

ВПЛИВ ЦИВІЛІЗАЦІЙНО-КУЛЬТУРНИХ ЧИННИКІВ НА ВИБІР ПІДПРИЄМСТВОМ СТРАТЕГІЇ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Анотація: Для успішного здійснення прямих іноземних інвестицій критичним стає налагодження надійних взаємовідносин і мінімізація ризиків, пов'язаних з недобросовісною поведінкою іноземних партнерів. У роботі було проведено економетричне дослідження з метою виявлення впливу культурних чинників на вибір підприємством стратегії здійснення прямих іноземних інвестицій. Виявлено, що фірми, які бажають контролювати дочірнє підприємство, при входженні на новий ринок надають перевагу створенню нового підприємства з нуля. Також доведено, що культурні відмінності є вагомими навіть для компаній, що вже мають великий досвід у міжнародних операціях

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, культурно-цивілізаційний чинник, логістична регресія, дистанція до влади, індивідуалізм, стратегії прямих іноземних інвестицій

Annotation. The success of foreign direct investment depends crucially on the establishing of reliable relationships and minimizing the risks associated with unfair conduct of foreign partners. In the paper there was conducted the econometric studies to identify cultural factors influence on the choice of enterprise FDI strategy. It was proved that firms that want to control a subsidiary when entering a new market prefer to create a new company from scratch. Also it

* магістр, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

was shown that cultural differences are significant even for companies that already have extensive experience in international operations

Keywords: *foreign direct investment, cultural and civilizational factor, logistic regression, power distance, individualism, FDI strategies*

Аннотация: *Для успешного осуществления прямых иностранных инвестиций критическим становится налаживание надежных взаимоотношений и минимизация рисков, связанных с недобросовестным поведением иностранных партнеров. В работе было проведено эконометрическое исследование с целью выявления влияния культурных факторов на выбор предприятием стратегии осуществления прямых иностранных инвестиций. Выявлено, что фирмы, желающие контролировать дочернее предприятие, при вхождении на новый рынок предпочитают создание нового предприятия с нуля. Также доказано, что культурные различия являются весомыми даже для компаний, уже имеющих большой опыт в международных операциях*

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, культурно-цивилизационный фактор, логистическая регрессия, дистанция до власти, индивидуализм, стратегии прямых иностранных инвестиций*

Постановка проблеми. Для успішного здійснення прямих іноземних інвестицій критичним стає налагодження надійних взаємовідносин і мінімізація ризиків, пов'язаних з недобросовісною поведінкою іноземних партнерів. Для цього між партнерами з різних країн повинен існувати високий рівень довіри. Але різні культурні системи передбачають різний рівень довіри – проаналізувавши культурні відмінності, можна врахувати дію цих чинників.

Тому метою статті є визначення впливу культурного чинника на вибір стратегії здійснення компанією прямих іноземних інвестицій – створення

підприємства з нуля, купівля існуючого підприємства або формування спільного підприємства

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив культури на економічні відносини та формування бізнес стратегій підприємств досліджувався численними авторами [1-5]

Один зі способів виміряти культурні відмінності запропонував у своїй відомій праці Г.Гофстеде [6]. Згідно з подальшими дослідженнями [7] було виявлено, що активне цільове поведження негативно впливає на успіх прямих іноземних інвестицій, а індивідуалізм спричиняє ускладнення при створенні спільних підприємств закордоном. Показник дистанції до влади може слугувати виміром рівня контролю, необхідного для закордонного дочірнього підприємства. Вище значення показника уникнення невизначеності сприятливе для формування спільних підприємств замість створення іноземних підприємств з нуля [6].

Отже, культурні відмінності можуть стати чинником, який визначає тип прямих іноземних інвестицій. Чим більші відмінності між культурами країни-донора і країни-реципієнта, тим більше контролю вимагається, відповідно, перевага надаватиметься дочірнім підприємствам, що знаходяться у повній власності материнської компанії. Щоб отримати повний контроль над іноземною фірмою, материнська компанія може збудувати підприємство з нуля або викупити існуючу фірму. Деякі дослідники [6,8,9] стверджують, що культурні відмінності можуть збільшити переваги придбання існуючого підприємства, оскільки в такому випадку ТНК отримує змогу вивчити різні норми і практики ведення бізнесу, які існують у країні-реципієнті.

Виклад основного матеріалу. У ході нашого дослідження ми перевіримо наступну гіпотезу: при існуванні великих культурних відмінностей між країною-донором і країною-реципієнтом, ТНК, здійснюючи прямі іноземні інвестиції, надають перевагу дочірнім підприємствам, що знаходяться у повній власності материнської компанії.

Чим більше досвіду є у компанії, яка здійснює прямі іноземні інвестиції, тим менший вплив мають культурні відмінності для втілення інвестиційної стратегії. Це можна пояснити дією трьох чинників. По-перше, коли компанія стає більше інтернаціоналізованою, вона отримує більше досвіду і знань про міжнародне ділове середовище і глибше розуміння унікальності культур різних ринків. По-друге, коли компанія більше глобалізована, організаційна структура її також глобалізована. Рішення, які приймаються глобалізованою організацією, є більш гнучкими і враховують культурні відмінності при здійсненні прямих іноземних інвестицій. По-третє, якщо компанія займається глобальними інвестиційними проектами, вона накопичує різні стратегічні підходи для різних культурних середовищ і збільшує свою внутрішню здатність згладжувати культурні відмінності.

Таблиця 1 - Розподіл вибірки компаній з іноземними інвестиціями за галузями

	Галузі								Разом
	Будівництво / транспорт	Фінансова сфера	Хімічна та енергетична калузі	Електроніка	Машинобудування	Харчова промисловість	Легка промисловість	Інше	
Частка	10,8	8,6	8,6	24,7	10,8	12,9	15	8,6	100

Складено за даними EUROSTAT

Базуючись на цих трьох чинниках, ми сформулювали ще одну гіпотезу: чим більш глобалізованою є компанія, тим меншим стає вплив культурних відмінностей між країнами на ефективність її інвестиційних стратегій.

З усіх компаній ЄС, які здійснюють прямі іноземні інвестиції було випадковим чином обрано 320 компаній. У таблиці 1 і 2 описується розподіл за галузями та регіонами спрямування інвестицій. Галузева та географічна

структура розподілу співпадає з структурою іноземних інвестицій ЄС, отже, наша вибірка є репрезентативною.

Таблиця 2 - Розподіл вибірки компаній з іноземними інвестиціями за регіонами/країнами

	Регіони/країни							Разом
	Північна Америка	Європа	Японія	Китай	Південна Америка	Південно-Східна Азія	Інші	
Частка	8,6	20,4	4,3	28,1	3,3	26,8	8,5	100

Складено за даними EUROSTAT

Для перевірки першої гіпотези було використано логістичну регресію (див. рівняння 1).

$$Y = \alpha_l + \sum_{i=1}^m \beta_i \ln X_i + \varepsilon_l \quad (1)$$

Перша гіпотеза передбачає, що компанія надає перевагу заснуванню нового підприємства, коли вона виходить на новий ринок. Позначимо стратегію здійснення ПІІ як Z. Заснування нового підприємства позначимо через 1, придбання існуючого – 0, відповідно, Z може набувати або значення 1 або 0. Тоді

$$Z = \begin{cases} 0, & Y \leq 0 \\ 1, & Y > 0 \end{cases} \quad (2)$$

Культурні відмінності X_i ми вимірюємо за трьома аспектами, виокремленими Г.Гофстеде – дистанція до влади, уникнення невизначеності та індивідуалізм.

Результати узагальнено у таблиці 3.

Статистика хі-квадрат демонструє, що адекватність моделі є прийнятною на рівні значимості у 5%. Коефіцієнти дистанції до влади і

уникнення невизначеності показують, що компанії дійсно надають перевагу заснуванню нових підприємств, коли ці дві культурні відмінності значні. Індивідуалізм демонструє негативну кореляцію з стратегією формування дочірніх підприємств, що перебувають у повній власності материнської компанії. Але статистична значущість цього коефіцієнта є меншою, ніж попередніх двох. Тому можемо дійти висновку, що перша гіпотеза є підтвердженою.

Таблиця 3 - Результати логістичної регресії щодо впливу культурних відмінностей на вибір стратегії іноземного інвестування

Незалежна змінна	Коефіцієнт	стандартна похибка	p-величина
Константа	0,0076		
Дистанція до влади	0,046	0,213	0,031
Уникнення невизначеності	0,368	0,245	0,048
Індивідуалізм	-0,348	0,253	0,058
-2LogLikelihood = 89.325 Chi-squared = 19.30 (p < .05) % Correct = 69.8%			

Власні розрахунки автора

Для перевірки другої гіпотези використаємо модифіковану множинну регресію (див. рівняння (3)-(5)). Дана гіпотеза аналізує, як рівень глобалізованості компанії змінює вплив чинників культурних різниць на ефективність інвестиційних стратегій. Щоб виявити, чи рівень глобалізованості компанії є модифікатором впливу, ми використали наступну модель:

$$Y = \alpha_1 + \beta_1 X_1 + \varepsilon_1 \quad (3)$$

$$Y = \alpha_2 + \beta_2 X_2 + \varepsilon_2 \quad (4)$$

$$Y = \alpha_3 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_1 X_3 + \varepsilon_2 \quad (5)$$

Y – це ефективність інвестиційних стратегій, X_1 –показники культурної відстані, X_2 – вимір глобалізованості компанії. Щоб рівень глобалізованості можна було вважати модифікатором впливу культурних відмінностей на результативність ПІ, коефіцієнт β_2 - має дорівнювати нулю, а коефіцієнт β_3 – має бути відмінним від нуля. Результати регресійного аналізу моделі, наведеної вище, підсумовано у таблиці 4.

Таблиця 4 - Результати модифікованої регресії щодо впливу рівня глобалізованості компанії на ефект культурних відмінностей

Незалежна змінна	Модель 1		Модель 2		Модель 3	
	β	р-величина	β	р-величина	β	р-величина
Дистанція до влади(PDI)	0,460	0,031	0,440	0,036	0,474	0,039
Уникнення невизначеності (UAV)	0,368	0,048	0,298	0,049	0,236	0,042
Індивідуалізм (IND)	-0,348	0,058	-0,304	0,236	0,012	0,123
Рівень глобалізованості компанії (GLO)	-	-	0,054	0,120	0,054	0,184
PDI * GLO					0,022	0,364
UAV * GLO					-0,036	0,236
IND * GLO					-0,012	0,475
F-statistic	3.276 (p<.05)		3.326 (p<.05)		3.174 (p<.05)	
R-squared	0,223		0,227		0,256	

Власні розрахунки автора

Для виміру ефективності інвестиційних стратегій закордоном використано звіти щодо прийнятних результатів діяльності дочірніх підприємств.

F-статистика у всіх трьох моделях має рівень значимості 5%, але значення R-квадрат є відносно низькими.

Взаємодія між рівнем глобалізованості і трьома іншими чинниками культурної дистанції не підтверджує нашу другу гіпотезу, оскільки жоден з показників не є статистично значимим. Також рівень глобалізованості компанії як окрема незалежна змінна не є статистично значимим.

Отже, на результатах нашого емпіричного аналізу можемо дійти висновку, що друга гіпотеза не справджується. Культурні відмінності між країнами є важливим чинником навіть для компаній з великим досвідом міжнародних операцій.

Культурні відмінності між країнами відіграють важливу роль у міжнародному бізнесі. Культурні відстані на основі культурних відмінностей визначають способи входження на ринки країн, особливо, коли компанія виходить на повністю новий для себе ринок. Оскільки стратегії ПШ є критично важливими для успіху діяльності на закордонному ринку, існує багато досліджень, що вимірюють культурні відстані і визначають стратегії входження на закордонні ринки – від спільних підприємств до повного володіння дочірньою компанією.

Висновки. У своєму дослідженні ми зосередились на двох гіпотезах. Перша гіпотеза передбачає, що фірми, які бажають контролювати дочірнє підприємство, при входженні на новий ринок надають перевагу створенню нового підприємства з нуля, щоб уникнути ризиків, пов'язаних з придбанням існуючих фірм. На основі емпіричного дослідження при використанні логістичної моделі виявлено, що ця гіпотеза справджується.

Друга гіпотеза фокусується на взаємозв'язку між ефективністю ПШ та культурними відмінностями за різного рівня глобалізованості компанії. Гіпотеза припускає, що з накопиченням досвіду на стратегію компанії все менше і менше впливають культурні відмінності. Щоб перевірити цю гіпотезу, була застосована модифікована множинна регресія з рівнем глобалізованості компанії у якості модифікатору впливу. Результати дозволяють відкинути цю гіпотезу, тобто культурні відмінності є вагомими навіть для компаній, що вже мають великий досвід у міжнародних операціях.

Список використаних джерел

1. Корженко В. В. Вплив національної культури на формування моделі управління: методики крос-культурного менеджменту / В. В. Корженко, Ж. А. Писаренко // Актуальні проблеми державного управління. - 2009. - № 1. - С. 16-26.
2. Пан Л. В. Вплив культури на рівень економічної свободи і міжнародну комерційну діяльність / Пан Л. В., Романченко Н. В. // Наукові записки. - Том 81. Економічні науки. – 2008. - С. 61-65.
3. Слейко І. Вплив культури на транснаціональні злиття та поглинання / І. Слейко, Х.Данилюк // Вісник Львівського університету. – Випуск 31. Серія міжнародні відносини, 2012. – С. 240-249.
4. Слейко І. Вплив культури на формування бізнес-стратегії у процесі інтернаціоналізації компаній / І. Слейко, Х.Данилюк // Вісник Львівського університету. - Випуск 30. Серія міжнародні відносини. - 2012. – С. 288-300.
5. Слейко І. Вплив релігії на економічні відносини у суспільстві / Ірина Слейко // Формування ринкової економіки в Україні. Сучасна парадигма управління та острозька біблія. Науковий збірник Львівського національного університету імені Івана Франка. – Львів, 2009. – Вип. 20. – С.82-86.
6. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-related Values / Gert Hofstede. – California: Sage, Newbury Park, 1980. – 328 p.
7. Erramilli A. Are Firm-Specific Advantages Location-Specific too? / Erramilli, A. Agarwal and Kim, S. S. // Journal of International Business Studies. - Vol. 28(4). – 1997. – P. 735-757.
8. Jemison D. B. Corporate Acquisitions: A Process Perspective / Jemison, D. B. and Sitkin, S. B. // Academy of Management Review. - Vol. 11(1). – 1986. – P.145-163.

9. Morosini P. *Managing Cultural Differences: Effective Strategy and Execution Across Cultures in Global Corporate Alliances* / P. Morosini - Oxford, UK: Pergamon Press, 1998. – 328 p.