегії [6, с. 258]. Справедливість такого підходу продемонстрована інтернаціоналізацією виробничої діяльності все зростаючого числа ТНК середнього розміру. У цих випадках високі технології і ноу-хау, якими володіють ці компанії, стають вирішальними факторами їх глобальної присутності. Незважаючи на це, критичний розмір компанії все ж таки є потужним фактором в рішенні інвестувати за кордон. Він визначається кількістю персоналу, річним товарообігом і обсягом прибутку компанії.

Деякі економісти особливості інвестиційних стратегій європейських ТНК у США пояснювали швидше опіром стратегіям американських компаній у Європі, ніж “битву” зі своїми європейськими конкурентами у США. Відбиваючи “американську загрозу” на внутрішніх ринках, європейці форсували свої зусилля по інтернаціоналізації. Таким чином, ПІІ не завжди визначаються видимими причинами економічної вигоди, принаймні, не на початковій стадії, але значною мірою можуть розглядатися як контрзаходи, спрямовані на стримування своїх основних конкурентів на внутрішньому ринку і за кордоном. Ця модифікована версія моделі залишається допустимою і сьогодні, і застосовується в основному до фінансово потужних компаній, що походять з країн з приблизно однаковим рівнем економічного розвитку, зокрема із США, Європи і Японії.

У декілька іншому напрямі аналізує потоки ПІІ концепція інтерналізації, яка встановлює зв'язок між ПІІ крупних корпорацій та їх внутрішньою організацією, що відображає ієрархічну інтеграцію бізнес-функцій. Вона передбачає наявність недосконалості ринку і була сформульована в другій половині 70-х рр. П. Бакклі і М. Кассоном [9, с. 23].

Згідно цієї концепції, крупні фірми можуть розширювати свою діяльність за наявності цілісної внутрішньої структури, виключаючи конкурентів на їх ноу-хау. У концепції значно менша увага приділяється виробничій функції, маркетингу і фінансовому менеджменту, які дозволяють компаніям виходити в лідери і розповсюджувати свої операції на інші ринки і галузі. ТНК отримують свою конкурентну перевагу зовсім не внаслідок використання одного-єдиного специфічного фактору в одній певній функціональній сфері, а в наслідок своєї здатності інтерналізувати своє ноу-хау, замість того, щоб передавати його іншим організаціям.

Теорія інтерналізації є основою для інших теоретичних підходів ПІІ. Ранні теорії транснаціоналізації, зокрема ті, які були розроблені на основі недосконалості ринку, життєвого циклу товару і олігополістичного захисту, можуть бути об'єднані в рамках узагальненої парадигми інтерналізації. Внутрішня структура ТНК може сама по собі розглядатися як альтернативний ринок (наприклад, продажі, що здійснюються між філіями і штаб-квартирами), де витрати на трансферти можуть бути знижені за допомогою економії на масштабі. Компанія може зберегти конкурентну перевагу, завойовану на внутрішньому ринку, шляхом об'єднання своїх зарубіжних філій в мережу "внутрішніх" ринків.

Група теорій в рамках неокласичного напряму пов'язана з підходом так званого "наздоганяючого циклу". Одна з перших узагальнюючих теорій в цьому контексті є концепція "гусей, що летять", розроблена наприкінці 30-х років японським вченим К. Акамацу. Згідно теорії, існують три фази розвитку галузі:

Фаза 1: Продукція надходить в економіку через імпорт від зарубіжних виробників.

Фаза 2: Для задоволення зростаючого національного попиту відкриваються нові місцеві виробництва.

Фаза 3: Надлишки продукції експортуються на нові зарубіжні ринки [13, с. 4].

Пізніше модель К. Акамацу була поглиблена японськими вченими з урахуванням розвитку нових індустріальних країнах (зокрема, Південна Корея, Тайвань) і країнах, що розвиваються (зокрема, Таїланд, Малайзія), де багато капіталомістких галузей розвивалися у наслідок спричинених ПІІ трансфертами ноу-хау і передових технологій. Згідно К. Коджіме [14, с. 375], парадигма "наздоганяючого циклу" К. Акамацу пояснює розвиток економік-переслідувачів. Вона припускає взаємодію і динамічні зміни в економічних стосунках між передовими (лідерами) країнами і країнами, що розвиваються (що наздоганяють), оскільки останні розвивають свої економіки, змагаючись з лідерами.

Ця теорія підтверджується процесом успішної погоні багатьох країн, що розвиваються (особливо азіатських), за світовими лідерами, особливо у виробництві споживчих товарів з низькою доданою вартістю. Не дивлячись на те, що в багатьох промислово розвинених країнах розвиток торгівельних стосунків іноді ще стримується (наприклад, протекціоністські сільськогосподарські стратегії США і ЄС), країни, що розвиваються, намагаються не відставати від своїх промислово розвинених конкурентів і по можливості розвивати власну промислову базу.

Для активізації процесу "погоні за лідером" необхідно усунути торгівельні бар'єри і запропонувати ТНК умови, за якими вони почали б переміщати свої технології і ноу-хау у великих обсягах. Важливість існування урядової політики як передумови успіху країни в подібній "погоні" К. Акамацу не розглядалася.

К. Коджіма і Т. Озава добавили до цієї парадигми фактор ПІІ і продемонстрували, як технологічна і фінансова допомога іноземних ТНК може сприяти економічному зростанню в країнах, що розвиваються. Вони показали це на прикладі японських компаній, що перемістили свої виробництва і менеджмент на сусідні ринки Китаю і Південно-Східної Азії. Хоча ці інвестиції і мотивувалися аспектами зниження виробничих витрат і виходу на ринок, вони несли для місцевих економік позитивний ефект. Японські інвестиції спричинили створення великого числа конкурентоспроможних галузей, таких, як автомобілебудування і текстильна галузь в Таїланді, сектор побутової електроніки в Малайзії і Гонконзі, виробництво мікрокомп'ютерів на Тайвані.

Крім демонстрації ролі ТНК як каталізатора економічного розвитку, К. Коджіма також розділяє проторгівельні і антиторгівельні ПІІ. У той час як проторгівельні ПІІ (ефект від експорту) мають тенденцію переміщатися з національних, порівняно безперспективних галузей у зарубіжні, що мають хороші конкурентні переваги, антиторгівельні – з'являються у тому випадку, коли ТНК, що належить сектору з хорошими конкурентними перевагами на внутрішньому ринку, здійснює інвестування у зарубіжний сектор, що практично не має переваг. Якщо країна практикує стратегії, спрямовані на заміщення імпорту, в її високозахищені сектори зазвичай проникають антиторгівельні ПІІ. Однак останніми роками більшість країн, що розвиваються, проводять експортоорієнтовану політику, спрямовану на залучення інвестицій у торгово- і експортоорієнтовані виробництва.

Великомасштабне дослідження щодо впливу на конкурентні переваги, а, отже, і ефективність було проведено М.Портером [16, с.345]. У своєму дослідженні М.Портер проілюстрував динамічну взаємодію між стратегіями ТНК і конкурентними перевагами країн-реципієнтів. Хоча теорія порівняльної переваги і критикується окремими вченими, включаючи Дж. Даннінга, вона ясно сприяє кращому розумінню транснаціональної діяльності компаній, акцентуючись на чотирьох визначальних факторах конкурентної переваги, які разом утворюють "діамант конкурентної переваги".

Фактор 1: Корпоративна стратегія, структура і конкуренція: управління і вміння лідирувати, цілі компанії, організація нових сфер бізнесу і підприємництво, забезпеченість ризиковим капіталом та ін.

Фактор 2: Стан факторів, зокрема людських, фізичних, знання, капітал, інфраструктура.

Фактор 3: Складові попиту, такі, як обсяг попиту в країні, темпи його зростання, сегментація споживачів, характеристики споживачів.

Фактор 4: Існування супутніх і підтримуючих галузей.

Для іноземних інвесторів місцева пропозиція зазвичай пов'язана з нижчими витратами на сировину і напівфабрикати, ніж при їх імпорті. Однак, на початковому етапі окремі компоненти і інгредієнти можуть ввозитися з-за кордону до тих пір, поки не налагодиться структура їх місцевої пропозиції. Наявність місцевих постачальників дозволяє ТНК виконувати вимоги закупівлі місцевої продукції, а також уникнути втрат від можливого збільшення імпортних тарифів, до чого можуть іноді удаватися уряди. Поступово ТНК можуть залучати місцевих постачальників до спільного вирішення питань по практично всіх функціональних напрямах, пов'язаних з підвищенням якості кінцевої продукції (постачання, виробництво, логістика "точно в строк", фінансування і іноді навіть НДДКР).

У подальшому М.Портер добавив ще два елементи до свого "діаманта конкурентних переваг":

- роль випадку або долі, що відображає різкі зміни на світових фінансових ринках або зміни котирувань валют, раптове зростання місцевого/світового попиту, а також війни.
- вплив урядового регулювання (ліберальна політика або стримуюча політика).

За допомогою інтервенції уряди можуть безпосередньо впливати на стан попиту і пропозиції на місцеву і іноземну продукцію. Вони єдині, хто формують економічні системи і визначають фіскальну, грошову політику і політику ПІІ. Розумна урядова політика ПІІ збільшує переваги у країні, що зумовлює зростання довіри серед потенційних інвесторів і сприяє залученню капіталу, досвіду і технологій.

Подальший розвиток теорія ПІІ отримала на рубежі 70-х – 80-х рр. в сформульованій Дж. Даннінгом "еклектичній" парадигмі [17, с. 197]. Цей термін був вибраний тому, що, відповідно до визначення, мета парадигми полягає у виборі найкращих методів, доктрин і стилів і в об'єднанні окремих елементів, взятих з різних теорій.

Дж. Даннінг концептуалізував парадигму шляху інвестиційного розвитку, яка вбудовує еклектичну парадигму у глобальну концепцію економічного розвитку за допомогою ПІІ. Парадигма пояснює види і моделі діяльності компаній у сфері ПІІ. Згідно з цією парадигмою у будь-який момент часу обсяг іноземних активів, що розташовується і контролюється мультинаціональними фірмами, визначається трьома об'єктивними складовими:

- природою і набором специфічних переваг володіння власністю (або конкурентних переваг) для іноземних інвесторів, особливо порівняно з національними операторами (O-ownership);
- природою і набором місцевих факторів і ринків, що пропонуються окремими країнами іноземним інвесторам (L-location), що добавляє вагу до їх вже існуючих конкурентних переваг;
- ступенем, до якої компанії можуть інтерналізуватися (I-internalization), тобто контролювати власні конкурентні переваги, а не переносити і не пропонувати їх зарубіжним фірмам, наприклад через експорт або ліцензування.

Сукупність OLI-переваг містить в собі об'єктивні і суб'єктивні складові, оскільки вони залежать від виду діяльності, специфіки компанії і очікуваних і реальних вигод, що надаються інвестору країною-реципієнтом. Бажання корпорацій інвестувати за кордон зростає з наявністю О-переваг, які необхідно оцінити порівняно з перевагами конкурентів, а також із зростанням прибутку або вигод, що визначаються L-перевагами у країні-реципієнті. Еклектична парадигма є "вичерпною" теорією, що пояснює всі типи інтернаціоналізації відповідно до наявних переваг для іноземного інвестора. Компанія, що має як порівняльні (О), так і інтерналізаційні (І) переваги, вирішує інвестувати за кордон у тому випадку, коли L-переваги існують поза країною її походження. І навпаки, компанія з тими ж О та І перевагами вважає за краще експортувати товари і послуги, якщо потенційна країна-реципієнт пропонує слабкі L-переваги. У разі, коли фірма не може захистити свої конкурентні переваги, вона, можливо, буде вимушена продавати ліцензії іноземним підприємствам, підтримуючи обсяги виробництва на внутрішньому ринку.

Еклектична парадигма Дж. Даннінга представляється не тільки розширеною теорією інтерналізації (за рахунок І-переваг), але також зачіпає суттєві елементи бізнесу і теорії стратегічного управління (за допомогою О-переваг). В цьому відношенні конкурентні переваги, відділені вченими від бізнесу як детермінанти процесу інтернаціоналізації (М.Портер), не сильно відрізняються від О-переваг, визначених Дж. Даннінгом. Вони представляють всебічні і вичерпні теорії для поняття сутності ПІІ.

Еклектична парадигма також допомагає зрозуміти, як країни просуваються шляхом інвестиційного розвитку з початкових позицій, як ексклюзивні реципієнти, до подальших,

стаючи джерелами ПІІ. Парадигма шляху інвестиційного розвитку, сформульована Дж. Даннінгом припускає також, що імпорт і експорт країною ПІІ знаходяться в прямій залежності від рівня її економічного розвитку відносно іншого світу. Вона передбачає, що в своєму розвитку країни проходять п'ять етапів (фаз) і можуть бути класифіковані відповідно до їх схильності бути реципієнтами інвестицій або зовнішніми інвесторами. Парадигма ілюструє позицію країни як нетто-експортера інвестицій, яка визначається як різниця між обсягами розміщених і залучених інвестицій. Позитивна позиція нетто-експортера інвестицій показує, що країна стала нетто-експортером інвестицій і, навпаки, у разі негативної позиції – нетто-імпортером. Відповідно до еклектичної парадигми Дж. Даннінга схильність країни залучати або не залучати ПІІ характеризується трьома типами переваг – O, L і I.

Положення країни із залученням ПІІ країни також обумовлюється загальним станом економіки, зокрема, розвитком її галузей. Країни з трудомісткими, низько технологічними виробництвами, а також країни, де переважає добувна промисловість, майже завжди є нетто-імпортерами ПІІ. Як тільки вони починають розвивати капіталомістку промислову діяльність, місцеві підприємства починають набирати фінансову силу і інвестувати за кордон (фази 2 і 3 шляху інвестиційного розвитку). Китайські і індійські економіки досягли фази 2 шляху інвестиційного розвитку вже на початку 90-х рр. Положення з ПІІ починає покращуватися з розвитком виробництва високотехнологічних і наукоємних товарів і послуг, особливо якщо це здійснюється в рамках розумної політики модернізації промисловості за допомогою ТНК, що веде країну до 4 фази шляху інвестиційного розвитку (Ірландія, Швеція).

Висновок. Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що питання активізація процесів вивозу капіталу за кордон у формі ПІІ та мотивації суб'єктів – інвесторів залишаються відкритими для дискусії. Дослідження підтверджують, що на сьогоднішній день не має єдиного зразка фінансування, оскільки основними складовими в даному процесі є використання широкого кола фінансових та організаційних ресурсів, формування ефективних інституційних механізмів та забезпечення глобальнодіючої нормативно – правової бази, яка б захищала інтерес обох сторін.

Список використаних джерел

1. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении / Р. Вернон // Вехи экономической мысли. Т.6. Международная экономика / общ. ред. А. П. Киреев. – М. : ГУ ВШЭ : Экон. шк., 2006 . – С. 512-522 .
2. Vernon R. The Technology Factor in International Trade / Raymond Vernon – National Bureau of Economic Research. – New York. 1970. – PP.1-8 (487 p.)
3. Vernon R. International investment and international trade in the product cycle / Raymond Vernon // Quarterly Journal of Economic. – 1966. – Vol. 80. – PP. 190-207.
4. Hymer S. H. The efficiency (contradictions) of multinational corporations / S. H. Hymer // American Economic Review – 1970 - 60 (2) – PP. 411-418. Reprinted in Cohen, R. B., Felton, N., Van Liere, J. and Nkosi, M. (eds), The Multinational Corporation: a Radical Approach, Papers by S. H. Hymer. Cambridge: Cambridge University Press – 1979 – PP. 41-53.
5. Kindleberger C.P. The Multinationals Corporation in the 1980-s. / Charles Poor Kindleberger, David B. Audretsch. – Cambridge, M.A.: MIT Press, 1986 – 384 p.
6. Horst T. Firm and industry determinants of the decision to invest abroad: an empirical study / T.Horst. // Review of Economic and Statistics. – 1972. – Vol. 54. – PP. 258-266.

7. Lall S. Industrial policy: the role of government in promoting industrial and technological development / S. Lall. – UNCTAD Review. 1994. – PP. 65-89.
8. Bergstein C. American Multinationals and American Interests / C.Fred Bergsten. – Washington: The Brooking`s Institute, 1978. – 536 p.
9. Casson M. Multinationals and World Trade: Vertical Integration and Division of Labour in World Industries. London: Allen & Unwin, 1982. – 401 p.
10. Buckley P. J. The multinational enterprise revisited: the essential Buckley and Casson / P. J. Buckley, M. C. Casson. – Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2009 – 311 p.
11. Buckley P.J., M. C. Casson Models of multinational enterprise. In: Brewer, T.L., Young, S. and Guisinger, S.E. (eds.) The new economic analysis of multinationals: an agenda for management, policy and research. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, 2003 – 17-44 p.
12. K. Akamatsu A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy. / Kaname Akamatsu. – In: Weltwirtschaftliches Archiv, Hamburg, 1961 – no. 86. – pp. 196-217.
13. K. Akamatsu A Historical Pattern of Economic Growth in Developing Countries / Kaname Akamatsu. – In: The Developing Economies, Tokyo, Preliminary – 1962 – Issue No.1 – pp. 3-25.
14. Kojima K. The "flying geese" model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications / Kiyoshi Kojima // Journal of Asian Economics – 2000. – №11 – PP. 375–401.
15. Kojima K. Japan`s General Trading Companies: Merchants of Economic Development / Kojima K., Ozawa T. – Paris: OECD Development Center, 1984. – 120 p.
16. Porter M.E. The Competitive Advantage of Nations / M.E.Porter. – N/Y.: The Free Press, A Division of Macmillan, Inc., 1990 – 895 p.
17. Dunning J.H. The Eclectic Theory of International Production: A Case Study of the International Hotel Industry / J.H. Dunning, M. McQueen // Managerial and Decision Economics. – 1981, December – Volume 2. – PP. 197-210.