Міністерство освіти і науки України

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АВТОМОБІЛЬНО-ДОРОЖНІЙ УНІВЕРСИТЕТ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни
«Транснаціональні корпорації»

для студентів усіх форм навчання
галузі знань 0305 – «Економіка та підприємництво»
напряму підготовки 6.030503 – «Міжнародна економіка»

Харків ХНАДУ 2010

Тема 1
Транснаціональний капітал і форми підприємництва

1.1. Транснаціоналізація: геоцентричні підприємства

Однією з ключових характеристик сучасного розвитку світогосподарських процесів є транснаціоналізація. Вона розгортається переважно на двох рівнях: на рівні інтеграції національних економічних комплексів і на рівні комерційного середовища. Обидва рівні взаємопов'язані й зумовлюють один одного. З одного боку, транснаціоналізація на рівні відтворювальних комплексів країн має своїм результатом створення нових ринкових систем, ширших можливостей для розвитку великомасштабного спеціалізованого виробництва, що становить об'єктивні передумови розвитку міжнародного бізнесу та концентрації капіталів у рамках підприємницьких утворень. З іншого боку, транснаціоналізація за участю комерційних структур є економічним механізмом, який визначає нові пріоритети суспільного відтворення, цілі міжнародної політики держав, особливості й Динаміку інтернаціоналізації господарського життя.

Сучасні складні процеси і тенденції ринково-підприємницької діяльності можна охарактеризувати як усе відчутніші в кількісному співвідношенні етноцентричних і геоцентричних фірм, компаній, а також у якісних показниках їх господарської діяльності.

Під етноцентричними (від грецьк. ethnos - плем'я, народ і центр) компаніями розуміють підприємницькі структури, які зосереджують свою діяльність переважно на внутрішньому ринку своєї країни і для яких міжнародні торговельні операції (якщо вони існують) є разовими, нетиповими формами економічної активності. Під геоцентричними (від грецьк. geo - Земля і центр) - ті, які своєю ринково-збутовою політикою прагнуть охопити якнайширший спектр країн і регіонів світу.

Сучасні геоцентричні корпорації можна розглядати як організаційно-підприємницьку форму усуспільнення виробничої діяльності, оскільки вони концентрують значну масу капіталу - раніше створених суспільних цінностей виробничого призначення. Власний капітал корпорацій формується засобами акціонування, тобто залученням коштів інвесторів в обмін на реалізовані їм акції.

Такі компанії виступають на ринковій арені не лише як підприємницькі структури. Вони виконують суспільно регулюючі функції, які є наслідком їх впливу на перерозподіл виробленого у світовому масштабі продукту. Порівняно з іншими підприємницькими структурами на базовому рівні економічного життя геоцентричні компанії уособлюють найбільш повне матеріальне втілення ідей і цілей інтернаціонального усуспільнення у виробничій сфері, підвищення комерційної ефективності міжнародної

економічної діяльності, передусім за рахунок структурної оптимізації відтворювального процесу.

Домінування тенденції до зростання ваги геоцентричних компаній є очевидним: відбувається значна активізація міжнародної торгової діяльності підприємницьких організацій. Дедалі більшою мірою великі компанії обирають об'єктом своєї діяльності зарубіжні ринки. Вони намагаються активно розширювати міжнародний маркетинг, створювати глобальну конкуренцію. І, природно, основна рушійна сила у здійсненні цих змін - розгалужені підприємницькі об'єднання транснаціонального типу.

Для інтернаціональних за характером корпорацій типовою є особливо виразна концентрація на тих видах господарської діяльності, які пов'язані з міжнародним обміном. Зокрема, це стосується фірм, які мають штаб-квартири за межами країн, у яких вони створені й працюють. Наприклад, для Ірландії показники експорту іноземних та місцевих компаній становлять 89% та 34% відповідно, для Нідерландів - 64% та 37%, для Франції- 35,2% та 33,6%, для Японії - 13,1% та 10,6%. Однак така закономірність існує не у всіх країнах. Так, у США перший показник вищий за другий - 10,7% та 15,3%.

Відносно більша "прив'язка" великих корпорацій, які акумулюють значні виробничі ресурси й виробляють левову частку ВВП, до експортної діяльності не є випадковою. Нарощування експорту - результат поглиблення спеціалізації, яка, у свою чергу, спричиняє збільшення обсягів виробництва. В економічній теорії зв'язок між розвитком експортної спеціалізації та економічним зростанням країни добре відомий: збільшення експорту країни на 1% зумовлює 0,1% приросту ВВП.

Транснаціоналізація у підприємницькій сфері, яка є однією з найхарактерніших рис сучасної системи міжнародних економічних відносин, реалізується в діяльності великих геоцентричних компаній, що функціонують як міжнародні корпорації (МНК). Найзагальніше визначення МНК таке: МНК - міжнародні за складом і характером діяльності суб'єкти господарського життя, які функціонують на принципах корпоративної власності з акціонерною формою управління та розподілу прибутків у міжнародному масштабі.

У доповіді Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 2000 році зазначалося, що діяльність таких компаній поширюється практично на всі сфери економічної діяльності, що перетворює їх на провідну силу в сучасній світовій економіці. Серед пріоритетів у діяльності МНК і лідируючих галузей виробництва світу, за даними доповіді, є автомобільна промисловість, видобуток і транспортування нафти, виробництво електронного та електричного обладнання. До цих галузей поступово наближаються компанії комунальної сфери й телекомунікаційного сектора.

У глобальному масштабі комерційна транснаціоналізація, концентрація та поглиблення спеціалізації означають оптимізацію процесів виробничого використання ресурсів -як природних, енергетично-сировинних, так і трудових, капітальних. Закони конкуренції й узгоджена з інтересами суспільства логіка

максимізації прибутку об'єктивно сприяють зниженню витрат, усуненню управлінського паралелізму і кращій організаційній структуризації виробництва в системі господарської діяльності геоцентричних компаній.

1.2. Організаційні форми підприємництва

Розмаїття видів підприємницьких структур, які функціонують у світовому ринковому середовищі, є виявом відмінностей організаційних форм підприємництва. Ці форми прийнято поділяти на дві групи: приватні та громадські. До першої групи відносять індивідуальних підприємців і товариства (партнерства), до другої - корпорації. Такий поділ не є формальним за своїм характером.

По-перше, для індивідуально приватної форми і товариства, як правило, характерне безпосереднє об'єднання функцій володіння і управління, в той час як корпорації властиве повне відокремлення цих функцій.

По-друге, щодо приватних форм, то господарська відповідальність за здійснення підприємницької діяльності лягає переважно на самих власників. Тут власність підприємства не відокремлена від власності власника, на відміну від корпорацій, де таке відокремлення чітко зафіксоване й обмежує відповідальність її власників.

По-третє, якщо корпорації зобов'язані функціонувати у відкритій для суспільства формі, публікуючи щорічно звіт про результати своєї фінансової діяльності, то індивідуальні підприємці й товариства мають право зберігати конфіденційність, надаючи таку інформацію лише уповноваженим органам.

Індивідуальні підприємці - особи, що здійснюють комерційну діяльність на основі власності, що їм належить, безпосередньо управляють нею і несуть повну майнову відповідальність за результати діяльності. В країнах ринкової економіки індивідуальні підприємці становлять більшість серед усіх форм організації підприємництва, хоч їхня частка в обороті не така велика. Одноосібне підприємництво -найпростіша форма підприємництва. Однак її поширеність зумовлена не лише простотою організації та оформлення, а й низкою переваг: сильною мотивацією, оперативністю і гнучкістю.

Як одноосібний власник, індивідуальний підприємець привласнює весь отриманий прибуток, що вже само по собі є могутнім стимулом для ініціативної діяльності. Крім того, безпосередня причетність до управлінської діяльності не лише приносить йому задоволення, а й сприяє зміцненню становища в суспільстві. Все це створює могутні стимули для підприємницької діяльності.

Індивідуальні підприємці найбільшою мірою наближені до ринкового попиту. Безпосередньо працюючи із споживачами і постачальниками, вони здатні швидко реагувати навіть на незначні коливання кон'юнктури. Здійснюючи виробництво в незначних масштабах, вони можуть швидко переорієнтувати його на випуск більш конкурентоспроможної продукції.

Оперативність і гнучкість - найважливіші переваги індивідуальної форми підприємницької діяльності.

Водночас одноосібна форма підприємництва має й певні недоліки.

По-перше, окремий підприємець не в змозі організувати велике виробництво, оскільки його фінансові можливості обмежені. Закуповуючи ресурси невеликими партіями, він змушений платити вищу ціну за них. Обмежений він і в отриманні всієї можливої економії від масштабу виробництва. Все це обертається більш високими витратами виробництва, що знижує конкурентоспроможність малого підприємства.

По-друге, виконання однією людиною різних функцій - управлінської, постачальницької, фінансової, маркетингової і кадрової - знижує ефективність управління загалом через надмірне навантаження і нестачу знань. Залучення до вирішення цих завдань сторонніх осіб або організацій знижує мотивацію і розосереджує відповідальність, що небажано для підприємця. Однак найбільшим недоліком індивідуальної форми підприємництва є повна господарська відповідальність підприємця, яка робить його ніби заручником своєї "справи", адже у правовому відношенні підприємець відповідає не лише активами підприємства, й усім своїм майном і в разі несприятливих для справи обставин може його позбутися. Ризик дуже високий, і це стримує новаторські можливості індивідуального підприємця.

Проблеми, що стоять перед індивідуальним підприємцем - обмеженості ресурсів і високого ризику, - можуть бути певною мірою подолані за допомогою організації товариства. Товариство (партнерство) - це об'єднання закритого типу з обмеженим числом учасників, що здійснюють спільну діяльність на основі пайової власності й беруть безпосередню участь в управлінні.

Серед рис, які характеризують товариство як форму підприємництва, виділяють: (1) фіксований склад учасників; (2) пайову участь у капіталі підприємства; (3) особисту майнову відповідальність учасників.

В організаційному плані товариство, хоч і потребує договору між його учасниками, є досить простою формою організації підприємництва. Однак, зберігаючи переваги індивідуального підприємця, ця форма дає значні можливості для залучення ресурсів у результаті розширення кола учасників. Більш широка майнова база сприяє розширенню можливостей залучення кредитних джерел, що гарантуються тепер майном усіх учасників. Товариство - це, по суті, специфічна форма розподілу ризику. Будучи розподіленим між учасниками товариства, ризик знижується щодо кожного з них. Крім того, об'єднання знань багатьох людей, можливості їх спеціалізації на певних функціях управління підприємством значною мірою усувають проблеми, з якими стикається окремий індивідуальний підприємець. Підвищується також стійкість самого підприємства, існування якого тепер не так сильно пов'язане з особистістю власника, оскільки паї можуть бути передані іншим особам у разі виходу будь-кого з учасників із справи.

Однак і товариство не позбавлене недоліків. По-перше, розподіл функцій управління між його учасниками створює труднощі у вигляді можливого виникнення конфліктів як на основі конкуренції між самими учасниками, так і в боротьбі за лідерство. Крім того, знижується оперативність у прийнятті рішень. По-друге, для товариства все ж характерна надмірна відповідальність учасників, значною мірою зумовлена й чужими помилками. Все це робить цю форму організації підприємницької діяльності досить вразливою.

Недоліки й переваги одноосібних підприємств і товариств є причиною того, що вони функціонують переважно як етноцентричні компанії. Інтернаціоналізація обігу та виробництва не стали для них типовою формою функціонування, цільова функція реалізується на внутрішньому ринку. Вихід на світові ринки товарів, послуг, робочої сили й капіталу здійснюється здебільшого як одноразовий акт, а не системність ділової поведінки. Саме тому колись закриті "родинні" компанії, як, наприклад, "Форд", "Крупп", "Макдоннел", "Хьюлетт-Паккард", "Грюндіг" тощо, при виході на світові ринки змушені були "відкритися" так, що кількість їх акціонерів нині сягає сотень тисяч.

Корпорація як форма підприємництва - це засноване на пайовій участі в капіталі об'єднання, юридичні права і зобов'язання якого відособлені від прав і зобов'язань його учасників. Корпоративна форма організації підприємництва склалася наприкінці XIX ст. і була зумовлена якісними зрушеннями в продуктивних силах суспільства. Вона стала формою, яка, з одного боку, розширила базу залучення фінансових коштів, забезпечивши мобілізацію капіталів, а з іншого - обмежила рівень ризику, що надзвичайно зріс у зв'язку з масштабними фінансовими вкладеннями.

У сучасній ринковій економіці саме корпорації відіграють ключову роль. Маючи невелику частку в структурі організаційних форм - не більш як 20-25%, - корпорації дають 80-90% господарського обороту. Сутнісні особливості корпорації пов"язані не з масштабністю їх діяльності, оскільки переважна більшість корпорацій є невеликими за розмірами.

Головна економічна особливість корпоративної форми полягає в тому, що вона є завершеною формою відособлення власності від управління. Це забезпечило корпорації ті незаперечні переваги, які й зумовили її провідну роль в економіці та розвиток її геоцентричної форми:

* обмеження майнової відповідальності дало змогу залучити до інвестування широкі верстви населення, забезпечуючи досить швидку за часом і значну за обсягами централізацію капіталу; зниження ризику сприяло активізації новаторської функції підприємництва;

* відособлення функції управління від функції власності обумовило надзвичайну стійкість корпорації як господарського утворення, що існує незалежно від його засновників і учасників. Це створило умови для стабільного, орієнтованого на перспективу розвитку й висунуло на передній план завдання реалізації довгострокових стратегічних цілей, що за здатності

корпоративної форми централізувати значні капітали надало їй необмежені можливості для зростання;

* безперешкодне в умовах розвинутого ринку цінних паперів переміщення пайової участі через купівлю-продаж акцій дає ще одну істотну перевагу - ліквідність, тобто можливість перетворення інвестованих коштів на грошову форму, що є надзвичайно привабливим для широкого кола потенційних інвесторів.

Однак, як і будь-яка інша форма, корпорація також не позбавлена недоліків. Передусім це організаційні труднощі, що виникають при оформленні та реєстрації цієї форми, подолання яких потребує значних зусиль і коштів. Крім того, сам порядок формування корпоративних утворень досить жорстко регулюється і пов'язаний з певними обмеженнями. Істотний недолік корпоративної форми організації - надмірний податковий тягар, що виникає внаслідок подвійного оподаткування: спершу прибутків корпорації, а відтак дивідендів, які виплачуються акціонерам. Вимоги відкритості у вигляді обов'язкової публікації щорічних звітів про фінансове становище не лише роблять корпорацію більш вразливою для конкурентів, а й орієнтують керівників на досягнення короткострокових цілей, щоб задовольнити вимоги акціонерів і залучити інвесторів.

В узагальненому вигляді характерні риси кожної з форм підприємництва зображено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

Характеристики організаційних форм підприємництва

	Одноосібне під-приємство	Партнерство	Корпорація
Складність утворення	Простота і легкість утворення, низькі витрати на організацію та оформлення	Те ж, що й у одно-осібного підприємства, плюс договір між учасниками	Потребує значних зусиль і матеріальних витрат, що пов'язано зі спеціальним законодавчим регулюванням
Здатність мобілізації капіталу	Обмежена розмірами заощаджень власника	Збільшує можливість залучення капіталу об'єднанням заощаджень учасників	Дуже висока, може швидко мобілізувати капітал емісією цінних паперів
Масштаби відповідальності власника	Повна за всіма зо-бов'язаннями, включаючи майно	Повна розподілена субсидарна, включаючи майно учасників	Обмежена вартістю цінних паперів, що випускаються
Міра контролю з боку власника	Повний за усією діяльністю	Розподілений між учасниками, є джерелом розбіжностей	Відповідно до частки акцій, що випус-каються
Тривалість існування	Обмежена тривалістю життя власника	Залежить від умов угоди між партнерами	Необмежена

Оподаткування	За ставкою податку на особисті прибутки	Те ж, що й у одно-осібних підприємствах	Подвійне оподатку-вання
Ліквідність	Низька, труднощі продажу	Досить низька, труднощі продажу паю	Висока
Сфера діяльності	Етноцентрична	Етноцентрична	Геоцентрична

1.3. Типи корпорацій

Існують різні типи корпоративних об'єднань. Найпоширенішим із них є акціонерне товариство, що мобілізує капітал випуском цінних паперів: акцій і облігацій. Тримачі акцій товариства є співвласниками і мають право на участь в управлінні ним, а тримачі облігацій, що одержують фіксований прибуток, є лише кредиторами і не беруть участі в управлінні. Головна особливість акціонерного товариства -вільне обертання його цінних паперів на відкритому ринку цінних паперів. Тому їх часто називають громадськими, хоча за своєю сутністю це приватні підприємства.

Серед інших типів корпоративної організації виділяють так звані S-корпорації, для яких характерне поєднання рис корпорації та партнерства. Як і в акціонерному товаристві, тримачі акцій S-корпорації, кількість яких законодавче обмежена, несуть обмежену відповідальність, уникаючи водночас подвійного оподаткування.

Холдинги є тримачами акцій інших корпорацій і, отже, своєрідною формою регулювання всього корпорованого співтовариства.

Значного поширення набули професійні корпорації -об'єднання за професійною ознакою (юристів, медиків тощо), учасники яких надають відповідні послуги. Професійні корпорації - це своєрідна форма акціонерного товариства закритого типу.

Найскладніше питання для корпоративної форми -взаємовідносини між акціонерами і керівниками. Хоч юридично корпорація належить акціонерам, вони рідко зайняті в управлінні нею. Частіше їх управлінський вплив обмежується виборами керівних органів корпорації та участю в розробці стратегії господарської діяльності. Потенційно тримачі акцій можуть впливати через зміну керівництва, але, не маючи в своєму розпорядженні достатньої інформації, вони звичайно схильні підтримати пропозиції керівництва. Тому реальна влада зосереджена в руках керівників, що повсякденно здійснюють управління корпорацією. Ця проблема може бути пом'якшена за допомогою законодавчих і економічних інструментів. У першому випадку у вигляді механізмів контролю за діяльністю керівників, у другому -форм матеріального стимулювання як способу змусити керівників працювати в інтересах акціонерів. Ясно одне: чим більш розпорошеним є акціонерний капітал, тим вірогідніша можливість зловживань з боку керівників.

1.4. Фази розвитку корпорацій

Міжнародні корпорації в сучасному світі - найважливіший елемент розвитку світової економіки та міжнародних економічних відносин, їх бурхливий розвиток в останні десятиріччя відображає поглиблення міжнародного поділу праці й загострення конкуренції на світових ринках. Міжнародні корпорації з'являються як безпосередні учасники всього спектра світогосподарських зв'язків, як "локомотиви" світової економіки.

Міжнародні корпорації, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, що швидко розвиваються, а з іншого - могутнім механізмом впливу на них. Активно впливаючи на міжнародні економічні відносини, геоцентричні компанії формують нові відносини і видозмінюють форми міжнародних економічних відносин, що склалися.

МНК перетворили світову економіку на економіку, що базується на міжнародному виробництві; вони забезпечили розвиток НТП в усіх його напрямах: підвищення технічного рівня та якості продукції; зростання ефективності виробництва; вдосконалення форм внутрікорпоративного менеджменту. МНК діють через свої дочірні підприємства і філії в десятках країн світу за єдиною науково-виробничою і фінансовою стратегією, що формується в їх "мозкових трестах", володіють величезним науково-виробничим і ринковим потенціалом, що забезпечує високий динамізм розвитку.

У процесі становлення і внутрішнього розвитку МНК проходять певні фази, їх виділили американські дослідники в галузі управління Дж. Стопфорд і Л. Уелс під час вивчення організаційних змін у структурі фірм у процесі зростання корпорацій та їх перетворення на МНК. Незважаючи на те, що дослідження велося на матеріалах американських корпорацій, з'ясовані вченими закономірності є типовими для еволюційного розвитку всіх МНК. Дж. Стопфорд та Л. Уелс виділяють три фази переростання національної компанії у міжнародну корпорацію.

Фаза перша. Розмір фірми невеликий, управління здійснює один менеджер. Через відсутність інших основних управлінських рівнів успіх діяльності всієї фірми значною мірою залежить від особистих здібностей і активності менеджера - президента компанії. Із зростанням фірми виникає необхідність передачі президентом частини управлінських функцій на нижчий рівень, оскільки він уже не в змозі виконувати зростаючий обсяг робіт. На фірмі створюються функціональні відділи: з виробництва продукції, продажу, фінансів та ін. Керівники цих відділів підпорядковуються безпосередньо президенту фірми. Така структурна зміна розглядається як початок другої фази розвитку фірми. Як правило, у цей перехідний період фірма відносно невелика і виробляє обмежену номенклатуру продукції.

Фаза друга. Внутрішня структура фірми у другій фазі дає їй змогу забезпечити значне зростання за рахунок збільшення виробництва продукції та

організації збуту в межах внутрішнього ринку. Розвиток структури зумовлює розподіл кожного функціонального відділу на декілька підвідділів або груп. Однак за нової структури, незважаючи на збільшення рівнів управління, залишається незмінним основний закладений у ній принцип функціональної відповідальності. З управлінської точки зору головна особливість другої фази розвитку фірми полягає в тому, що менеджер фірми і функціональні відділи продовжують бути основними елементами схеми управління.

Фірми, що перебувають у другій стадії розвитку, часто виробляють продукцію однієї номенклатури і тому зберігають стабільність операцій. Зростання фірм відбувається, як правило, завдяки вертикальній інтеграції. Наприклад, сталеливарна компанія стає власником залізорудних рудників. Таке розширення не порушує зв'язків, що склалися між функціональними підрозділами фірми.

Внутрішня структура фірми під час другої фази її розвитку, як зазначають прихильники стадійного розвитку, може бути надзвичайно ефективною щодо раціонального використання ресурсів фірми та координації функцій. Однак, на їхню думку, такі фірми зазнають серйозних труднощів у розвитку нових напрямів через нестачу висококваліфікованих генеральних керівників, здатних організувати виробництво нових видів продукції.

Фаза третя. Збільшення кількості нових видів продукції або вихід на нові ринки порушує рівновагу внутрішньої структури, що склалася у другій фазі. Оперативні підрозділи, не будучи достатньо компетентними, не можуть ухвалювати рішення з низки питань і адресують їх генеральному керівнику, який, неспроможний вирішити всі питання сам, здійснює радикальні зміни в структурі управління фірми з тим, щоб змінена структура відповідала новим умовам. Рішення фірми про запровадження нової структури управління може розглядатися як початок третьої фази розвитку фірми.

Концепція пофазного переростання національної компанії в міжнародну акцентує на існуванні спеціальних характеристик, що описують відмінності між другою і третьою фазами.

* По-перше, організація виробничих відділів у третій фазі ніби копіює структуру всієї фірми у другій фазі.

* По-друге, у третій фазі кожен відділ розглядається як центр прибутків, що дає змогу оцінювати ефективність його діяльності незалежно від діяльності інших відділів.

* По-третє, функції президента у третій фазі істотно змінюються: він майже не займається координацією повсякденної діяльності підрозділів і зосереджується на стратегії розвитку корпорації та на досягненні балансу між її різними відділами.

* По-четверте, визначальною рисою другої фази є відмінність у функціях між структурними елементами схеми корпорації, третьої фази - відмінність у продукції, що випускається.

* По-п'яте, структура фірми у третій фазі передбачає наявність у центральній конторі декількох відділів і груп, які здійснюють плануючі, контрольні, інформаційні та консультативні функції, що стосуються діяльності всієї корпорації.

Така структура в диверсифікованій корпорації дає змогу збільшувати або зменшувати кількість виробничих відділів без будь-якого впливу на роботу інших. Звідси випливає, що структура фірми у третій фазі дає можливість корпорації настільки широко диверсифікувати свою виробничу діяльність, що вона може не лише оперувати в декількох різних галузях промисловості одночасно, а й ефективно функціонувати за кордоном.

1.5. Закордонні операції корпорацій

Вихід компанії за кордон відбувається через загострення конкуренції на внутрішньому ринку, пошук нових ринків збуту внаслідок економічного переділу існуючих світових ринків, прагнення розширювати виробництво з метою отримання максимальних прибутків на основі ефекту масштабу.

Тиск з боку іноземних і місцевих конкурентів на закордонних ринках, загроза втрати своїх сегментів ринку змушують материнську корпорацію створювати філії за кордоном з метою зниження виробничих витрат, збереження і розширення ринків. Операції щодо створення материнською корпорацією філій за кордоном отримали назву "заміщення імпорту". Автори концепції пофазного переходу розглядають їх як перший крок на шляху перетворення національної компанії на міжнародну. Іншою причиною, що спонукала створювати виробничі філії за кордоном, в концепції визнається потреба захисту внутрішнього ринку від імпорту дешевої іноземної продукції, який призводив до зниження обсягів продаж і прибутків материнської фірми на внутрішньому ринку.

Друга стадія розвитку закордонних операцій характеризується їх організаційною консолідацією і створенням у структурі корпорації закордонного виробничого відділення. Це відділення розглядається як самостійний підрозділ корпорації. Завдання міжнародного відділення - загальне керівництво і координація діяльності дочірніх філій корпорації. Міжнародне відділення може бути утворене у другій або в третій фазі розвитку корпорації. У США, за дослідженням Дж. Стопфорда, значна частина фірм створювала міжнародне відділення вже після того, як структура фірми, що відповідає третій фазі розвитку, була прийнята материнською фірмою для операцій на внутрішньому ринку країни її походження. На думку Дж. Стопфорда, корпорація переходить до категорії МНК, коли структура і характер операцій міжнародного відділення починають відповідати третій стадії розвитку корпорації на внутрішньому ринку.

Велика корпорація, якщо вона, відповідно до обраної стратегії, розширює міжнародні операції, не може не вдосконалювати свою структуру організації та

управління. Процес удосконалення є постійним, до цього корпорацію змушує міжнародна конкуренція. Чим істотнішими для фірми стають операції на міжнародному ринку, тим швидше відбувається процес розвитку "зовнішньої" структури фірми.

Американські економісти Дж. Мак-Дональд і М. Пар-кер виділяють чотири основні етапи еволюції "зовнішньої" структури фірм у процесі їх розвитку в МНК.

На першому етапі фірма здійснює експортно-імпортні операції. Загальний стиль організації виробництва і управління на підприємствах фірми змінюється дуже повільно.

На другому етапі закордонна діяльність фірми поширюється на продаж ліцензій і передачу технологій фірми в інші країни. На методи управління компанією ця діяльність впливає незначною мірою.

Ознака третього етапу - початок закордонних інвестицій насамперед у будівництво складальних підприємств і підприємств виробничого циклу. Такі підприємства можуть бути або спільними (змішаними), або повністю належати материнській фірмі. Віддаленість філій і специфіка їх діяльності роблять актуальним надання їм широких прав у вирішенні багатьох питань.- Тому до кваліфікації управлінських кадрів, їх підбору, призначення, індивідуального стилю керівництва тощо висуваються вимоги, які виходять з комплексу чинників (політичних, економічних, адміністративних, культурних та інших), що діють у масштабі країни або регіону.

На четвертому етапі відбувається істотне зростання закордонного інвестування компанії. Частка капіталовкладень у закордонні операції, а також прибуток від них у загальних показниках діяльності корпорації різко зростають. На цьому етапі корпорацію вже можна віднести до категорії "глобального підприємства", до стабільно функціонуючої МНК, оскільки "зовнішня" структура корпорації відображає глобальний підхід до розміщення й організації виробництва, здійснення фінансових і валютних операцій, управління продажем, вивчення ринку та ін.

Таким чином, основним носієм процесів транснаціона-лізації є підприємницька структура, організаційна форма якої - корпорація. Внутрішні властивості корпорації, що пов'язані з особливостями капіталоутворення і внутрішнього управління, сприяли розширенню сфери її економічної діяльності й стимулювали вихід за кордон. Перетворення національної компанії на міжнародну відбувалося згідно із загальними тенденціями розвитку міжнародної економіки: дія тенденції до інтернаціоналізації сфери обігу зумовила появу закордонних збутових мереж, а дія тенденції до інтернаціоналізації сфери виробництва реалізувалася у створенні закордонних виробничих підрозділів. Зростання обсягів іноземного інвестування національними компаніями означало набуття ними рис геоцентричних або міжнародних компаній.

Контрольні запитання і завдання

1. У яких напрямах розвивається транснаціоналізація і як-вони пов'язані між собою?

2. У чому відмінність між етноцентричними і геоцентричними компаніями? Наведіть приклади.

3. У чому переваги корпорації як організаційної форми підприємництва перед одноосібними підприємствами і товариствами? Чому саме корпорації розвиваються як геоцентричні компанії?

4. Охарактеризуйте, як відбувалося формування внутрішньої структури корпорації у процесі становлення міжнародної корпорації.

5. З'ясуйте, що таке "зовнішня структура" компанії і як її еволюція пов'язана зі становленням і розвитком міжнародної корпорації.

Тема 2
Економічна природа ТНК

2.1. ТНК як різновид міжнародної компанії

Поява у світовому господарстві міжнародних корпорацій означала вихід підприємницьких структур на якісно новий рівень, визначальною рисою якого стала втрата капіталом своєї виключно національної природи. Цей процес відбувався двома шляхами: утворенням багатонаціональних корпорацій; утворенням ТНК.

Багатонаціональні та міжнаціональні корпорації є інтернаціональними за принципами утворення капіталу та за сферами діяльності. Вони являють собою особливий випадок міжнародної корпорації, оскільки створювалися переважно в західноєвропейському регіоні. Перші такі компанії виникли на початку XX ст., а пік їх розвитку припав на 50-70-ті роки. Найбільш потужними міжнаціональними корпораціями були в той час англо-голландський хіміко-харчо-вий концерн "Юнілевер", англо-голландський нафтовий концерн "Ройял датч-Шелл", західнонімецько-бельгійський трест фотохімічних товарів "Агфа-Геверт", англо-італійський гумотехнічний концерн "Данлоп-Піреллі", італо-французь-кий автомобільний концерн "Фіат-Сітроен". У 80-х роках XX ст. більшість таких корпорацій була реорганізована у транснаціональні. Головна економічна причина цього процесу - складності функціонування об'єднаного в рамках компанії капіталу, який мав різну національну належність. Нині як міжнаціональні корпорації продовжують функціонувати "Ройял датч-Шелл" і "Юнілевер". Решта міжнаціональних компаній не має такої тривалої історії розвитку. Вони створюються, як правило, на короткий період часу і з певною метою, а досягнувши її, компанії "розлучаються".

Ядро світового виробництва - ТНК. На відміну від міжнаціональних компаній, ТНК утворюються як національні щодо капіталу й контролю і міжнародні за сферою своєї діяльності. Діяльність цих підприємств має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв'язків.

З часу виникнення ТНК не існувало спільної точки зору на питання про кількість країн, в яких відбувається діяльність компанії, яка б дала змогу кваліфікувати її як транснаціональну. Вважалося, що для визнання компанії як ТНК цілком достатньо факту її діяльності більш як в одній країні.

Серед інших критеріїв класифікації фірми як транснаціональної називалися її кількісно-якісні параметри: (1) корпоративна власність та її розподіл, (2) система управління, (3) число зайнятих, (4) величина та системи заробітної плати, (5) склад вищого управлінського апарату тощо, їх вимірювання здійснювалося як на абсолютній, так і на відносній основі. Абсолютний критерій пов'язаний з оцінкою фінансових і людських ресурсів у

міжнародних операціях. Відносний критерій враховує те, що фірма повинна пов'язувати частину своєї діяльності із зарубіжними операціями.

З точки зору біхевіористичного підходу до вивчення ТНК, береться до уваги орієнтація ТНК на включеність у діяльність всесвітньо-системного масштабу і відповідна по-ведінкова орієнтація.

Х. Перлмуттер, засновник біхевіористичної теорії, виділяє три типи корпоративної орієнтації у великих корпораціях з великим обсягом міжнародних операцій: етноцент-ризм, поліцентризм і геоцентризм. На його думку, конкретний вид орієнтації залежить від ставлення вищих керівників до характеру діяльності корпорації, її політики, стратегії, розвитку та філософії бізнесу.

Х. Перлмуттер вважає, що для корпорацій, вищі менеджери яких дотримуються етноцентричної орієнтації, характерне чітко виражене домінування материнської фірми у всій корпоративній системі. Як загальна політика, так і всі рішення, що стосуються діяльності різних філій і дочірніх фірм, розробляються і приймаються головною (материнською) корпорацією. Централізація управління в такій компанії є максимальною, причому філіям відводиться підпорядкована роль виконавців.

Поліцентрична орієнтація характерна для фірм, вищі керівники яких вважають за доцільне подібність філії на місцеву компанію. Це стосується назви філії, національності та громадянства певної категорії керівників (за винятком декількох ключових постів,- на які призначаються громадяни країни походження корпорації), більшого ступеня самостійності у визначенні певного кола питань та ін.

Наявність слабко пов'язаних між собою філій - ознака структурної організації корпорацій із поліцентричною орієнтацією.

За поліцентричної орієнтації жоден з менеджерів у філії (з числа громадян приймаючої сторони) не може розраховувати на посаду в штаб-квартирі корпорації, де необхідне розуміння проблем з урахуванням глобальних аспектів, а не лише дооре знання місцевих звичаїв.

Міжнародні корпорації, вищі менеджери яких дотримуються філософії етноцентризму і поліцентризму і здійснюють відповідну політику, на думку Х. Перлмуттера, не можуть бути віднесені до категорії дійсно транснаціональних. До транснаціональних корпорацій він відносить лише корпорації, вищі керівники яких у своїй політиці та діяльності виходять з принципу геоцентризму, тобто не ототожнюють національну належність з рівнем професійної компетенції і в існуючих юридичних і політичних рамках прагнуть мати фахівців, здатних розв'язувати проблеми в будь-яких країнах світу, незважаючи на їх національну належність.

За визначенням Х. Перлмуттера, вищий принцип геоцентризму - це глобальний підхід як до діяльності центральної штаб-квартири, так і до діяльності кожної філії.

Виходячи з принципу геоцентризму, кожну філію слід розглядати не як абсолютно незалежне підприємство, а як елемент загальної корпоративної системи, що функціонує у світовому масштабі й орієнтована на досягнення глобальних і локальних цілей. При цьому кожна філія робить свій внесок у загальний корпоративний бізнес.

2.2. Ознаки і суть ТНК

Транснаціональний характер діяльності ТНК давно перейшов економічні кордони і пов'язаний з вирішенням багатьох соціальних і політичних проблем, однак переважна більшість визначень ТНК досі має головним чином економічний характер.

Узагальнення суто економічних критеріїв ТНК дає можливість виділити параметри їх вимірювання, критерії оцінки. ТНК можна об'єднати у дві групи: 1) група кількісних характеристик; 2) група якісних характеристик. Групу кількісних характеристик утворюють три підгрупи.

Перша з них дає загальну кількісну характеристику діяльності компанії за кордоном. Вона містить такі показники:

1) число іноземних держав, у яких діють ТНК;

2) відсоток грошової маси, що виплачується за кордоном;

3) відсоток іноземних капіталовкладень;

4) число зайнятих за кордоном;

5) відсоток прибутку, який компанія отримує з інших країн;

6) відсоткове співвідношення продукції та отримуваного прибутку в країнах базування і за кордоном;

7) загальний рівень продажу за кордоном.

Друга група - розрахункові коефіцієнти, які дають змогу уточнити висновок про транснаціональний характер компанії. Вони розраховуються, по-перше, як співвідношення (1) зарубіжного і всього продажу, (2) зарубіжного і всього прибутку, (3) зайнятих за рубежем і всіх зайнятих; по-друге, як дані про (1) збільшення і скорочення майна і внесків за рубежем, (2) збільшення і скорочення прибутку за рубежем; по-третє, як співвідношення вищеназваних даних з аналогічними показниками країни, в якій розміщені ТНК.

Третя група показників, хоч і належить до кількісних, має змішаний кількісно-якісний характер, її утворюють такі критерії:

* досить великий розмір фірми, що дає змогу використати весь арсенал коштів ефективної міжнародної діяльності;

* елементи монопольного становища на ринку;

* інтернаціональна виробнича структура з розвинутим внутріфірмовим поділом праці;

* значна частка зарубіжних операцій у загальній діяльності, транснаціональний характер операцій;

* верховенство центру при прийнятті стратегічних рішень і контроль всіх ланок;

* єдина глобальна стратегія.

Групу якісних параметрів ТНК становлять характеристики, що визначаються як космополітизм інтересів компанії, глобальність її операцій, що відображає специфіку міжнародних монополій. Суть цих уточнюючих характеристик ТНК полягає в тому, що незалежно від того, в якій країні була спочатку розміщена корпорація, вона розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності й проникає в усі кутки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технологій, людей, ідей, капіталів та ін. Світові ринки мають для ТНК істотне значення, навіть якщо вони походять з великих економічно розвинутих країн і могли б розглядати зарубіжні операції як другорядне доповнення до основної діяльності всередині країни свого базування.

З огляду на це визначальна якісна характеристика ТНК охоплює не лише кількісне зростання транснаціонального монополістичного капіталу - збільшення числа ТНК, їх активів, оборотів (що є характеристикою кількісного розвитку), - а й поступове підвищення зацікавленості компаній у глобальних операціях, тобто у створенні власних глобальних мереж науково-технічної-та виробничо-збутової діяльності в усьому світі. Суть цієї стратегії полягає в такій організації виробництва, закупівлі, збуту, планування, управління, технологічної та фінансової політики, за якої діяльність всіх елементів інтернаціонального економічного комплексу ТНК підпорядковується інтересам фірми як єдиного механізму, що функціонує в глобальному масштабі.

Володіючи розгалуженим, багатократним виробничим комплексом, ТНК під впливом об'єктивних передумов і потреб розвитку продуктивних сил і для отримання додаткових можливостей раціоналізації зовнішньоекономічного обміну в рамках своєї внутрікорпораційної структури розвивають різні форми міжнародного поділу праці - предметну, подетальну, пооперацийну (технологічну) спеціалізацію. У такому разі якісною відмінною рисою ТНК є не просто перенесення частини виробничої або збутової операції в іншу країну, а розміщення виробництва деталей і напівфабрикатів на підприємствах, які обслуговують регіони і континенти. Збирання готових виробів наближають до конкретних ринків з урахуванням специфічних особливостей і запитів конкретного місцевого споживача.

Стратегія глобальних операцій дає змогу ТНК успішно здійснювати стратегію довгострокової максимізації прибутків, яка передбачає відмову від короткострокових вигод задля зміцнення ринкових позицій у майбутньому і забезпечення стабільного прибутку на тривалу перспективу. Політика орієнтації на багаторічне отримання стабільного прибутку під силу лише потужним підприємствам, що мають гігантський фінансовий і політичний вплив.

Із реалізацією кількісно-якісних параметрів у процесі глобальної експансії ТНК розширюють сфери діяльності у світовому масштабі. Вони

долають орієнтацію на традиційні регіони, якими для США, наприклад, була Латинська Америка, для Західної Європи - африканські колонії, для Японії - Південно-Східна Азія, і активно освоюють території своїх конкурентів.

Виходячи зі змісту кількісно-якісних характеристик, ознаки ТНК охоплюють: сферу обігу (фірма реалізує продукцію, що випускається більш як в одній країні) і сферу виробництва (підприємства і філії фірми розміщені у двох і більше країнах). Реально функціонуючим фірмам досить мати будь-яку з цих ознак, щоб бути віднесеними до категорії ТНК. Багато компаній мають дві ознаки одночасно.

Таким чином, ТНК - це міжнародні фірми, що мають свої господарські підрозділи у двох або більше країнах, управління якими здійснюється з одного або декількох центрів. В основі такого управління - механізм прийняття рішень, який дає змогу здійснювати узгоджену політику і загальну стратегію, розподіляючи ресурси, технології та відповідальність для досягнення результату - отримання прибутку. ТНК - це мережа взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають складові частини та філії в інших країнах. ТНК володіють або контролюють комплекси виробництва та/або обслуговування, що знаходяться за межами країни базування. Вони є лідерами у виробництві та реалізації певного товару. На відміну від звичайної корпорації, яка функціонує на світових ринках, ТНК переносить за кордон не товар, а сам процес вкладання капіталу, поєднуючи його із закордонною робочою силою в межах міжнародного виробництва.

2.3. Причини виникнення і розвитку ТНК

Загальним чинником появи ТНК був розвиток процесів інтернаціоналізації, в основі якого - поглиблення міжнародного поділу праці та міжнародної спеціалізації, що дають змогу поліпшити економічне становище господарюючих суб'єктів і країн, які беруть участь у цих процесах. Конкретні причини виникнення ТНК можуть варіюватися. Це існування обмежень на шляху розвитку міжнародної торгівлі, сильна монопольна влада виробників, валютний контроль, транспортні витрати, відмінності в податковому законодавстві. Наприклад, поява перших японських ТНК у Західній Європі була спричинена зростанням митних обмежень на експорт японських товарів на ринки країн Західної Європи. Прагнення японців зберегти ринки збуту реалізувалося в експорті капіталу, який здійснювався у формі прямих інвестицій і давав змогу налагодити виробництво товарів у Європі, експорт яких гальмувався митним оподаткуванням.

Як форма міжнародного бізнесу, ТНК мають низку незаперечних переваг перед національними компаніями, їх зарубіжні філії відіграють винятково важливу роль у забезпеченні доступу фірми до іноземних ринків, зниженні витрат виробництва, підвищенні прибутку. Розширення за рахунок іноземних філій сфери обігу та виробництва і зростання їх ефективності сприяє

посиленню фінансової стійкості ТНК і допомагає їм пережити періоди економічних криз.

Переваги корпорації, що пов'язані з транснаціоналіза-цією, є водночас причинами активного розвитку ТНК. Основними серед причин-переваг є:

1. Можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності. В цілому такі можливості є загальними для всіх великих промислових фірм, що інтегрують у своїй структурі постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, розподільчі та збутові підприємства. Однак найяскравіше ці можливості виявляються у фірмах, капітал яких є транснаціональним. Світове економічне середовище, в якому функціонують ТНК, - додатковий чинник підвищення ефективності компанії та зміцнення її позицій на світових ринках.

2. Недосконаліть ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші "невідчутні" активи, насамперед управлінський і маркетинговий досвід. Недосконаліть ринкового механізму, змушує фірму прагнути до збереження контролю за використанням своїх "невідчутних" активів. У рамках ТНК такі активи стають мобільними, здатними до перенесення в інші країни, і зовнішні ефекти використання цих активів не виходять за межі ТНК.

3. Додаткові можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності через доступ до ресурсів іноземних держав. Вони реалізуються у процесі використання дешевої або більш кваліфікованої робочої сили, сировинних ресурсів, науково-дослідного потенціалу, виробничих можливостей і фінансових ресурсів приймаючої країни.

4. Близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість отримання інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм приймаючої країни. Філії ТНК отримують важливі переваги перед фірмами приймаючої країни внаслідок використання науково-технічного і управлінського потенціалу материнської фірми.

5. Можливість використання у власних інтересах особливостей державної, зокрема податкової, політики в різних країнах, різниці в курсах валют та ін. Така можливість реалізується, як правило, у зменшенні трансакційних витрат, що безпосередньо впливають на ефективність господарської діяльності ТНК.

6. Здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції. Забезпечується завдяки тому, що з'являється можливість "скидати" застарілі технології і продукти в зарубіжні філії та зосереджувати зусилля і ресурси підрозділів на розробці нових технологій і виробів у країні базування.

7. За допомогою прямих іноземних інвестицій фірма дістає можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів та/або послуг. Стимул для прямих зарубіжних інвестицій часто створюють національні тарифні бар'єри. Так, у 60-х роках XX ст. великий потік інвестицій із США до Європи був породжений тарифами, встановленими Європейським Економічним Співтовариством. Замість експорту готової продукції ТНК

створили в країнах ЄС виробничі структури, обійшовши таким чином торговельні тарифи.

У цілому ефективність зовнішньоекономічної експансії як засобу пом'якшення кон'юнктурних коливань оцінюється високо і вважається більшою, ніж та, яку забезпечують суто національні засоби зниження економічного ризику. На основі численних досліджень вчені-економісти дійшли висновку, що наявність філій у багатьох країнах надійніше гарантує стабільність отримання прибутків, ніж такі важливі чинники, як великий абсолютний розмір компанії та міра диверсифікованості її виробничої програми всередині країни. Вільно маневрувати розмірами виробництва корпорація може лише тоді, коли вона здатна отримувати прибуток навіть за невеликого розміру виробництва.

Широка мережа виробничих філій, розміщених у різних країнах, дає змогу ТНК збільшувати виробництво там, де його можна здійснювати з максимальною вигодою, і обмежувати там, де воно збиткове. Фірми, що входять у міжнародну компанію і опинилися у важкому становищі, здатні різко скорочувати збиткове виробництво. Більш рішучі дії ТНК порівняно з національними фірмами пояснюються тим, що домогтися покриття постійних витрат вони, на відміну від своїх суто внутрішніх конкурентів, можуть не лише збереженням збиткового, виробництва, а й за рахунок прибутків, отримуваних в інших країнах.

2.4. Типи і структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного рівня

Корпоративний характер міжнародного бізнесу та варіативність кон'юнктурних умов, численні конкретні підприємницькі завдання зумовлюють диверсифікацію організаційних форм господарської діяльності великих компаній, які можуть як концентрувати свою діяльність у рамках певної галузі, так і функціонувати як міжгалузеві утворення.

Класифікація корпорацій за типами здійснюється відповідно до ступеня усуспільнення капіталів і об'єднання видів (фаз) господарської діяльності.

Картель - об'єднання підприємців, учасники якого узгоджують між собою обсяги виробництва, поділ ринків збуту, ціни, умови продажів і найму робочої сили, строки та інші умови платежів тощо. При цьому учасники картелів зберігають виробничу і комерційну незалежність. Враховуючи природу та цілі картельних угод, можна вважати природним, що вони, як правило, є одногалузевими.

Фактична мета картелю - досягнення таких домовленостей між суб'єктами пропозиції на ринку, які дають їм змогу поліпшувати параметри та результативність своєї комерційної діяльності за рахунок створення більш сприятливих для себе договірних рамок і спільних засобів політики. Результатом таких домовленостей є зменшення тиску конкурентної боротьби за

споживачів, погіршення умов діяльності останніх і послаблення стимулів оптимізації та розвитку виробництва.

З огляду на це картельні об'єднання у класичних- виявах цього феномену за ринкової економіки, як правило, забороняються. Щоправда, такі заборони діють переважно на національному рівні і їх можна ефективно обминати. У сфері міжнародної економічної діяльності набули поширення експортні та імпортні картелі. Експортні картелі використовують дочірні фірми ТНК з метою розширення експорту та здійснення узгодженої, цілеспрямованої політики на ринку певної продукції. Імпортні картелі створюються великими імпортерами, часто - за участю дочірніх структур ТНК для протистояння іноземним конкурентам.

Найвідоміший приклад міжнародної картельної угоди -об'єднання країн-експортерів нафти - ОПЕК. Головним змістом спільних домовленостей цих країн є узгодження обсягів видобутку нафти і вплив на ринкові ціни на неї.

Синдикат - форма об'єднання, за якої учасники зберігають виробничу самостійність, але втрачають самостійність комерційну відповідно до взаємних угод. (У ширшому значенні під синдикатом розуміють комерційне об'єднання фірм задля досягнення спільних цілей.) Найбільшого розвитку синдикати набули на початку XX ст., зокрема в Україні, як і на решті території тодішньої Росії за часів царату, а пізніше й НЕПу. Помітну роль відігравав синдикат "Продвугілля", створений у 1904 р., який був однією з найбільших монопольних структур такого типу в Російській імперії. До нього входило 18 великих акціонерних вугільних товариств, підприємства яких зосереджували майже 75% усього видобутку вугілля в Донбасі.

У сучасних умовах така форма об'єднання, як синдикат, використовується рідко. На засадах міжнародного синдикату функціонує фактично одна велика ТНК - "Де Бірс", що контролює понад 80% світового ринку діамантів.

Пули - монопольні об'єднання, за яких прибутки надходять до спільних фондів, відтак здійснюється узгоджений їх розподіл відповідно до результатів експлуатації певної частини ринку, в заздалегідь обумовленій пропорції. Прикладом міжнародного пулу є "золотий пул", створений для торгівлі патентами.

Трест - форма об'єднання, в рамках якого учасники втрачають виробничу, комерційну, можливо - юридичну самостійність. Учасники трестів, які є також власниками акцій, розподіляють прибутки відповідно до розмірів їх пакетів акцій. Реальний контроль за трестом здійснює правління або головна компанія. Типовим для трестів є їх поширення в рамках галузей, які виробляють однорідну продукцію, хоча існують і міжгалузеві трести. ТНК як трестові об'єднання не прижилися, цей тип компанії використовується переважно у вигляді структурних підрозділів, відділень і підприємств, що входять до складу ТНК.

Концерн - складна форма господарської діяльності компанії, яка передбачає об'єднання підприємств промисловості, транспорту, торгівлі та

банківської сфери. Типовою ситуацію є формальне збереження учасниками концернів юридичної та господарської самостійності за умови здійснення підприємницької діяльності під контролем домінуючих у них фінансових угруповань. Існують концерни дво- та кількаповерхові. Учасниками концерну можуть бути корпорації, які об'єднують свої потенціали й зусилля в ринковій стратегії.

Характерною особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей, а їх головною перевагою (як форми усуспільнення потенціалів виробничої діяльності) -надвелика концентрація фінансових і промислових ресурсів, оскільки в концерні можуть об'єднуватися різногалузеві комерційні структури, власники реальних ресурсів і грошей.

Консорціуми - специфічна форма поєднання економічних потенціалів ринкових агентів. Виникають на базі тимчасових угод між кількома банківськими і промисловими корпораціями, фірмами з метою реалізації певних спільних проектів. Як і інші міжнародні об'єднання, консорціуми набули поширення в різних країнах та регіонах світу. Однак у деяких національних господарських системах консорціуми прижилися найбільш органічно, зокрема в Італії.

Типовим приводом до утворення консорціуму, нерідко із залученням кількох великих іноземних партнерів, є реалізація великого технологічно складного і капіталомісткого проекту, наприклад літакобудівного, аерокосмічного. Україна, зокрема, бере участь у консорціумному проекті "Sea Launch", учасниками якого є також США, Росія і початкове була Норвегія. Передумова ефективної участі України в цьому проекті - її традиційна для останніх десятиліть спеціалізація на військово-космічних розробках і виробництві, що робить для країни особливо перспективним співробітництво в галузі мирного космосу. Крім участі в проекті "Sea Launch", слід відзначити широке використання українських ракет у міжнародних космічних запусках. Наприкінці 90-х років XX ст. у підконтрольній національному космічному агентству України сфері працювало 17 державних організацій і 7 акціонерних товариств, які є світовими лідерами з багатьох напрямів аерокосмічного виробництва. Україна має у своєму розпорядженні ракети-носії "Циклон", "Зеніт-ЗСЛ", "Дніпро" з високими експлуатаційними якостями (наприклад, російський "Союз" здатний вивести на орбіту 4 супутники, а "Зеніт" - 12) і завдяки цьому бере активну участь у міжнародних консорціумних проектах.

Транснаціональні стратегічні альянси (ТСА) - різноманітні форми союзів самих ТНК.

ТСА - особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпораційних зв'язків двох або більше компаній, у рамках якої здійснюється довгострокова координація економічної діяльності учасників з метою реалізації масштабних виробничих проектів, максимізації результатів технологічної кооперації, скорочення тривалості інноваційних процесів, зниження вартості та ризикованості виробництва, поліпшення умов доступу до певних ринків.

У рамках ТСА здійснюється різновекторна координація - як горизонтальна (між підприємствами однієї галузі), вертикальна (між постачальниками та споживачами по технологічній лінії виготовлення і виробничого споживання продукції), так і діагональна (між різногалузевими структурами), що додає оперативності у розв'язанні завдань розвитку виробництва, забезпечує більшу управлінську гнучкість і технологічну мобільність.

Таким чином, ТСА - це новий рівень концентрації капітальних ресурсів, централізації управління виробництвом, науково-технічною сферою, а також перерозподільчо-регу-люючого механізму.

З точки зору організаційної структури ТНК функціонують як одно- та багатогалузеві концерни. Одногалузеві концерни - це, як правило, горизонтально інтегровані корпорації. Вони являють собою підприємства, що випускають велику частину однорідної продукції. Наприклад, так функціонують британська ТНК "Водафон", яка надає телекомунікаційні послуги, мережа підприємств "Fast Food".

Багатогалузеві концерни можуть існувати у формі вертикально інтегрованих корпорацій і диверсифікованих ТНК. Вертикально інтегровані корпорації утворюються у результаті об'єднання при одному власникові та під єдиним контролем найважливіших сфер виробництва кінцевого продукту. Зокрема, транснаціональна нафтова компанія видобуток сирої нафти здійснює в одній країні, рафінування - в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів - у третіх країнах. Диверсифіковані ТНК .охоплюють національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією. Типовий приклад корпорації такого типу - швейцарська корпорація Nestle, що має 95% своїх виробництв за рубежем і зайнята ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики, вин та ін. Число таких компаній в останні роки швидко зростає.

У всіх ТНК головна компанія є оперативним штабом корпорації. На базі широкомасштабної спеціалізації та кооперування вона здійснює техніко-економічну політику і контроль за діяльністю закордонних філій. Закордонні філії та дочірні фірми становлять регіональну структуру, ТНК. Останніми роками в ній відбуваються істотні зміни, пов'язані із здійсненням так званої комплексної стратегії.

Комплексна стратегія ТНК заснована на глобальному підході, який передбачає оптимізацію результату не для кожної окремої ланки, а для об'єднання, тобто для корпорації в цілому, її суть полягає в децентралізації управління міжнародним концерном і значному підвищенні ролі регіональних управлінських структур. Така політика стала можливою завдяки досягненням техніки в галузі зв'язку та інформації, розвитку національних і міжнародних банків даних, повсюдній комп'ютеризації. Вона дає змогу ТНК координувати виробничу і фінансову активність зарубіжних філій і дочірніх фірм. Комплексна інтеграція в рамках ТНК потребує і комплексної організаційної

структури, що виражається у створенні регіональних систем управління та організації виробництва.

Регіональні системи управління сучасної ТНК побудовані у трьох основних видах:

1) головні регіональні управління, які несуть відповідальність за діяльність концерну у відповідному регіоні. Вони наділені всіма правами щодо координації та контролю за діяльністю філій у цьому регіоні (наприклад, головне регіональне управління американського концерну "General Motors" з координації діяльності філій в "Азії та Океанії розташоване в Сінгапурі);

2) регіональні виробничі управління, які координують діяльність підприємств по лінії руху продукту, тобто відповідному виробничому ланцюжку. Такі управління відповідають за забезпечення ефективної діяльності відповідних підприємств, безперебійне функціонування всього технологічного ланцюжка, вони підпорядковані безпосередньо головному регіональному управлінню концерну. Регіональні виробничі управління націлені на розвиток ефективних видів виробництв, нових моделей і товарів (наприклад, корпорація "Hewlett-Packard" на початку 90-х років XX ст. з цієї причини перемістила свої виробничі управління з низки лідируючих продуктів із США до Європи);

3) функціональні регіональні управління забезпечують специфічні види діяльності концерну: збут, постачання, обслуговування споживачів після продажу їм товару, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи тощо. Ці управління відповідальні за результати діяльності всіх відповідних структур у регіональному або глобальному масштабі.

Таким чином, ТНК є домінуючою формою функціонування міжнародного капіталу. Вони являють собою мережу взаємопов'язаних підприємств, які походять з однієї країни і мають свої складові та філії в інших країнах. На відміну від національної компанії, ТНК переносить за кордон не сам товар, а процес інвестування, поєднуючи його із закордонною робочою силою в рамках міжнародного виробництва. Тому головними економічними критеріями, за якими визначається належність компанії до ТНК, є: число іноземних держав, в яких діють підрозділи або/та філії компанії; відсоток грошової маси, що виплачується за кордоном; відсоток іноземних капіталовкладень; число зайнятих за кордоном; відсоток, прибутку, який компанія отримує з інших країн; відсоткове співвідношення продукції та отримуваного прибутку в країнах базування і за кордоном; загальний рівень продажу за кордоном.

Виникнення ТНК є результатом розвитку об'єктивних процесів інтернаціоналізації сфери обігу та виробництва, а їх розвиток зумовлється чинниками, які дають змогу макси-мізувати виграш від міжнародного поділу праці й інших факторів виробництва, сприяють оптимальній реалізації цільової функції корпорації.

Залежно від ступеня усуспільнення капіталу та виду господарської діяльності ТНК можуть бути представлені картелями, синдикатами, пулами,

трестами, концернами, консорціумами. Найпоширенішими серед них є ТНК у формі концерну.

Транснаціональні концерни можуть бути одно- та багатогалузевими. Становлення багатогалузевих концернів - результат стратегії зменшення ризику через диверсифікацію виробництва. Нині більшість ТНК - це багатогалузеві об'єднання з децентралізованою системою управління й відносно значною роллю регіональних управлінських структур.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому відмінність між міжнаціональними і транснаціональними компаніями?
2. Що є головною причиною недовговічності міжнаціональних компаній? Обґрунтуйте свій висновок.
3. Назвіть і розкрийте систему критеріїв, за якими визначають належність компанії до ТНК. Яке значення для визнання компанії транснаціональною мають якісні критерії?
4. Дайте визначення суті ТНК і підтвердіть його прикладами.
5. Чому переваги ТНК є водночас і чинниками їх розвитку? Яка, на Вашу думку, перевага-чинник є провідною? Відповідь обґрунтуйте.
6. Чому з усіх типів ТНК найпоширенішими є концерни? Поясніть причини, через які трести як тип ТНК виявилися функціонально неспроможними.

Тема 3
Історичний аспект розвитку ТНК

3.1. Передумови поширення міжнародних корпорацій як форми господарювання

Міжнародні корпорації набули поширення внаслідок структурних змін у світовій економіці XIX ст. Однак деякі фірми, що мають ознаки ТНК, з'явилися набагато раніше. Зокрема, англійська East India Company утворилася ще в 1600 р., деякі інші великі фірми також існують не одне століття, але особливо інтенсивно концентрація капіталу у сфері виробництва, торгівлі та банківсько-кредитній діяльності, яка стимулювала утворення ТНК, відбувалася з другої третини XIX ст.

У той час в організації економічної діяльності відбувалися важливі перетворення, основний зміст яких полягав у тому, що:

1) у результаті промислової революції другої половини XIX ст., яка заклала підвалини масового та спеціалізованого виробництва, великі підприємства, комерційні структури здобули істотні переваги в господарській, конкурентній діяльності, що допомогло їм отримувати значно вищі прибутки; .

2) особливо широко почав використовуватися принцип партнерства, який, базуючись на більш зручних та ефективних механізмах корпоративної відповідальності (порівняно з відповідальністю персональною), створював можливості для мобілізації коштів середніх і дрібних вкладників.

Дедалі гострішою ставала боротьба за ринки збуту: збільшення обсягів виробництва (в натуральному вираженні - маси пропонованих на ринку товарів) спричиняло ускладнення процедури їх продажу для виробників і продавців. Через це великі підприємства отримували додаткові переваги за рахунок можливості маневрувати ресурсами, краще витримувати цінову конкуренцію, малі підприємства стикалися з труднощами у своїй ринковій діяльності й масово ставали банкрутами.

Унаслідок цього відбулася істотна за масштабами концентрація та централізація господарської діяльності й власності на виробництві. Причому ступінь розвитку цих процесів є неперевершеним і тепер, оскільки в сучасних умовах помітну роль в економічному житті, зокрема в господарській системі провідних ринкових держав (на відміну від ситуації, що існувала наприкінці XIX - на початку XX ст.), відіграють підприємства малого та середнього бізнесу.

Зокрема, у Німеччині на зламі XIX-XX ст. менш як один відсоток підприємств контролював понад 3/4 загальної парової та електричної потужності національної промисловості, що на той час фактично означало контроль за енергетикою країни. Аналогічним чином відбувалася концентрація

банківського капіталу. В Німеччині у 1909 р. 9 найбільших берлінських банків контролювали 11,3 млрд. DM, або 83% капіталів країни.

Подібні процеси відбувалися і в Україні. В багатьох галузях економіки зменшувалася кількість підприємств і збільшувалися їхні розміри. З 1901 по 1913 р. число підприємств з кількістю працюючих понад 1000 робітників зросла з 17 до 42 одиниць. Особливо популярною формою монополістичних об'єднань в Україні (як і в Російській імперії, до складу якої входила Україна) були тоді синдикати. Вони створювалися у чорній металургії, в металообробній промисловості. На початку XX ст. в Україні залишилося тільки одне велике підприємство неакціонерного типу - Сулинський завод, однак і воно в 1905 р. перетворилося на акціонерне товариство.

Надзвичайно високий рівень концентрації капіталу наприкінці XIX - на початку XX ст. сприяв його переливанню за національні межі. Транснаціоналізація капіталу стала логічною ланкою в ланцюгу еволюційного розвитку відносин капіталу. На цей час припадає становлення таких відомих транснаціональних компаній, як американські "Дженерал моторз" (виникла в 1908 р., вивозити капітал почала з 1918 р.), "IBM" (1911 р., перші закордонні підрозділи було відкрито в 1917 р.), "Істмен кодак" (1901 р., закордонні дочірні фірми мала з часу свого створення); німецькі "Байєр" (1863 р., іноземна експансія з першого року утворення, в 1865 р. було відкрито першу в США фабрику з виробництва анілінових барвників), "Маннесманн" (1890 р., зовнішньоекономічна експансія фактично з моменту заснування), "Бош" (1886 р., вивезення капіталу з 1920 р.), "Хенкель" (1876 р., закордонне інвестування компанія розпочала в 1913 р.); швейцарська "Нестле" (1905 р., в 1914 р. мала заводи у п'яти країнах світу).

Однак переважно формування ТНК припадає на 60-ті роки XX ст., коли провідні компанії західних країн почали здійснювати масове вивезення капіталу. В цей період як транснаціональні функціонують японські компанії "Тойота" (організована в 1937 р., експорт капіталу почала в 60-х роках), "Мацусіта" (1935 р., створення зарубіжних філій з кінця 50-х років)", "Тошиба" (1904 р., вивезення капіталу з початку 60-х років), "Міцубісі" (1950 р., вивезення капіталу з 60-х років), "Кобе стіл" (1911 р., закордонне інвестування з 60-х років)", "Шарп" (1935 р., створення закордонної мережі з кінця 60-х років); британські "Ренк Ховіс Макдаугл" (1899 р., закордонні підрозділи з 60-х років), "БОК" (1886 р., вивезення капіталу з кінця 60-х років); німецькі "Фольксвагенверк" (1938 р., вивезення капіталу з 60-х років), "Фрідрих Флік індустріфервальтунг" (1915 р., створення закордонної виробничої бази з 1955 р.); французькі "Ре-но" (1899 р., створення закордонної мережі з 60-х років і надзвичайно стрімке її розширення в 70-х роках), "Л'Ореаль" (1909 р., вивезення капіталу з другої половини 60-х років) та ін.

Науково-технічний прогрес посилив процес переростання великих національних компаній у транснаціональні. Поглиблення суспільного поділу праці й упровадження нових технологій створювали можливості для

просторового роз'єднання окремих технологічних процесів, а поява нових засобів транспорту і зв'язку сприяла реалізації цих можливостей. Єдиний процес виробництва став дробитися і розміщуватися з урахуванням відмінностей у цінах національних факторів виробництва. Почала розвиватися просторова децентралізація виробництва, заснована на концентрації капіталу, що мала планетарний масштаб. Наприкінці XX ст. прибутковість міжнародних корпорацій досягла надзвичайно високих рівнів. У США, наприклад, питома частка 500 найбільших корпорацій в загальному прибутку зросла з 1/3 на початку 50-х до 2/3 в 90-х роках.

У сучасному світі ТНК мають чимало засобів політичного тиску на національні уряди. Саме вони визначають параметри науково-технічного прогресу, впливають на основні показники торгівлі, руху капіталів, міжнародної економічної діяльності країн.

3.2. Етапи розвитку ТНК

У процесі становлення та еволюційного розвитку транснаціонального капіталу і ТНК як форми функціонування транснаціонального капіталу виділяють декілька етапів, пов'язаних із формами експансії та напрямами торгово-виробничої діяльності ТНК.

На першому етапі транснаціоналізації діяльності великих промислових компаній відбувався процес інвестування передусім у сировинні галузі іноземних економік. Він супроводжувався створенням у цих країнах розподільчих і збутових підрозділів компанії, що інвестувала. Необхідність останнього була продиктована, по-перше, тим, що створення власних закордонних розподільчих і збутових підрозділів потребувало значно менше інвестицій, ніж створення за кордоном виробничих підприємств; по-друге, можливим негативним впливом нових виробничих потужностей на здатність підтримувати ефективний рівень завантаження потужностей на підприємствах фірми, які розташовані в країні-метрополії. Такий вплив особливо відчутно виявлявся у виробництві однакової або слабко диференційованої продукції. Зокрема, цей чинник стримував зростання виробничих інвестицій металургійних фірм, але фірми харчової та інших галузей промисловості, що виробляли продукцію з певними товарними марками, охочіше інвестували у створення виробничих підприємств за кордоном.

Хронологічно перший етап охоплює період з другої третини XIX ст. - першу половину XX ст.

Другий етап еволюції ТНК пов'язаний із посиленням ролі зарубіжних виробничих підрозділів ТНК та інтеграції зарубіжних виробничих і збутових операцій. Виробничі зарубіжні відділення спеціалізувалися передусім на виробництві продукції, яка на попередніх стадіях виробничого циклу вироблялася материнськими фірмами. Із диференціацією попиту й посиленням інтеграційних процесів у різних регіонах світу, виробничі філії ТНК все більш

переорієнтовуються на виробництво продукції, відмінної від продукції материнської фірми, а збутові підрозділи - на обслуговування регіональних ринків.

Прямі зарубіжні інвестиції у повоєнні роки збільшувалися дуже швидко, що було прямо пов'язано з діяльністю ТНК. Найбільшою інвестуючою країною були США, вони спрямовували інвестиції переважно у країни, що розвиваються. Однак з початку 70-х років XX ст. зростання прямих зарубіжних інвестицій сповільнилося, змінилася їх спрямованість - передусім до країн Західної Європи. З початку 80-х років виникає ще одна нова тенденція в міжнародному русі інвестицій - прямі інвестиції з Великої Британії, Німеччини, Канади до США, причому саме США стають найбільшою приймаючою державою.

На сучасному, третьому етапі, стратегія ТНК характеризується прагненням до утворення мереж внутрішньофірмових зв'язків регіонального, а нерідко й глобального масштабу. В рамках внутрішньофірмових зв'язків інтегруються наукові дослідження та розробки, матеріальне забезпечення, виробництво, розподіл і збут.

Особливістю третього етапу є формування ТНК у країнах, що не належать до економічно розвинутих. Нині капітал активно вивозиться компаніями з відносно просунутих країн Азії та Латинської Америки (насамперед з Тайваню, Південної Кореї, Сінгапуру, Бразилії). Найбільші компанії цих країн експортують капітал з метою розширення сфер своєї діяльності, використання трудових ресурсів або науково-технічних досягнень приймаючих країн для отримання вищих прибутків.

Таким чином, у процесі еволюційного розвитку ТНК зазнали істотних змін. За критерієм міжнародної економічної активності в їх розвитку виділять чотири покоління.

Діяльність ТНК першого покоління значною мірою була пов язана з розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній, що дає підставу визначити їх як "колоніально-сировинні ТНК". За своєю організаційно-економічною формою і механізмами функціонування це були картелі, синдикати і перші трести.

Відтак на світовій арені з'являються ТНК другого покоління - ТНК типу "трест", їхня специфіка - міцний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції. Почавши свою діяльність у період між двома світовими війнами, деякі з цих ТНК зберегли свої позиції у світовій економіці й після Другої світової війни.

У 60-ті роки дедалі помітнішу роль почали відігравати ТНК третього покоління, які широко використали досягнення науково-технічної революції. Вони виступали в організаційно-економічній формі концернів і конгломератів. У 60-80-ті роки в діяльності ТНК органічно поєднувалися елементи національного і зарубіжного виробництва: реалізація товарів, управління та організація роботи персоналу, науково-дослідні роботи, маркетинг і

післяпродажне обслуговування. Основні елементи відтворювального процесу переводилися на загальні для відповідних країн стандарти і принципи. ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП до периферійних зон світового господарства і, що найголовніше, формували економічні передумови для появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим та інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг.

На початку 80-х років поступово з'явилися і утвердилися глобальні ТНК четвертого покоління, їх визначальними рисами є планетарне бачення ринків і функціонування в умовах глобальної конкуренції.

3.3. Глобальні ТНК: загальна характеристика

Характеризуючи сучасні тенденції в розвитку ТНК, слід відзначити, по-перше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК. Останніми роками відпала необхідність у надвеликих підприємствах на територіях окремих держав, розрахованих на всесвітній ринок. З'являється можливість створювати заводи, що випускають одну і ту ж продукцію за однією і тією ж технології в низці країн, тобто уніфікувати випуск продукції в міжнародному масштабі й організувати спільне виробництво з підприємствами, що знаходяться в різних точках земної кулі й мають різну національну належність.

Результатом НТП стала сучасна техніка, що дає змогу об'єднувати підприємства, які спеціалізуються на випуску різних видів продукції, але пов'язані виробничими відносинами в рамках однієї корпорації. Раніше такі підприємства належали різним фірмам або були самостійними комерційними одиницями. Тепер вони, підпорядковуючись одній ТНК, є складовими загального міжнародного виробничого комплексу.

Важливе досягнення нового етапу НТП останньої третини XX ст. - розвиток електроніки, інформатики, біотех-нології, виробництва нових композитних матеріалів. У цих умовах міняються місцями "матеріальний" і "інтелектуальний" фактори виробництва. Розвиток супутникового зв'язку, новітніх транспортних засобів і комунікацій формує своєрідний механізм руху інформації, який дає змогу підтримувати постійний зв'язок з будь-якою точкою світу і сприяє розвитку міжнародних мереж підприємств, пов'язаних між собою єдиним виробничим процесом. Знаходячись у різних країнах, вони можуть управлятися з одного центра і за єдиним планом. Вмить отримана інформація про виробництво, збут, прибутковість тощо на всіх дільницях за допомогою комп'ютерної техніки і сучасних засобів оптичного і космічного зв'язку сприяє вчасному прийняттю рішення про коригування у глобальному масштабі.

Таким чином, ТНК можуть розміщувати виробництво в удь-якій точці світу - там, де їм вигідно, не утруднюючи себе національними межами і кордонами. В одних випадках вирішальну роль відіграє близькість сировини і матеріалів, дуже громіздких, дорогих для транспортування. В інших - використовується близькість місткого ринку збуту. ТНК може приваблювати наявність кваліфікованої робочої сили або, навпаки, використовується величезний резерв дешевої та малокваліфікованої робочої сили у країнах, що розвиваються. В усіх цих випадках виробництво орієнтується на випуск продукції, що має споживчий попит, її постачають на будь-який ринок або регіон звідти, де її виробництво найбільш вигідне. Виробництво стає глобальним, з'являються підприємства, які працюють "на весь світ".

Принципово новим моментом у транснаціоналізації капіталу є розширення діяльності ТНК у сфері послуг, особливо наукомістких. Цей процес засвідчує факт зростання значущості послуг в економіці, а головне - зміну самого характеру послуг, який набуває все більше виробничого значення. Між товарами і послугами встановлюється тісніший зв'язок, внаслідок чого експорт товарів потребує розвинутішої мережі, що формується переважно з послуг. І сам характер багатьох видів послуг - збіг виробництва і споживання за часом, відсутність необхідності зберігання тощо -стимулюють зацікавленість компанії у їх виробництві.

У цей час чітко виявляється нова риса розвитку транснаціонального капіталу - поширення на приймаючі країни інноваційної активності, яка раніше була прерогативою материнських фірм. Відбувається це у результаті створення в інших країнах науково-дослідних центрів і технологічних парків, а також за рахунок поглинання місцевих фірм з високим інноваційним потенціалом. За даними міжнародної статистики, питома вага інновацій, що припадають на зарубіжні філії ТНК, постійно зростає.

На світовому ринку послуг активно беруть участь як компанії, що безпосередньо спеціалізуються на виробництві послуг, так і промислові фірми. Вони пропонують все ширший спектр послуг (пакети послуг), і як наслідок - відмінності між цими компаніями поступово стираються.

Головною причиною такої диверсифікації послуг, що надаються корпораціями, стало те, що сучасні засоби зв'язку та обчислювальної техніки, об'єднані в глобальні інформаційні мережі, які належать ТНК. Це, у свою чергу, дає змогу бути в курсі подій на ринках багатьох видів послуг. Пропонуючи завдяки цьому пакети послуг, корпорації успішно підвищують свою конкурентоспроможність, зменшують ризик здійснюваних ними операцій. Деякі автономні види послуг об'єднуються, зокрема, єдиний комплекс фінансових послуг охоплює банківські, страхові, біржові, посередницькі послуги.

Водночас з цією стійкою тенденцією до розширення діяльності ТНК у сфері послуг спостерігається зниження частки інвестицій у базові галузі, видобувну і обробну промисловість.

Однією з причин зменшення частки інвестицій у видобувній і обробній галузі є відносне зменшення значення сировини в економіці. Тенденція до зниження із розвитком НТП матеріало- і енергомісткості готової продукції протистоїть абсолютному розширенню виробництва і споживання сировини й палива, що зумовлює скорочення частки продукції найважливіших галузей і зменшення витрат сировини та енергії на одиницю національного прибутку і промислового виробництва.

Важливим чинником, який сприяв економії сировини в останні роки, є зростання використання повторної сировини, технологія якого істотно менш енергомістка, і за рахунок цього досягається значна економія палива та енергії.

Істотну роль у скороченні видобутку і споживання окремих традиційних видів сировини відіграють замінники, зокрема, скорочення споживання сталі завдяки використанню більш дешевих пластмас, міді та свинцю - через заміну кабельного зв'язку супутниковим. Однак зниження матеріало- і енергомісткості не означає абсолютного скорочення потреб у сировині та паливі. Світова економіка, що розвивається, і зростання споживання, в тому числі у країнах, що розвиваються, під впливом здійснюваних у них індустріалізації та модернізації сільського господарства зумовлюють зростання споживання матеріалів і енергоносіїв на душу населення. Однак прогнозуючи майбутнє споживання сировини і палива, слід враховувати, що тенденція до зниження матеріале- і енергомісткості збережеться. Хоча збільшення потреби в сировині та паливі зростатиме за рахунок створення національної промисловості в країнах, що розвиваються, але здійснюватися воно буде переважно за рахунок перенесення до цих країн із промислове розвинутих екологічно небезпечних, матеріале- і працемістких виробництв, зокрема нафтохімії, хімії, чорної та кольорової металургії.

Нині ТНК контролюють істотну частину науково-технічного потенціалу промислово розвинутих країн. Це дає їм змогу відігравати провідну роль у міжнародному обміні технологій і науково-технічних знань, брати участь у НТП й сприяти структурним зрушенням у світовій економіці.

Прикладом великих ТНК є хімічні концерни. Вони продемонстрували стабільність своїх позицій і здатність лідирувати в нових технологіях так само, як вони лідирували у традиційних виробництвах, їх успіх пояснюється певними чинниками, зокрема наявністю спеціалізованих дослідницьких лабораторій та інших інженерно-технічних підрозділів, в яких акумулюються досвід і кваліфікація з багатьох наукових і технічних дисциплін, та значних матеріальних ресурсів, технологічного потенціалу, що перевищує потреби поточного виробництва, а також часу для дослідження потенційних можливостей технологічних проривів, пристосування їх до свого досвіду і профілю виробництва, що склався.

Сучасні ТНК здійснюють ефективну стратегію технологічного розвитку. Вона базується на розумінні вимог НТП і охоплює організацію та інтеграцію роботи функціональних і спеціалізованих груп у процесі реалізації

нововведень; постійний аналіз доцільності існуючої структури ринків, функцій, завдань, погляд на технологічний розвиток в рамках фірми на перспективу. Це дає змогу ТНК бути одним із головних суб'єктів світового ринку технологій.

Здійснювати успішну стратегію глобальних операцій, бути лідером у багатьох галузях виробництва, сфери послуг, носієм передових технологій ТНК можуть завдяки їх організаційній структурі. Для ТНК характерна трирівнева організація: а) головна компанія; б) підконтрольні філії; в) конкретні підприємства.

Головна компанія, як правило, складається з холдингової та/або оперативної компанії. Холдингова компанія -компанія-власниця контрольного пакета акцій дочірніх товариств ТНК. Оперативна компанія - компанія, що здійснює загальностратегічне керівництво, фінансове, бухгалтерське планування, наукові дослідження, розробки, статистичний облік, зв'язок з громадськістю.

Підконтрольні підрозділи пов'язані з головною компанією виробничими і технологічними відносинами, зокрема це такі підрозділи:

1) філії та відділення, які не мають юридичної і фінансової самостійності;

2) дочірні акціонерні товариства, що є юридичними особами, які зберігають певну незалежність у фінансово-господарській і дослідницькій діяльності, але частково або повністю належать за капіталом холдингу ТНК;

3) конкретні підприємства - первинні ланки організаційної структури ТНК, що здійснюють виробничу, збутову, обслуговуючу, фінансово-кредитну та науково-дослідну діяльність.

Стратегія ТНК охоплює різні форми їх інтеграції: водночас із створенням традиційних зарубіжних філій створюється мережа філій за рубежем, які мають різний ступінь автономії щодо головної компанії, а також різні форми міжфірмових зв'язків (ліцензійні та субпідрядні угоди тощо). За допомогою інформаційної технології ТНК керують мережею підприємств, що виконують різні функції в багатьох регіонах і країнах. Така стратегія комплексної інтеграції дає змогу постачати товари на численні національні ринки і здійснювати необхідну сегментацію ринків.

Найважливішими функціями в системі підприємств ТНК - НДДКР є облік, збір і обробка інформації, виробництво специфічних товарів. Вони реалізуються у результаті 1) інтеграції головної фірми та її дочірніх філій; 2) інтеграції самих зарубіжних філій; 3) укладання різних угод з незалежними фірмами. За такого типу інтеграції успіх компанії в розміщенні своєї діяльності оцінюється не з точки зору приймаючої країни, а за здатністю філій або партнерів робити внесок у підвищення рентабельності компанії загалом.

Численні внутрішньо- і міжфірмові зв'язки нарівні з традиційними горизонтальними і вертикальними зв'язками заторкують все більше функцій і є головним чинником посилення міжнародної економічної взаємозалежності країн. Хоча природа інтеграції в рамках ТНК ускладнюється, однак, щоб вижити в сучасних умовах глобалізації економічного середовища, більшість

компаній змушена або пристосовуватися до міжнародного виробництва, або підключатися до нього.

У 1990-ті роки популярними були міжфірмові зв'язки не лише всередині ТНК, а й у їх відносинах з іншими господарюючими суб'єктами. Своєрідність цих зв'язків полягає у тому, що вони безпосередньо не заторкують відносин власності. Компанії, що співпрацюють, зберігають свою автономію. У великих ТНК міжфірмові угоди, як правило, набувають форми стратегічних альянсів. Вони укладаються між конкуруючими фірмами, які об'єднують свої зусилля у вирішенні окремих завдань. І хоча точне поняття транснаціональних стратегічних альянсів ще не визначене, фактично альянси зумовлюють формування міжнародної мережі міжфірмових зв'язків. Розширення цієї мережі - головний чинник посилення міжнародної економічної взаємозалежності країн. Отже, сучасні ТНК є силою, з якою не може не рахуватися жодна національна держава.

Ще одна особливість діяльності ТНК в сучасних умовах - прагнення зміцнити свої позиції на найбільш швидко зростаючих ринках. Саме у світлі цієї тенденції можливими є перспективи збільшення іноземних прямих інвестицій у країни Східної Європи та СНД у найближчі десятиріччя.

ТНК відіграють провідну роль не лише у світовій економіці, а й у міжнародному політичному житті. Вони все інтенсивніше впливають на політичні процеси в світі: втручаються у формування зовнішньої та внутрішньої політики держав, втілюють и у життя, мають у своєму розпорядженні арсенал коштів і можливостей реалізації та контролю власних інтересів.

Неважко пересвідчитися, що політичні позиції ТНК як у масштабах окремої держави, так і в масштабах всього світу визначаються їхньою економічною потужністю. Адже й в усьому світі зростаючий вплив на світовий політичний процес мають процеси, що відбуваються у світовій економіці. Могутня інтеграція, динамічне формування єдиного світрвого ринку, світових факторів виробництва, розвиток НТП, інтернаціоналізація виробництва, сфери обігу - все це створює матеріально-технічну базу для світового політичного процесу. Отже, незважаючи на відносну самостійність політичного процесу, зберігається його детермінація економічними чинниками, провідним серед яких і є економічна могутність ТНК.

Таким чином, сучасні ТНК є продуктом еволюційного розвитку транснаціонального капіталу. Пройшовши шлях від колоніально-сировинних до глобальних, ТНК суттєво модифікували свої пріоритети. З 80-х років XX ст. значно посилюється активність ТНК у сфері послуг, сфера обробної промисловості відходить на задній план, а ділова активність корпорацій у первинному секторі (у видобувній промисловості) різко скорочується. Основна частина промислових активів зосереджується в чотирьох галузях: нафтовій, автомобільній, хімічній та фармацевтичній.

Функціонування сучасних ТНК відбувається в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків, які, з одного боку, створюють зовнішнє середовище для їх діяльності, а з іншого - самі є результатом такої діяльності. Поява глобальних ТНК призвела до того, що нині третина світової торгівлі здійснюється в рамках транснаціональних комплексів. Одним із лідерів серед глобальних ТНК є швейцарська "Nestle". Обсяг її зарубіжного продажу становить 98% від обсягу загальних продажів, у іншої глобальної компанії - "Philips" - цей показник - 88%, у "British petroleum" - 75%.

Сучасні ТНК є важливою складовою єдиної світової політичної та економічної системи, вони беруть активну участь у міжнародних політичних процесах і являють собою нові суб'єкти світового політичного процесу.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть причини еволюційного розвитку транснаціонального капіталу. З'ясуйте, яку роль вони відіграли у становленні й розвитку поколінь ТНК.

2. Обгрунтуйте, чому саме на 60-ті роки XX ст. припадає пік появи транснаціональних компаній. Назвіть компанії (крім зазначених у розділі), становлення яких як ТНК відбулося саме в цей час. У яких сферах господарської діяльності вони представлені? Поясніть це з точки зору положення про покоління ТНК.

3 Яку роль в еволюційному розвитку ТНК відіграв науково-технічний прогрес?

4 Які характеристики відповідають глобальним ТНК? Чим глобальні ТНК відрізняються від ТНК третього покоління?

Тема 4
Експансіоністський характер діяльності ТНК

4.1. Форми експансії ТНК

Бурхливе зростання ТНК припадає на 60-70-ті роки XX ст. із настанням нової фази в розвитку ринкової економіки. ТНК належать до категорії міжнародних монополій, відомих уже декілька десятиріч, і вони не є чимось випадковим. Однак їхня діяльність істотно відрізняється від діяльності монополій, що виникли у формі картелів, синдикатів, трестів тощо. Вони, наприклад, не ставлять за мету формальний розподіл сфер впливу і ринків, не діють лише у сфері обігу. Головну увагу ТНК зосереджують на виробництві, орієнтуються на зарубіжні філії та збутові підрозділи. Отже, ТНК - це форми вияву більш загальної тенденції -прагнення капіталу до зовнішньоекономічної експансії, яка пов'язана з особливостями самого капіталізму останньої чверті XX ст. Розгляд ТНК як певної форми експансії на світовому ринку допомагає глибшому усвідомленню її феномена.

На ранньому етапі розвитку капіталізму переважаючою формою експансії була торгівля товарами (товарний експорт). Наприкінці XIX ст. за межами національних кордонів починає здійснюватися експансія у формі позичкового капі- ; талу, тобто експорт капіталу для отримання вищого відсотка за рубежем. У зарубіжній літературі такий експорт має назву "портфельні інвестиції". Могутнім експортером капіталу на початку XX ст. була Велика Британія. Експорт капіталу в такій формі не дає експортеру право контролю за зарубіжними промисловими підприємствами.

Після Другої світової війни масштаби експорту капіталу за національні кордони зростають, однак у формі прямих зарубіжних інвестицій. Зарубіжне виробництво, яке раніше мало епізодичний характер, стало визначальним чинником, характерною рисою міжнародної компанії нового типу.

ТНК як міжнародна монополія - реальний показник того, що рівень концентрації капіталу і виробництва переріс національні кордони, що вони стали завойовувати міцні позиції не лише в національній, а й у світовій економіці.

ТНК можна розглядати як олігополістичну структуру, в якій власність, управління, виробництво і продаж здійснюються в рамках юрисдикції декількох національних держав. Головна мета корпорації - забезпечення виробництва товарів для світового ринку з максимально меншими витратами для отримання найвищого прибутку. Ця мета досягається або найбільш ефективним розміщенням, найбільш наближеним до споживача розподілом виробництва чи послуг, або завдяки мінімальному оподаткуванню за сприяння місцевого уряду.

У зв'язку з цим виникає запитання, коли стала можливою і необхідною така форма експансії капіталу? Специфіка діяльності ТНК полягає у створенні й розширенні зарубіжних і дочірніх підприємств і встановленні контролю за їх діяльністю. Інвестиції за кордоном стають можливими, якщо:

1) окремі капітали у процесі концентрації та централізації досягають таких масштабів, що вони спроможні нести ризик і витрати початкового періоду, які пов'язані із створенням нових виробничих одиниць за кордоном. До таких ризиків відносять специфічні умови фінансування монополій, які виникають у процесі переплетіння виробничого і банківського капіталу, закони та інші нормативні акти в країні, яка вивозить капітал, і в країні, яка ввозить його, що стимулюють інвестиції, здійснювані за рубежем;

2) існують міжнародні інститути в господарській, валютній, торговій сферах і в галузі податкової політики, які роблять рентабельним у тривалій перспективі переміщення виробництва за кордон і пов'язані з ним фінансові операції, зумовлені таким переміщенням (наприклад, репатріація прибутків);

3) рівень розвитку міжнародної системи комунікацій забезпечує обмін товарів і координаційних дій між материнською і дочірніми компаніями;

4) країни, в які надходять інвестиції, встановлюють ін-ституційні рамки, що забезпечують функціонування виробництва, і відкривають свої ринки для товарів цього виробництва.

Ці умови інтернаціоналізації виробництва й капіталу можуть бути доповнені й розширені у тих випадках, коли їх використання дає монополіям певні переваги, причому істотні, і тиск конкурентів змушує використати їх на практиці.

Певною мірою така інтернаціоналізація діяльності компанії була зумовлена митними тарифами, валютним контролем, кількісними та іншими нетарифними обмеженнями, які нерідко забезпечують істотні переваги товарам місцевого виробництва. Отже, єдино можливий спосіб для іноземних компаній проникнути на такі ринки - збудувати підприємства у відповідних країнах. Таким чином, інтернаціоналізована корпорація є найбільш ефективною і найбільш конкурентоспроможною формою економічної та політичної діяльності на сучасному етапі.

Наявність зарубіжних виробничих філій надає міжнародним компаніям можливості, пов'язані з використанням відмінностей господарських ситуацій в різних країнах, вилучення додаткових прибутків за рахунок відмінностей економічного становища країн, елементів асинхронності світового циклу. В періоди економічних потрясінь ТНК спираються на підтримку своїх філій у країнах, не охоплених кризою. Спеціальні дослідження, проведені у США, свідчать про пряму залежність між мірою стабільності прибутків ТНК і збільшенням числа країн, в яких вони мають виробничі філії. Більше того, виграш від рівня стабільності тут значніший, ніж від зростання таких показників, як величина компанії або рівень диверсифікації виробництва.

За допомогою зарубіжних ресурсів компанії вільніше формують свою поведінку під час криз. Вони цілком здатні запобігти невигідним змінам і стимулювати необхідні. У деяких аспектах криза вигідна ТНК - з'являється можливість позбутися конкурентів.

Порівняно безболісне переживання криз ТНК - ще одне важливе свідчення їх гнучкості й міцності.

ТНК мають унікальну можливість пом'якшувати наслідки економічних криз. Завдяки інтернаціоналізації своєї діяльності вони перебувають у привілейованому становищі порівняно з усією економікою країни базування.

Прямі іноземні капіталовкладення - інтегральна частина глобальної стратегії на олігополістичних ринках. Самі капіталовкладення визначаються зростанням і змагальними можливостями олігополістичних корпорацій, пов'язаних з Урядовими позиками та інфраструктурними типами капіталовкладень. Однак прямі капіталовкладення мають секторальний специфічний характер і часто пов'язуються із змагальними можливостями місцевих фірм, які ТНК прагнуть або використати, експлуатувати, або усунути. У цих випадках становище ТНК певною мірою є інтегративним. Вони пов'язують себе з економічною діяльністю певної країни, однак сама ця діяльність надто суперечлива, оскільки (і це Цілком природно), вкладаючи гроші, ТНК передусім дбають про відсоток прибутку, який отримають.

4.2. Внутрішньофірмове міжнародне виробництво

Завдяки активній участі у процесах міжнародного виробництва на базі традиційного міжнародного поділу праці ТНК створили власне внутрішньофірмове міжнародне виробництво на основі модернізованого міжнародного поділу праці, охопивши ринки, що розвиваються, з новою для них спеціалізацією. Саме такий внутрішньофірмовий варіант міжнародного виробництва є основним для сучасних корпорацій.

Організація внутрішньофірмового міжнародного виробництва дає ТНК низку переваг. По-перше, ТНК дістають можливість використати пільги міжнародної спеціалізації виробництва окремих країн. По-друге, створюються умови для максимального використання податкових, інвестиційних та інших пільг, які надаються країнами для зарубіжних інвесторів. Зокрема, для заохочення вивезення приватного капіталу до країн, що розвиваються, уряди розвинутих капіталістичних держав, зокрема США, Великої Британії, Німеччини, Японії, широко практикують укладення з урядами молодих держав міждержавних угод про скасування подвійного оподаткування. Мета таких угод - уникнути становища, за якого одні й ті самі прибутки, отримані західними корпораціями за кордоном, оподатковуються двічі: спершу у країні вкладення капіталу, а відтак у країні базування корпорацій. Крім того, адміністрація США активно веде переговори з країнами, що розвиваються, про укладення двосторонніх інвестиційних договорів, що передбачають гарантування режиму

найбільшого сприяння, свободу переказу прибутків, легку процедуру урегулювання суперечок, забезпечення порядку виплати компенсацій за націоналізовану власність та ін. У 70-80-ті роки уряд США зробив нові кроків з метою захисту американських капіталовкладень за кордоном. До Закону про торгівлю (1974 р.) було внесено низку положень, які позбавляють країни, що розвиваються, митних преференцій (торгових пільг) у разі націоналізації американської власності без відповідної компенсації або якщо ці країни у разі виникнення суперечок відмовляться визнати рішення арбітражу, винесені на користь американських фірм.

По-третє, в межах внутрішньокорпоративних зв'язків ТНК можуть маневрувати завантаженням виробничих потужностей, пристосовуючи свої виробничі програми до кон'юнктури світового ринку.

По-четверте, функціонування мережі закордонних філій як єдиного господарського організму дає змогу використовувати дочірні компанії як плацдарм для завоювання ринків країн, що розвиваються. Організація зарубіжних філій міжнародних компаній багато в чому зумовлена необхідністю збуту і технічного обслуговування за кордоном складної сучасної продукції, що потребує товаре- і послугосупровід-ної системи (мережі) підприємств у приймаючих країнах. Така стратегія дає змогу ТНК збільшити свою частку на світовому ринку. Зокрема, реалізація продукції ТНК через закордонні філії значно перевищує світовий експорт. При цьому продаж ТНК за межами країни основного базування зростає на 20-30% швидше і, отже, збільшує експорт. Здійснюючи інвестиції в багатьох країнах, що розвиваються, ТНК будують заводи не для реалізації виробленої продукції в країні свого базування, а для потреб країн - реципієнтів капіталу.

По-п'яте, у межах ТНК існують реальні можливості подовжити життєвий цикл продукту, налагоджуючи його виробництво в зарубіжних філіях у разі морального старіння продукту в країні основного базування.

Слід також пам'ятати, що у внутрішньофірмовій торгівлі в ТНК, коли філії компанії знаходяться в різних країнах, використовуються трансфертні (внутрішньофірмові) ціни. Трансфертні ціни можуть істотно відрізнятися від ринкових на аналогічну продукцію, оскільки встановлюються з розрахунком на забезпечення максимального прибутку корпорації. Завищуючи або занижуючи ціни у внутрішньофір-мовому обороті з урахуванням відмінностей у законодавствах різних країн про податки, охорону праці та навколишнього середовища, корпорація зменшує свої витрати і збільшує чистий прибуток.

4.3. ТНК на міжнародних фінансових ринках

Володіючи величезними капіталами, ТНК активно діють на міжнародних фінансових ринках. Сукупні валютні резерви ТНК у декілька разів більші, ніж резерви всіх центральних банків світу. Переміщення 1-2% маси грошей, що знаходяться у приватному секторі, цілком здатне змінити взаємний паритет

національних валют. ТНК часто розглядають обмінні валютні операції як найвигідніше джерело своїх прибутків. Однак слід зазначити, що до кінця 60-х років XX ст. провідні корпорації світу не надавали істотного значення специфіці управління іноземними операціями, оскільки продаж їх зарубіжних підприємств не перевищував 100 млн. доларів на рік. У цей період до 77% продукції зарубіжних філій і дочірніх компаній реалізовувалося на місцевих ринках. З початку 70-х років ситуація якісно змінилася. Наступає період використання міжнародного характеру структури корпорації. Іноземний продаж американських ТНК збільшився в середньому з 100 до 500 млн. дол. на рік. Зарубіжне виробництво стало приносити значну частку прибутку корпорації, і для її максимізації потрібна була централізація рішень з ключових валютно-фінансових питань. Розширився склад експертів у материнській компанії з міжнародних фінансових операцій. Більше половини найкрупніших ТНК США створили спеціальні відділи з управління міжнародними фінансовими операціями при своїх штаб-квартирах. Для прийняття рішень головною компанією необхідна була зведена інформація про філії в різних країнах. Саме в цей період банки за допомогою комп'ютерної техніки стали складати щоденні зведені поточні баланси філій корпорації в певній країні та здійснювати взаємні розрахунки або фінансові операції між філіями корпорацій у країні перебування.

Слід зазначити, що 70-ті роки характеризувалися різким посиленням нестійкості міжнародних валютно-кредитних відносин. Із запровадженням "плавання" валют розширилися межі коливань валютних курсів провідних розвинених капіталістичних країн, різко знизилася достовірність валютних прогнозів. Почастішали коливання номінальних і відносних відсоткових ставок з міжнародних кредитів і цінних паперів. Змінювалася традиційна система цінових пропорцій за загального високого рівня інфляції. У цей період спостерігалася тенденція до розширення об'єктів і операцій страхування валютних ризиків, подовжувалися терміни страхування окремих позицій, особливо у випадках, коли коливання валютних курсів не могли бути протягом тривалого періоду часу компенсовані за рахунок зміни цін. Страхування набувало все більш складних форм.

Міжнародні корпорації відчували зростаючий дефіцит у фахівцях з валютно-кредитних питань, нестачу організаційних і технічних засобів для прийняття рішень щодо покриття валютних ризиків. Розширення місцевого штату фахівців і його технічне оснащення були пов'язані зі збільшенням адміністративних витрат, а головне - не гарантували захисту інтересів міжнародної корпорації як єдиного цілого. Подолання суперечності, що виникла, ознаменувало собою початок третього етапу в еволюції організаційних форм міжнародних розрахунків корпорацій. Освоєння банками електронного обладнання, телефонізація і комп'ютеризація фінансових інститутів і основних підрозділів найбільших міжнародних корпорацій дали змогу підвищити ефективність централізованого управління міжнародними

розрахунками банків, великих промислових і торгових монополій. Практично всі підрозділи великих міжнародних корпорацій мали електронне розрахункове обладнання і постійний зв'язок з обслуговуючими їх банками.

Нові технічні можливості сприяли посиленню тенденції до концентрації управління грошово-валютними операціями корпорацій. Корпорація "British Petroleum" є щодо цього характерним прикладом: компанія перетворила своє центральне казначейство у Великій Британії на банк з численними відділеннями для управління валютними позиціями з торгівлі нафтою, з податкових відрахувань на видобуток нафти в Північному морі, з операцій хімічних та інших підприємств, з купівлі засобів виробництва і різних матеріалів. Намітилася тенденція до централізації відкритих валютних позицій корпорацій. У той час стратегія корпорацій спрямована на те, щоб зняти з філій проблеми страхування валютних ризиків.

Централізація валютних позицій великих корпорацій дає їм переваги в ціновій конкуренції на ринку країни їх перебування, оскільки вони в ціну товарів все рідше включають витрати покриття валютних ризиків і витрати, пов'язані з конвертацією іноземної валюти в місцеву. Більше того, стратегія міжнародних монополій дає філіям змогу надавати покупцям кінцевої продукції на місцевих ринках або в третіх країнах свободу вибору валюти платежу, а негативні тенденції, що виникають у процесі комерційних операцій, нівелюються за рахунок операцій центрального фінансового органу компанії на міжнародних валютно-кредитних ринках.

4.4. Активізація транснаціональної діяльності компаній

Незаперечним є факт, що умови діяльності ТНК, починаючи з 60-х років XX ст., відчутно поліпшилися. Це було пов'язано з розвитком засобів транспорту і зв'язку, певним скороченням тимчасового циклу виробництва. Уряди багатьох країн, передусім США, стали створювати набагато сприятливіші умови для діяльності ТНК. Американські корпорації, прагнучи збільшити свою власність на зростаючому ринку, у відповідь на формування європейського "Спільного ринку" і підвищення загальних зовнішніх тарифів (податків) здійснювали значні капіталовкладення в Західній Європі. Потребуючи сировини, особливо нафти, вони істотно розширили свою діяльність на Близькому Сході та в інших регіонах. У відповідь на це європейські, японські та інші корпорації, конкуруючи з американськими, з середини 80-х років також розширили свою діяльність в усіх регіонах світу. Істотними, як і раніше, були вкладення у виробництво сировинних матеріалів і деякі інші традиційні галузі промисловості, однак у повоєнний період вони були пов'язані з передовими виробничими галузями і секторами економіки, автомобільною, хімічною, електронною промисловістю.

На початку 70-х років США були скоріше зарубіжним вкладником, ніж експортером готових товарів, вироблених всередині країни. Американським

ТНК стало набагато вигідніше вкладати капітали за рубежем, ніж виробляти продукцію у себе вдома. Зокрема, обсяги продукції, що вироблялася американськими ТНК за рубежем, зростали в 4 рази швидше, ніж американський експорт. Таким чином, вагома частка готових товарів вироблялася за кордоном.

На початку 70-х років потік зарубіжних вкладень іноземних корпорацій істотно змінюється: досягнувши свого піку, вони поступово знижуються. Активізувалася діяльність європейських, японських корпорацій, а також корпорацій нових індустріальних країн. Навіть деякі країни "соціалістичного табору" здійснювали в той час зарубіжні капіталовкладення. Незважаючи на домінування американців у цій галузі, європейські та японські корпорації значно посилили свою активність у 70-80-ті роки. Відбулася істотна зміна балансу капіталовкладень у зарубіжні країни.

Слід враховувати також, що в цей період помітно скоротився технологічний розрив між економікою США і економіками розвинутих капіталістичних країн. Це створило певні перешкоди для діяльності американських фірм і, навпаки, сприяло діяльності європейських і японських фірм. На іноземні капіталовкладення вплинули також зміни обмінних курсів і нестабільність валют. Політична нестабільність у країнах, що розвиваються, і як наслідок - її політична невизначеність призвели до скорочення капіталовкладень у. ці країни і збільшення інвестицій у США. Крім того, посилювалися торгові бар'єри, що стало могутнім чинником збільшення іноземних капіталовкладень як в розвинуті, так і в менш розвинуті країни. Корпорації усвідомили, що вони повинні або субсидувати зростаючу кількість країн, або створювати спільні підприємства, або вести пошук інших форм співпраці з місцевими підприємствами з тим, щоб проникнути на внутрішні, все більш захищені ринки. Цей час позначений також суперництвом ТНК на ринках усіх країн.

Існують різні інтерпретації та пояснення різкої активізації діяльності капіталу. Називають переважно дві причини. Перша - звичайна теорія торгівлі. Друга - отримання вищих прибутків за кордоном. У зв'язку з цим звертається увага на торгові бар'єри, обмінні курси валют і більш сприятливий політичний клімат. Акцентується також на значущості технологічних змін, скороченні транспортних витрат і значному поліпшенні засобів зв'язку, на ролі олігополістич-ного змагання.

Німецький економіст Ю.Штен при визначенні типів інтернаціоналізації звертає увагу на те, що тарифні й нета-рифні обмеження торгівлі, як і інші місцеві чинники (податкова система, формування ринку робочої сили тощо), повинні розглядатися як внутрішні змінні, використовувані урядом як інструмент впливу на стратегію інтернаціоналізації іноземних підприємств. Форми і масштаби впливу уряду приймаючої країни на цю стратегію залежать від міжнародних конкурентних позицій національної промисловості. Причому, чим більше розвиток національних підприємств обмежуватиметься

присутністю іноземних інвесторів, експортерів і продавців ліцензій, тим більшою мірою уряд приймаючої країни змушений вдаватися до захисних заходів, а підприємства промислове розвинутих країн реалізовувати декілька стратегій інтернаціоналізації на одних і тих же зарубіжних ринках, що виявляється у взаємних прямих інвестиціях і обміні ліцензіями.

Німецький економіст Р.Юнгникель вважає, що успіх політики залучення прямих інвестицій залежить від наявності у приймаючої країни таких переваг, як місткий і зростаючий ринок, дешева робоча сила, необхідна інфраструктура, стабільна й передбачувана обстановка, яка характеризується політичною стабільністю, прийнятним рівнем регулювання і достатньою ефективністю адміністративних процедур. Важливу роль відіграють "економічна близькість" між країнами, географічні, культурні, мовні та політичні зв'язки, наявність транспортних шляхів і комунікацій тощо. Він наголошує, що прямі інвестиції і ТНК - один із найважливіших елементів Динаміки світової економіки.

З огляду на існуючі точки зору можна виділити такі Джерела активізації діяльності ТНК:

* використання переваг володіння природними ресурсами (або доступу до них), капіталом і знаннями, особливо результатами НДДКР, перед фірмами, що здійснюють свою підприємницьку діяльність в одній країні і що задовольняють свої потреби в закордонних ресурсах лише за рахунок експортно-імпортних операцій;

* можливість оптимального розміщення своїх підприємств у різних країнах з урахуванням розмірів їх внутрішнього ринку, темпів економічного зростання, ціни і кваліфікації робочої сили, цін і доступності інших економічних ресурсів, розвиненості інфраструктури, а також політико-правових чинників, серед яких найважливішим є політична стабільність;

* можливість акумулювання капіталу в рамках всієї системи ТНК, включаючи позикові кошти в країнах розміщення зарубіжних філій, і вкладання його в найбільш вигідних для компанії обставинах і місцях;

* використання у власних цілях фінансових ресурсів усього світу. Джерелами їх фінансування є не лише і не так головні американські компанії, як фізичні та юридичні особи з приймаючих третіх країн. Для цього зарубіжні філії ТНК широко використовують позики комерційних і фінансових інститутів приймаючої держави і третіх країн, а не лише країн базування материнської компанії;

* постійна інформованість про кон'юнктуру товарних, валютних і фінансових ринків у різних країнах, що дає змогу оперативно переводити потоки капіталів у країни, де формуються сприятливі умови для отримання максимального прибутку, й водночас розподіляти фінансові ресурси з мінімальними ризиками (в у тому числі ризиками від коливання курсів національних валют);

* постійне удосконалення раціональної організаційної структури, яка перебуває під пильним контролем керівництва ТНК;

* досвід міжнародного менеджменту, у тому числі оптимальної організації виробництва і збуту, підтримання високої репутації фірми. Джерела ефективної діяльності такого типу є динамічними: вони збільшуються із зростанням активів компанії і диверси-фікації її діяльності. Необхідними умовами реалізації цих джерел є надійний і недорогий зв'язок головної компанії із зарубіжними філіями, широка мережа ділових контактів зарубіжної філії з місцевими фірмами приймаючої країни, уміле використання нею можливостей, наданих законодавством цієї країни.

Таким чином, на зламі XX-XXI ст. спостерігалося зростання зовнішньоекономічної діяльності, в якій ТНК є торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції. Вони відіграють провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, в процесі розширення і поглиблення виробничих зв'язків між підприємствами різних країн.

Основна форма експансії ТНК - вивезення капіталу. Міжнародна міграція довгострокового капіталу прискорила процес взаємопроникнення і переплетіння фінансового капіталу, посилила могутність ТНК. Зростаюча роль зарубіжних інвестицій як найважливішого і необхідного засобу забезпечення процесу відтворення - результат прискорення об'єктивного процесу інтернаціоналізації факторів виробництва у міжнародному масштабі. Завдяки системі міжнародного виробництва, заснованій на вивезенні капіталу, ТНК забезпечують собі значні прибутки навіть за умов загострення кризових явищ у світовій економіці.

Контрольні запитання і завдання

1. Назвіть основні форми експансії та глобалізації господарської діяльності ТНК, охарактеризуйте їх.
2. Розкрийте характер та обсяги внутрішньофірмового співробітництва в рамках ТНК.
3. Якими є основні напрями фінансової стратегії ТНК на світових фінансових ринках?
4. Охарактеризуйте основні напрями сучасної ринкової стратегії ТНК.
5. Які об'єктивні чинники спричиняють розширення впливу ТНК і транснаціоналізації господарської діяльності?
6. Визначте основні інструменти концентрації та централізації капіталу.
7. Охарактеризуйте сучасну динаміку та географічний розподіл прямих інвестицій у світі.
8. Якими є основні засоби обмеження діяльності ТНК з боку національних урядів?
9. З якими наслідками на національному та глобальному рівнях пов'язана активізація ТНК?
10. У чому полягають конкурентні переваги ТНК щодо розвитку високотехнологічного виробництва та здійснення технологічного трансферту?

Тема 5
Теорії прямого іноземного інвестування і ТНК

5.1. Суть та умови прямого іноземного інвестування. OLI-підхід

Основною формою міжнародної експансії транснаціональних компаній є вивезення капіталу. Воно може здійснюватися у двох формах: як прямі, так і портфельні (фінансові) інвестиції. Прямі іноземні інвестиції - основа міжнародної господарської діяльності транснаціональних компаній, форма, в якій реалізується її транснаціональна природа. Саме тому транснаціональною компанією вважають фірму, що здійснює пряме іноземне інвестування.

У світовій економічній літературі існують різні погляди щодо визначення суті прямих іноземних інвестицій. Найпоширенішим методологічним підходом є так званий підхід з точки зору платіжного балансу. Згідно з ним під прямими іноземними інвестиціями розуміють будь-яку позику або придбання власності іноземною компанією, яка більшою мірою належить резидентам країни, що інвестує. Співвідношення власності, яке визначається як "більшою мірою", на практиці є диференційованим і коливається залежно від національних особливостей конкретної країни.

Друга поширена точка зору на суть прямого о інвестування передбачає, що прямі іноземні інвестиції визначаються як інвестиції, за яких інвестор отримує значні можливості контролю за іноземною фірмою або засновує дочірню компанію за межами власної країни.

Виходячи з наведених визначень, прямі іноземні інвестиції слід трактувати як такі, що охоплюють володіння та/або контроль за господарською одиницею, яка діє за кордоном. Це визначення вказує на визначальну внутрішню властивість прямих інвестицій, однак не охоплює форм її вияву, їх можна визначити з порівняльної характеристики прямих і портфельних інвестицій. Якщо взяти за основу порівняння визначальну властивість портфельних інвестицій - отримання прибутку як різницю в доході на капітал, - то в цій характеристиці важливими є два моменти.

По-перше, транснаціональні компанії рідко здійснюють переведення значних за розмірами капітальних активів між різними країнами. Багато своїх вимог (а нерідко й більшість) вони обслуговують на іноземних ринках капіталу. Наприклад, японська фірма, яка переводить свої виробничі потужності у Південну Корею, може запозичити необхідні кошти у корейських банків або випустити акції чи облігації на корейський фондовий ринок. Таким чином, пряме іноземне інвестування не є наслідком різниці у доході на капітал. Така різниця - головна причина існування портфельних інвестицій, а транснаціональна компанія створюється Для отримання переваг специфічного економічного середовища. Отримання другорядних прибутків від загального рівня відсоткової ставки і доходу на капітал не є метою її заснування. Якщо якась компанія вирішує розгорнути виробництво в іншій країні, то таке рішення

зумовлене не відмінністю у вітчизняних та іноземних відсоткових ставках, а можливістю отримання прибутку від ведення основного бізнесу.

По-друге, іноземні та місцеві фірми завжди перебувають у нерівних умовах. Якщо іноземна фірма є абсолютно ідентичною місцевій, навряд чи іноземець вважатиме прибутковим і доцільним входження на місцевий ринок. ТНК повинна мати особливі переваги, як, наприклад, іншу технологію або нижчі витрати у результаті масштабу виробництва, їх реалізація впливатиме на конкурентоспроможність іноземної фірми і виокремлюватиме її з низки місцевих компаній. Отже, прямі іноземні інвестиції не є наслідком відмінностей у доході на капітал. Прямі іноземні інвестиції реалізуються в довгостроковій діяльності компанії за рубежем.

Таким чином, прямі іноземні інвестиції - це інвестиції, які (а) забезпечують володіння та/або контроль за закордонною діяльністю господарської одиниці, (б) реалізуються в отриманні прибутку від ведення основного бізнесу, (в) є довгостроковими.

Здійснення прямого іноземного інвестування - процес перенесення господарської діяльності компанії за кордон. Таке перенесення неможливо оцінити однозначно. Зі зміною середовища господарювання у ТНК виникає коло проблем, яких компанія не мала, коли функціонувала як національна. Таких проблем не мають і національні компанії, у господарський простір яких входить іноземний інвестор. Іноземний підрозділ потрапляє у невигідне становище порівняно з материнською компанією і порівняно з місцевими компаніями. Нерівність становища - фактор, який робить перенесення діяльності за кордон невигідним.

По-перше, ТНК стикаються з певним набором ризиків, не властивих національним компаніям. Насамперед це валютні ризики і ризик можливої експропріації або непослідовних дій уряду. Якщо фірма та її власники з самого початку не зорієнтовані на надмірний ризик, невизначеність зовнішнього середовища може вилитися у справжні (і не малі) витрати для ТНК.

По-друге, підтримання власних виробничих потужностей і дочірніх компаній за кордоном потребує витрат на комунікацію і транспортування, які не є необхідними для місцевих фірм. Такі витрати включають і міжнародні телефонні розмови, і вартість міжнародних перельотів, так само як і вартість втраченого часу внаслідок затримки пошти тощо. Витрати ТНК неминуче зростають.

По-третє, відмінності у мові та культурі між рідною для ТНК та іноземною країнами, з якими національні фірми не стикаються. Вони завжди створюють додаткові витрати для корпорації.

По-четверте, ТНК, принаймні на початку, не має тісних контактів з національною бізнес-спільнотою, не володіє повною інформацією щодо податкового права та інших урядових процедур. Місцеві закони часто спрямовані на те, щоб поставити ТНК у менш вигідне становище.

По-п'яте, транснаціональним фірмам доводиться нерідко відправляти своїх управлінців і технічний персонал у тривалі закордонні відрядження. Як правило, лише вища заробітна плата - єдиний стимул до таких поїздок. Зростання витрат на заробітну плату також є додатковим порівняно з національною компанією.

З огляду на виникнення вагомих додаткових витрат при здійсненні компанією прямого іноземного інвестування її входження в іноземне господарське середовище можливе лише за умови існування переваг, які компенсують всі витрати. Тому будь-який аналіз прямого іноземного інвестування передбачає виявлення сприятливих умов, які змогли б компенсувати недоліки іноземного виробництва. Один із входів виявлення таких переваг запропонований амери-нським ученим Д. Даннігом. Його методика стала широко відомою під назвою "OLI-підхід".

За Д. Даннінгом, для здійснення іноземного інвестування необхідні три умови.

Умова перша. Фірма повинна мати перевагу власності (ownership advantage, літера О з абревіатури OLI). Перевага власності - те, що дає фірмі достатньо ринкової влади, щоб компенсувати втрати від закордонного виробництва. Така перевага може мати матеріальний і нематеріальний характер. До переваг власності матеріального характеру відносять продукти або виробничі процеси, до яких фірма не мала доступу на власному ринку (патенти, креслення, торговельна таємниця та ін.). Переваги нематеріального характеру мають торговельна марка, репутація якості та ін.

Умова друга. Іноземний ринок повинен пропонувати перевагу місцезнаходження (location advantage, літера L в OLI). Така перевага означає, що виробництво в іноземній країні буде вигіднішим, ніж виробництво вдома та експорт. Митні податки, квоти, транспортні витрати та низькі ціни на фактори виробництва - найбільш очевидні джерела переваги місцезнаходження. Нематеріальні фактори, як, наприклад, доступ до споживачів, також відіграють істотну роль: багато ТНК діють у сферах, де надання обслуговування "на місці" є невід'ємною частиною бізнесу компанії (наприклад, готельні послуги).

Умова третя. ТНК повинні володіти перевагами від інтерналізації (internalization advantage, літера І в OLI). Ця умова є найбільш абстрактною з усіх трьох, її можна з'ясувати, розглядаючи альтернативи прямому інвестуванню. Виконання перших двох умов ще не є достатнім для прийняття фірмою рішення про іноземне інвестування. Навіть якщо фірма має переваги від власного продукту чи виробничого процесу (перша умова), навіть якщо існування митних податків і транспортних витрат робить виробництво за кордоном більш прибутковим порівняно з експортом (друг умова), питання про заснування іноземних філій все одно остаточно не вирішено. Залишаються альтернативи: передача ліцензії іноземній фірмі на виготовлення товару чи на виробничий процес, яка дає змогу продати їй креслення і не розпочинати складний і недешевий процес створення іноземних потужностей. Рішення на

користь вивезення капіталу у формі інвестицій приймається у тому разі, якщо фірма матиме переваги інтерналізації. Вони виявляються в тому, що продукт краще виробляється, а виробничий процес краще використовується всередині фірми, ніж іншими учасниками ринку. Таким чином, за Д. Даннінгом, переваги інтерналізації можуть розглядатися як достатня умова перенесення виробництва за кордон, яка може виникнути лише за наявності перших двох умов.

Таким чином, прямі іноземні інвестиції є формою реалізації транснаціональної діяльності фірми, а прийняття компанією рішення про пряме іноземне інвестування залежить від того, чи зможуть переваги інвестування компенсувати недоліки, що супроводжують перенесення виробництва за кордон.

5.2. Альтернативні пояснення суті та причин прямого іноземного інвестування

Незважаючи на домінування визначення суті прямих закордонних інвестицій як інвестицій, що реалізуються в отриманні прибутку від ведення основного бізнесу, в економічній науці існують і інші тлумачення. Через недосконалість їх не використовують часто, однак в окремих випадках, передусім коли здійснюється багатофакторний аналіз причин міжнародного інвестування, вони використовуються активно. Найчастіше беруть до уваги два пояснення. Перше пояснює прямі інвестиції як наслідок поліпольної конкуренції через яку окремі фірми цілком випадково опиняються на іноземних ринках. У такому трактуванні інвестиції постають як похідна від дії суто об'єктивних сил - сил ринку. Суб'єкт процесу - компанія, що приймає рішення про інвестування, - залишається за межами визначення. У цьому - однобокість пояснення. Процес прямого інвестування не є простим або випадковим. Заснування іноземних філій і здійснення успішної діяльності - результат складної комплексної роботи компанії. Оскільки місцеві фірми вже з самого початку мають безперечні переваги перед ТНК, для кожної компанії, що прагне до інвестування за кордон, прийняття рішення базується на свідомому аналізі власних потенцій і обґрунтуванні майбутнього ефекту від виходу на іноземний ринок інвестицій. Тому процес прямого інвестування не можна визначати як об'єктивний. Його суть у тому, що він об'єктивно зумовлений.

Друге пояснення прямих іноземних інвестицій є суто фінансовим: прямі іноземні інвестиції - це форма міжнародних потоків капіталу, які базуються на відмінностях у ставках доходу та ризику в різних країнах. У чому недосконалість такого твердження? Дохід і ризик дійсно беруться компанією до уваги, коли приймається рішення стосовно здійснення нею прямого іноземного інвестування. Однак це обмежений підхід. Він не пояснює, як пряме іноземне інвестування пов'язане зі встановленням управлінського контролю за іноземними підприємствами. Якщо проблема полягає лише у переведенні

капіталу з однієї країни до іншої з метою отримання доходу за вищою ставкою, то міжнародні портфельні інвестиції можуть виконати це завдання краще, ніж пряме інвестування фірмами, основним бізнесом яких є виробництво і маркетинг.

В альтернативних поясненнях причин, що спонукають до прямого іноземного інвестування, вчені відійшли від моделей поліпольної конкуренції. В основу їх пояснень покладено поєднання прямого іноземного інвестування з конкретним типом ринкової влади. Відтак набули поширення два підходи: підхід С. Хімера і теорія привласнення.

Головна ідея Стівена Хімера, викладена у книзі "Міжнародні операції національних фірм: Дослідження прямих іноземних інвестицій", - поєднання вчення про прямі іноземні інвестиції з класичними моделями недосконалої конкуренції на товарних ринках. За С. Хімером, прямим іноземним інвестором є монополіст або олігополіст (що трапляється частіше) на товарних ринках. Причина інвестування в іноземні підприємства - послаблення конкуренції та захист своєї ринкової влади.

Підхід С. Хімера пояснює досить поширену серед ТНК стратегію "захисного інвестування". Багато компаній засновують закордонні підприємства, які не є прибутковими, з метою обійти своїх основних конкурентів на закордонних ринках. Так, "Кока Кола" може створити іноземну філію лише тому, що коли вона цього не зробить, то це зробить "Пепсі Кола". "Форд" та "Дженерал Моторз" заснували підприємства зі збирання автомобілів у країнах третього світу, щоб не допустити один одного на ці ринки. Хоча таке "захисне інвестування" значною мірою нагадує звичайну конкуренцію, С. Хімер досить переконливо розглядає це явище як олігополістичну поведінку, яка втілюється у короткострокову конкуренцію між невеликою кількістю господарюючих суб'єктів для завоювання ринкової влади.

Вплив на конкуренцію через "захисне інвестування" породжує щонайменше дві важливі проблеми. По-перше, якщо припустити, що прямі іноземні інвестиції, як вважає С. Хімер, насправді знищують конкуренцію на товарних Ринках, то уряди відповідних країн повинні бути готові їх контролювати. Отже, проблема перша: будь-який монополіст чи олігополіст, який прагне захистити свою ринкову владу, вступає у суперечність з національними інтересами країни, яка приймає його капітал. Наприклад, дочірнє підприємство англійської компанії з виробництва паперу, розташоване в Сінгапурі, може за вказівкою материнської компанії не продавати продукцію до Австралії та Індії, ринки яких приносять великі прибутки тамтешнім дочірнім підприємствам. Уряд країни-реципієнта, тобто уряд Сінгапуру, може розцінити ці дії як такі, що суперечать його інтересам, і вплинути на діяльність материнської компанії, змусивши її або не обмежувати конкуренцію, або залишити Сінгапур і звільнити місце для інших інвесторів, які активно експортуватимуть із Сінгапуру.

Проблема друга: "захисне інвестування" спричиняє певні додаткові витрати. Зарубіжний підрозділ ТНК буде схильний до лобіювання у місцевому уряді певних захисних заходів, наприклад, запровадження імпортних обмежень на папір. Сінгапурський підрозділ .англійської компанії отримає від цього додаткові прибутки, а країна-реципієнт програє, оскільки на ринку створиться монополія іноземного виробника.

Таким чином, підхід С. Хімера спрямований не лише на визначення причини прямого іноземного інвестування, а й на з'ясування проблем, які можуть його супроводжувати.

В теорії привласнення основні переваги, якими володіє фірма та які зумовлюють існування прямих іноземних інвестицій, не таять у собі загрози конкуренції на товарних ринках, які розглядає С. Хімер. Вихідним у теорії привласнення є положення, що компанія має здійснювати інвестування для розвитку досконалого управління, отримання якісної інформації про покупців, використання нових технологій і створення кращих продуктів. Головна проблема компанії в цьому випадку - отримання відповідного прибутку на інвестиції та продовження інвестування для постійного поглиблення специфічних для цієї фірми переваг. Величина прибутку, який фірма може отримати, обмежується конкуренцією з боку інших компаній, представлених на цьому товарному ринку. Кожна компанія намагається створити й використати власні специфічні переваги. Реалізація таких переваг є ядром теорії.

Специфічні для компанії переваги змушують її здійснювати пряме іноземне інвестування з тих самих причин, з яких вона будує "вдома" власні виробничі потужності. Питання "чи інвестувати за, кордон" є міжнародним аспектом проблеми щодо розмірів фірми (виробляти чи купувати; придбати у власність чи орендувати тощо). Для отримання потенційних доходів від своїх переваг компанії нерідко вигідніше встановлювати контроль за виробництвом і мати підприємство у своїй власності: за відсутності жорсткого контролю й розподілу іноземного підприємства між кількома власниками специфічні для фірми, переваги можуть бути втрачені. Наприклад, коли компанія володіє виключною інформацією щодо організації та контролю за певними технологічними процесами, то поділ контролю між кількома власниками неминуче призведе до зниження ефективності та якості. Якщо компанія розкриє свою інформацію для партнерів у країні-реципієнті, ці знання можуть бути використані для конкуренції з самою компанією.

Теорія привласнення визнана як така, що має більшу силу передбачення порівняно з підходом С. Хімера. її відносно сильні сторони полягають у тому, що вона передбачає комплексне тлумачення цілей прямого іноземного інвестування і проблем, які постають з їх реалізацією. Цілями, що одночасно трактуються як причини інвестування, пропону-ється динамічний розвиток галузей високих технологій. Це теоретичне припущення обґрунтоване практикою функціонування ТНК. Прямі іноземні інвестиції тяжіють до високотехнологічних галузей, оскільки їх залежність від комплексу навичок і

знань приносить фірмам додатковий прибуток від прямого контролю за всіма іноземними філіями. Проблеми у транснаціональної компанії виникають у тому разі, коли стає складно гарантувати, що всі доходи від технологічних переваг будуть отримані безпосередньо компанією. З огляду на це, якщо компанія сумнівається в тому, чи вдасться їй зберегти ефективний контроль за своїми іноземними філіями, вона утримається від інвестицій у виробництво.

Теорія привласнення має також відмінне від теорії С. Хімера політичне значення. Вона наголошує на виробничій природі більшості специфічних для фірми переваг, надаючи перевагу політиці, яка або не втручається у процес прямого іноземного інвестування, або за допомогою сприятливого державного економіко-правового режиму позитивно впливає на нього. Відповідь На питання, "яка політика є більш доцільною: політика невтручання чи преференційна політика", залежить від того, якою мірою компанія здатна привласнити результати інвестування у виробництво. Якщо вона спроможна зробити це, уряду приймаючої країни варто здійснювати політику невтручання. Якщо компанія неспроможна привласнити результати інвестування, уряд, зацікавлений в отриманні інвестицій, має здійснювати преференційну політику, спрямовану на підтримку прямого інвестування.

Отже, альтернативними причинами прямого іноземного інвестування є, по-перше, прагнення компанії до зменшення конкуренції та захисту своєї ринкової влади, які породжують "захисне інвестування", по-друге, наявність у компанії специфічних переваг, що формуються передусім у результаті опанування високотехнологічним виробництвом і реалізуються через привласнення результатів інвестування.

5.3. Пряме іноземне інвестування як спосіб ухилення від сплати податків

Специфічною причиною прямого іноземного інвестування є прагнення компанії обійти існуючі в материнській країні правові норми, що регламентують сплату податків. Як засвідчує практика, зростання обсягів прямих іноземних інвестицій не в останню чергу зумовлене саме реакцією на оподаткування. Компанії намагаються знайти шляхи (як легальні, так і не цілком дегальні) уникнення оподаткування. Поширеним легальним шляхом є перенесення виробничої бази компанії до країни з найменшою ставкою оподаткування. За допомогою прямих іноземних інвестицій це можна зробити двома способами. Перший - пряме інвестування. Воно дає змогу ТНК "закріпитися" в країні з низькими податками. Погано це чи добре з точки зору світу в цілому залежить, з одного боку, від цілей, на які спрямовуються прибутки, з іншого - від динаміки рівня продуктивності компанії в країні з низьким рівнем оподаткування.

Другий спосіб - механізм трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки у країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть

якщо доходи були отримані у країнах з високими податками. Трансфертне ціноутворення може бути використане будь-якою фірмою, яка здійснює торговельні міжкордонні операції між своїми філіями. Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, підрозділ ТНК у країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну (або недоплатити) за товари і послуги, які цей підрозділ купує у (продає до) філії, розташованої в країні з меншим рівнем оподаткування. У такий спосіб філія компанії у країні з високим рівнем оподаткування приховує від податкових органів більшу частину свого прибутку в той час як філія у країні з низьким рівнем оподаткування демонструє високі прибутки. Прибутки приховано переводяться з підрозділу ТНК в зоні високого оподаткування до філії у зоні низького оподаткування і як результат - загальне зниження податкового тягаря для ТНК.

Урядам відомо, що ТНК можуть використовувати трансфертні ціни для переміщення своїх прибутків і зменшення податків, тому вони намагаються контролювати трансфертне ціноутворення шляхом порівняння трансфертних цін, що використовуються між підрозділами ТНК, з відповідними світовими цінами. Складність і дорожнеча такого аналізу завжди залишає для ТНК певну можливість змінювати розмір податку через трансфертне цінотворення.

Деякі американські штати намагаються розв'язати проблему трансфертного ціноутворення методом єдиного оподаткування. При стягненні податку штат виходить з того, що відомості про доходи, які подає ТНК, є недостовірними, оскільки компанія використовувала метод трансфертного ціноутворення, і тому податок нараховується з певного відсотка всього світового прибутку компанії. Такий підхід має назву "єдине світове оподаткування". Він змушує компанію сплачувати податок на частку її світового прибутку, яка відповідає середній частці світових активів, заробітної плати і продажів ТНК, що відповідають даному штату. Трансферне ціноутворення може призвести до переміщення прибутків, але, на думку штатів, які використовують метод єдиного світового оподаткування, воно не може змінити загальносвітові прибутки ТНК, а відтак компанії доведеться сплачувати прибутки на досить справедливій основі.

Не дивно, що багато ТНК негативно ставляться до такого методу. І не лише тому, що змушені сплачувати вищі податки, а й тому, що метод єдиного світового оподаткування потребує більшої бухгалтерської роботи щодо обчислення загальносвітового прибутку компанії. Шляхом лобіювання ТНК США досягли того, що тепер лише в чотирьох американських штатах (Аляска, Айдахо, Монтана та Північна Дакота) використовується метод єдиного оподаткування.

5.4. Нематеріальні активи у прямому іноземному інвестуванні

Інвестиційна активність транснаціональних компаній істотно залежить від конкретної галузі. В деяких галузях ТНК займають основні позиції, в інших

- іноземна частка незначна. Загальновідомо, що більшість ТНК сконцентрувала свою діяльність у галузях з відносно великою часткою високих технологій. У чому причина такого явища?

Ступінь транснаціоналізації галузі значною мірою визначається такими змінними, як науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи, витрати на маркетингові дослідження, кількість наукових і технічних працівників, новизна і складність продукції, її диференціація.

Ці змінні покладено в основу концепції іноземної інвестиційної активності компанії, що базується на нематеріальних активах. Такі активи - специфічні для кожної окремої фірми (FSA, firm-specific assets). Вони є власними активами фірми і втілюються у гуманному капіталі, представленому найманими працівниками; патентах або інших ексклюзивних технічних знаннях; авторських правах; торговельних марках і навіть ще більш нематеріальних активах - управлінських навичках і репутації компанії.

Існує дві причини, через які нематеріальні активи більшою мірою сприяють зростанню прямих іноземних інвестицій, ніж матеріальні активи: 1) нематеріальні активи -мобільніші й завдяки цьому їх легко перевести з одного місця в інше. Наприклад, інженер або менеджер може відвідати багато окремих виробничих підрозділів за порівняно низьких витрат; 2) значна частина нематеріальних активів базується на знаннях, які часто мають характер суспільного блага (блага, доступного для всіх, за яке не треба сплачувати прямим шляхом). Ці активи легко трансформуються в додаткові виробничі потужності за досить низьких витрат. Наприклад, креслення нової продукції або нові технології, які можна використати на додаткових виробничих потужностях, не зашкодивши первісному виробництву. Креслення у цьому випадку є суспільним благом для всіх виробничих підрозділів. Схожі властивості мають хімічні формули та фармацевтичні технології. Під цю категорію підпадають також торгові марки та інші маркетингові інструменти. Матеріальні активи, що базуються на фізичному капіталі (наприклад, обладнання), таких характеристик не мають. Фізичний капітал зазвичай не може надавати послуги в одному місці, не зменшивши обсягу послуг в іншому.

Така властивість нематеріальних активів має важливе значення для ефективного функціонування фірми та для ринкової структури. Мобільність нематеріальних активів і суспільний характер їх певних категорій (зокрема, тих, що базуються на знаннях) покладено в основу концепції "економіки мультизаводського виробництва" (economy of multi-plant production). Згідно з цією концепцією одна фірма з двома виробничими підрозділами є більш ефективною, ніж дві незалежні фірми з одним виробничим підрозділом кожна. Фірма з кількома виробничими підрозділами (ТНК) може один раз інвестувати в науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, у той час як дві незалежні фірми мусять робити це кожна окремо. Галузева структура у випадку двох фірм включає в себе повторювання FSA. Принцип мінімізації витрат вимагає створення ТНК як рівноважної ринкової структури у галузях, де FSA

відіграють істотну роль. Особливе значення цієї концепції в тому, що практика підтверджує її висновки.

Існує і обернена закономірність. Вивезення фізичного капіталу мотивується цільовою функцією компанії. Вона може бути реалізована насамперед за рахунок мінімізації витрат. Однак економіка, в якій ефект масштабу досягається за рахунок інтенсивного використання фізичного капіталу, сама по собі не зумовлює пряме іноземне інвестування. Ефект масштабу - наслідок економічної ефективності централізованого, а не географічне диверсифікованого виробництва. Однак деякі галузі з високою інтенсивністю фізичного капіталу також можуть бути галузями, в яких значну роль відіграють FSA (наприклад, автомобілебудування).

Таким чином, ТНК мають виступати експортерами послуг FSA, тобто послуг управлінських, інженерних, маркетингових та фінансових, які значною мірою базуються на людському капіталі. До них також відносять послуги патентів і торговельних марок, які належать до активів, що базуються на знаннях. Філії ТНК мають імпортувати ці послуги в обмін на репатрійовані прибутки, роялті, платежі або на кінцеву продукцію.

Інвестиції в нематеріальні активи мають ще одне вагоме для ТНК значення. Воно пов'язане з питанням "чому ТНК прагне використовувати свої активи за кордоном, відкриваючи або купуючи дочірні підрозділи, замість того, щоб продавати права чи ліцензії на використання цих активів іноземній фірмі". Хоча відповідь на нього ґрунтується на багатофакторному аналізі, проте фахівці з міжнародного бізнесу як основну причину називають численну кількість транс-акційних витрат, які виникають у комерційних відносинах між контрагентами. Витрати при відкритті іноземних філій (внутрішньокорпоративні витрати) також можуть бути надзвичайно великими, однак вони значно менші за витрати на ліцензування та інші форми розрахунків, що опосередковують міжкорпоративні зв'язки. Інтерналізація, яка відбувається через пряме інвестування в межах ТНК, сприяє зниженню витрат транснаціональної компанії та підвищує п конкурентоспроможність. Тут і постає питання про роль у зниженні внутрішньокорпоративних витрат інвестування в нематеріальні активи. Відповідь на нього базується на розмежуванні понять "інтерналізація в межах компанії" та "інтер-налізація в межах галузі".

Одна з причин переваг інтерналізації, суб'єктами якої є незалежні компанії, - суспільні блага, зокрема ноу-хау, їх поширення сприяє підвищенню ефективності іноземного виробництва всіх компаній галузі. Водночас воно може призвести до розпорошення вартості FSA окремої компанії, отже, послабити її конкурентоспроможність.

Якщо інженери можуть "постачати" технологію для всієї галузі за майже нульових витрат, то це саме можуть зробити й покупці ліцензії ТНК, які її "зрадили" й започаткували власний бізнес, використовуючи набуті у ТНК знання. Ліцензіат може також передати технологію третій стороні. Таким

чином, при продажу іноземній фірмі ліцензії чи права на використання нематеріальних активів ТНК потенційно потрапляє у загрозливу ситуацію, що результати її інвестування в нематеріальні активи будуть поширені в усій галузі. Це і є причиною внутрішньокорпоративної інтерналізації активів, що базуються на знаннях. Для інвестицій у матеріальні активи ця проблема не є актуальною, оскільки матеріальні активи завжди постають у формі приватних благ. Внутрішньокорпоративна інтерналізація активів, що базуються на знаннях, - друга причина переважної концентрації діяльності транснаціональних компаній у галузях з великою часткою високих технологій.

Таким чином, інвестування в нематеріальні активи зумовлює внутрішньокорпоративну інтерналізацію. Це стосується багатьох сторін інвестиційної діяльності ТНК. Так, новизна й складність продукції, з якою прагне вийти на ринок компанія, може означати, що простого продажу іноземному покупцеві креслення ще не достатньо для успішного її виробництва. Але витрати на навчання іноземного технічного та управлінського персоналу можуть бути надто великими, у такому разі для фірми краще відкрити власне відділення та відрядити власних інженерів, техніків і управлінців за кордон на певний час.

Важливим нематеріальним активом ТНК є репутація якості її товарів. Якщо ТНК надає ліцензію іноземній фірмі, в не відкриває свій підрозділ за кордоном, то в іноземної фірми може виникнути спокуса знехтувати якістю задля отримання короткострокових прибутків, підірвавши таким чином у довгостроковій перспективі репутацію ТНК.

Ще один приклад. Через новизну та складність технології у ТНК і в іноземної компанії-покупця може виникнути непевність щодо ступеня легкості, з яким технологія може бути передана іншій стороні, та можливих ускладнень на початковому етапі її впровадження у виробництво. Складання письмового варіанту ліцензійної угоди за цих умов неможливе. Більше того, природа нематеріального капіталу ТНК невідома потенційному покупцю або ліцензіату. Для ТНК досить складно переконати їх заплатити за товар ціну, якої він вартий, не розкривши його технічних складових.

Таким чином, через суспільну природу нематеріальних активів, яка полягає в тому, що вартість знань може бути легко "розподілена" між багатьма учасниками ринку, процес інтерналізації перших відбувається саме на внутрішньокор-поративному рівні через пряме іноземне інвестування, яке є ефективним засобом зниження корпоративних витрат і підвищення конкурентоспроможності ТНК.

5.5. Трансферт активів і реалізація цільової функції ТНК

Трансферт активів через пряме інвестування є типовою рисою експансіоністської діяльності сучасних ТНК. Ґрунтовне пояснення цієї характеристики дали американські вчені Джеймс Р. Маркузен, Джеймс Р.

Мелвін, Вільям Х. Кемп-фер та Кейт Е. Маскус. У книзі "Міжнародна торгівля: теорія і досвід" вони показали механізм інвестування у знання, який повертається до транснаціональної компанії реалізацією цільової функції - зростанням прибутків.

У побудованій цими вченими моделі чітко виокремлено три аспекти. По-перше, перехід фірми до виробництва нового товару, який відбувається в національному економічному середовищі. По-друге, розподіл доходу, отриманого від виробництва цього товару. По-третє, наслідки іноземного інвестування для країни - реципієнта ТНК

Перший аспект. Припускається, що два товари (X та Y) виробляються з використанням одного фактора виробництва (L), пропозиція якого фіксована (L = Lx + LY) і який є міжнародно немобільним.

Товар Y виробляється конкурентною галуззю з постійною віддачею від масштабу за простою виробничою функцією Y = Ly. Вартість вимірюється в одиницях праці, тобто, якщо вартість робочої сили дорівнює 1, то вартість товару Y (Py)також дорівнює 1 (одна одиниця робочої сили виробляє одну одиницю товару Y). Щоб розпочати виробництво товару X, фірма має спочатку понести витрати F (специфічні для фірми витрати, необхідні для розробки нового товару) які не повертаються, та витрати G (специфічні для заводу, необхідні для встановлення фізичного виробництва) в одиницях Y або L. Додаткові заводи можуть бути відкриті лише при витратах G. Витрати F у цьому випадку представляє капітал на основі знань, який у межах фірми є суспільним благом. Під витратами F можна розуміти витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, необхідні для створення креслення продукту або технологічного (виробничого) процесу. Як тільки креслення створено, воно може бути безкоштовно використане всіма додатковими виробничими підрозділами (заводами).

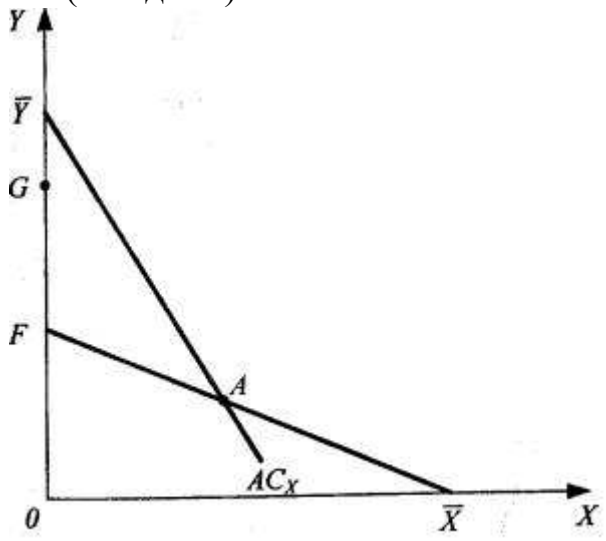


Рис. 5.1.

Отже, має місце "економіка мультизаводського виробництва": фірма, що має два заводи, несе витрати F лише один раз.

На рис. 5.1. зображено компанію, для якої YGFX є кривою виробничих можливостей. F - максимальна кількість товару У, яку може виробити компанія. Щоб розпочати виробництво товару X, вона має інвестувати фіксовану вартість G (задану відстанню YG) та F (задану відстанню GF). Після вкладення фіксованої кількості активів компанія може виробляти X за постійних граничних витрат в одиницях Y (на рис. 5.1 - пряма FX). Якщо прийняти, що гранична вартість X в одиницях Y, то нахил прямої становить т.

Якщо компанія реалізує свою цільову функцію, то за існування фіксованих витрат середні витрати є більшими за граничні, а відтак ціна X має бути більшою за граничні витрати т. Середні витрати виробництва товару X в одиницях товару Y задаються формулою:

$$AC_X = \frac{L_X}{X} = \frac{\overline{L} - L_Y}{X} = \frac{\overline{Y} - Y}{X}$$

Розглянемо точку А на рис. 5.1. Виходячи з наведеного вище рівняння, вартість виробництва X у цій точці можна визначити як кут нахилу лінії, що проходить через Y та А Середні витрати постійно зменшуватимуться при виробництві товару X. Реалізація цільової функції потребує, щоб цінове співвідношення у точці А мало щонайменше такий же кут нахилу, як і лінія середніх витрат YA. Якщо в національній економіці ця вимога не дотримується або дотримується з меншим ефектом, ніж в іноземному інвестуванні, компанії доцільно перенести виробництво товару за кордон.

Другий аспект. На рис. 5.2 зображено випадок рівноваги, коли фірма, що виробляє товар X, реалізує свою цільову функцію і отримує прибуток. Точка А - точка рівноважного виробництва, р - рівноважне цінове співвідношення. Криву байдужості зображено як дотичну до р у точці А. Точка / задає загальний дохід або ВНП в одиницях товару Y. Загальний дохід (IO) включає прибуток (IY) плюс дохід робочої сили (YO), дохід робочої сили в одиницях дорівнює

Lx + Ly = L = Y

Крива бюджетного обмеження для робочої сили - пряма, що проходить через Y і має кут нахилу р. Крива байдужості, що є дотичною у точці В, показує споживчий набір і рівень добробуту робочої сили. Розподіл загального випуску на дохід робочої сили та прибуток - просте питання розподілу у закритій економіці, але це стає питанням ВВП проти ВНП, якщо іноземна ТНК виробляє X та репатріює прибутки.

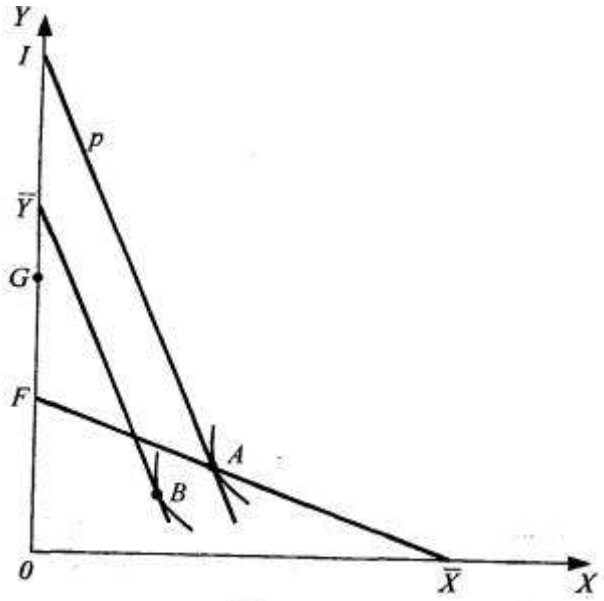
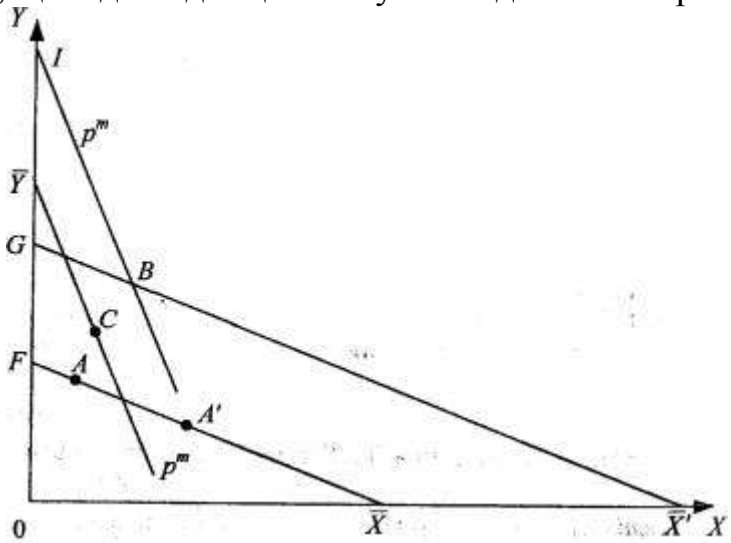


Рис. 5.2

Третій аспект. На рис. 5.3 зображено випадок, коли країна є країною-реципієнтом для ТНК. Оскільки транснаціональна компанія вже понесла витрати F, то виробництво У країні-реципієнті не потребує початкових інвестицій. Отже, крива виробничих можливостей тепер - YGX. її можна Розглядати як поліпшення технічного становища порівняно із ситуацією YGFX. Вартість поліпшених послуг дорівнює відстані GF. На рис. 5.3 припускається, що ТНК максимізує свій прибуток, виробляючи у точці В за ціновим співвідношенням pm. Точка / є загальним обсягом ВВП, але кількість IY вивозиться ТНК як прибуток, і залишається дохід робочої сили YO, що дорівнює ВНП. Розподіл дає змогу працівникам досягнути споживчого кошика С, який на рис. 5.3 міститься на прямій, що відповідає ціновому співвідношенню pm.



Таким чином, ТНК забезпечує країну-реципієнта послугами специфічних для ТНК активів (країна-реципієнт вже не повинна інвестувати у створення таких активів) і репатріює прибутки.

Головною для країни-реципієнта є проблема порівняння переваг від "технологічного трансферту" і вартості репатрійованих прибутків. Втрати або виграш країни залежать від розташування точки А - точки споживання за умов відсутності іноземного інвестора (автаркічне споживання) - відносно точки С. На рис. 5.3 зображено два можливі варіанти. Якщо точкою автаркічного споживання була точка А, країна виграє від діяльності ТНК на її території. Якщо ж такою точкою була точка А', країна втрачає. При проведенні прямої від Y через А або А' кут її нахилу дорівнюватиме середнім витратам на виробництво за умов автаркії, АСх. Отже, умовою, за якої прямі іноземні інвестиції поліпшать добробут країни-реципієнта, є умова pm < АСх . ТНК має продавати товар Х за ціною, меншою за середні витрати на його виробництво за умов автаркії.

Якщо національна фірма виробляє за умов автаркії товар Х за ціною pm, вона отримує весь прибуток (ра - АСх). Коли ж ТНК, маючи нижчі витрати, витісняє національну фірму з ринку, то країна-реципієнт втрачає прибуток. Однак якщо ТНК встановить ціну, меншу за середні витрати за автаркії, то добробут країни-реципієнта продовжуватиме зростати, оскільки середні витрати є відображенням реальної вартості ресурсів для виробництва цього товару. Якщо країна-реципієнт зможе отримувати товар Х за ціною, нижчою за вартість ресурсів, необхідних для його виробництва за умов автаркії, то її добробут підвищиться.

Цей висновок поширюється і на випадок, коли країна-реципієнт за відсутності ТНК не виробляє товар Х, а імпортує його. Припустимо, що імпорт здійснюється за ціною р*. Де б не знаходилася точка А (тепер вона представляє споживання, а не виробництво, яке знаходиться у точці Y), пряма, що сполучає Л та Y , є ціновим співвідношенням р*. Прибутковою умовою для заміщення ТНК імпорту товару Х його виробництвом е pm < р*.

Здається, що цю вимогу легко задовольнити на практиці. ТНК може виробляти товар Х з нижчими витратами, ніж це можуть робити місцеві фірми, а конкуренція між різними ТНК за право входження на ринок може призвести до вигідного для країни-реципієнта стану справ. У випадку, коли країна-реципієнт імпортує замість власного виробництва, вона, на перший погляд, отримує виграш. ТНК не несе фіксовані витрати G від виробництва у країні-реципієнті до. ти, поки граничні витрати від виробництва менші за граничні витрати на обслуговування країни-реципієнта імпортом Нижчі граничні витрати автоматично означають нижчу граничну ціну.

Але можливою є й ситуація, коли країна-реципієнт не виграє. Наприклад, ТНК або місцева національна фірма можуть отримувати прибутки лише за умови монополізації ринку. Тобто ринок цієї країни є занадто малим для двох фірм, їх одночасне існування на ринку спричиняє обом збитки. ТНК у цьому випадку має переваги, оскільки вона вже понесла витрати у розмірі F на власному ринку. Якщо вона почне конкурувати з місцевою фірмою, то найімовірніше отримуватиме прибутки, місцева фірма понесе збитки і

залишить ринок. ТНК стане монополістом і здійснюватиме цінову політику, яку здійснював би природний монополіст., Споживачі платитимуть ту саму ціну, яку б вони платили, природному монополісту, але країна в цілому втратить прибуток, який вона отримала б, якщо б монополістом була національна фірма. Отже, у такій ситуації виграє ТНК.

ТНК завжди виграє від прямого іноземного інвестування, бо рішення про перенесення виробництва за кордон приймається, як правило, у випадку, коли забезпечується збільшення прибутків, що є частиною доходів країни-донора.

5.6. Чи існують обмеження прямого іноземного інвестування?

Важливий аспект з'ясування суті й ролі прямого іноземного інвестування в транснаціоналізації капіталу - межі інвестування. Як визначитися в обсягах капіталопотоків? Якщо капітал рухається з однієї країни до іншої, то чи повинна країна-інвестор обмежувати відплив прямих інвестицій, а країна-реципієнт їх приплив?

Це питання доцільно розглянути з двох позицій: з позиції країни-інвестора і з позиції країни-реципієнта.

Позиція країни-інвестора (країни-донора). її розуміння базується, по-перше, на стандартному статичному економічному аналізі, по-друге, на впливі іноземного інвестування на добробут.

Статичний економічний аналіз прямого іноземного інвестування будується на припущенні про існування двох країн, які мають різну капіталонасиченість. Одна з країн -країна В - є капіталонасиченою, володіє значною кількістю фінансового багатства (вільних фінансових активів), але має небагато можливостей для його вкладення у межах національної економіки. В іншій країні - країні А - ситуація протилежна: економіка має значні інвестиційні можливості й відчуває нестачу вільних фінансових активів. На рис. 5.4 зображено вихідні позиції обох країн, їх фінансові ресурси становлять ObOa, обсяг фінансових ресурсів країни В є більшим, ніж у В: Wb>Wa. Гранична продуктивність капіталу -спадна, а її графічне зображення - крива МРК - має від'ємний нахил, оскільки із зростанням запасу капіталу величина граничного продукту скорочується і знижується рівень доходу на капітал. Площа під кривими МРК показує обсяг виробленої продукції відповідно до величини інвестованого капіталу.

За фінансової автаркії (за відсутності міжнародного руху капіталу) ситуація в обох країнах буде такою: в країні В через надлишок пропозиції фінансових активів встановиться низька процентна ставка. Конкуренція на ринку капіталів змусить інвесторів прийняти, наприклад, ставку прибутку в розмірі 2% річних. Ця величина доходу відповідає точці R на кривій MPKb. В країні А конкуренція на обмеженому ринку фінансових активів встановить значно ви ви щу ставку прибутку, ніж в країні В. Нехай вона дорівнює 8%

річних. На кривій МРКа це точка S. Отже, за фінансової автаркії загальносвітовий добробут відповідає площі ObOaASRTB.

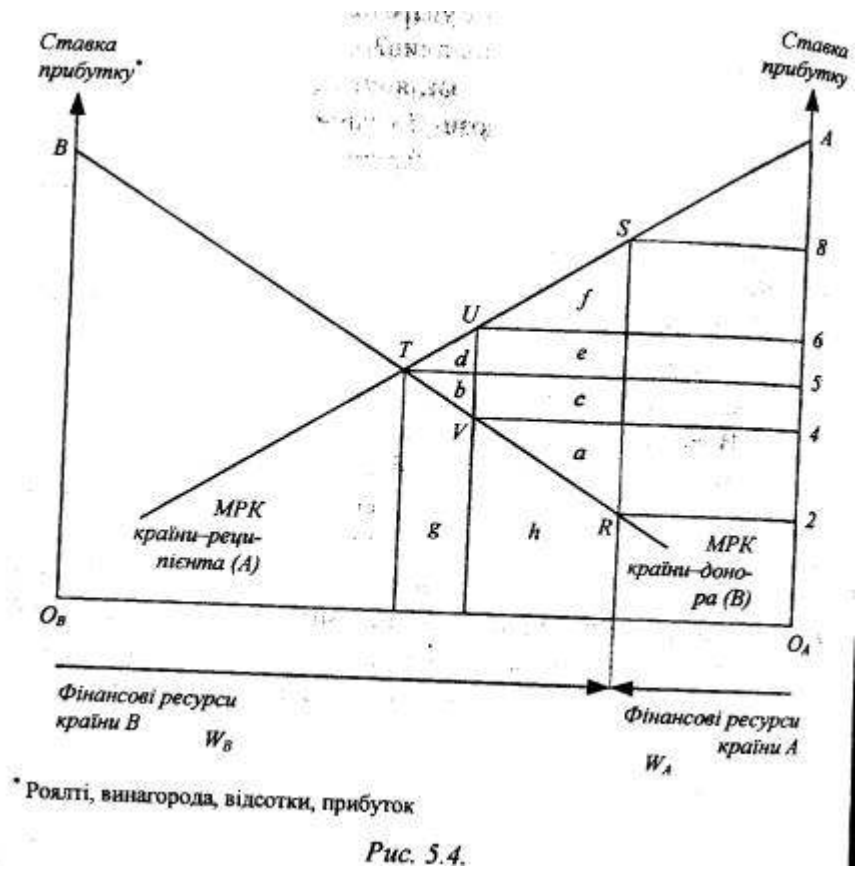


Рис. 5.4.

Припустимо, що фінансові ринки лібералізуються, і починається міжнародний рух інвестицій. Інвестори країни В та власники інвестиційне привабливих об'єктів у країні А матимуть сильні стимули до співпраці: чому одна група повинна вкладати лише під 2%, а інша - залучати під 8% (якщо припустити, що не існує відмінностей у ризиковості та кредитоспроможності)? Інвестори країни В інвестуватимуть частину своїх активів у потужності країни А, оскільки там можна отримати вищий дохід. З часом у країні А буде зосереджено більше фінансових активів, ніж це було до міжнародного інвестування, а в країні В, відповідно, менше. Це зумовить вирівнювання дохідності у межах від 2% до 8% (скажімо, 5% у точці Т).

За міжнародного інвестування світовий добробут максимізується і становить ОвОлАТВ (або добробут за відсутності міжнародного інвестування плюс площа RST). Світовий добробут складається з добробуту країни А та добробуту країни В, які через міжнародний рух інвестицій відчувають його зростання:

- країна В загалом збільшує свій добробут (a + b + c), оскільки виграш інвесторів від міжнародного інвестування є більшим, ніж втрати працівників у цій країні;

- країна А також не в програші (d + e + /), оскільки виграш працівників більший, ніж втрати інвесторів країни В, які змушені конкурувати з припливом матеріальних та інших активів із країни А.

Таким чином, у країні-інвесторі безпосередній виграш отримують самі інвестори і в програші залишаються працівники. І програш не є прямим, оскільки безпосередньо не впливає на величину грошових доходів. Програш працівників - це скорочення потенційних працівників через заснування виробничих підрозділів за кордоном. Однак працівники не єдині, хто втрачає від існування прямого іноземного Інвестування. Платники податків також відчувають погіршення свого добробуту, оскільки оподаткування розташованих за кордоном потужностей ТНК стає складнішим, адже пряме іноземне інвестування (як ми вже зазначали) в багатьох випадках є легальним способом ухилення від сплати податків. За цих умов від платників податків або вимагається збільшення податкових відрахувань для покриття видатків державного бюджету, або вони повинні відмовлятися від соціальних програм (в тому числі й від програм щодо створення додаткових робочих місць), які фінансуються за рахунок уряду.

Однак за всіх витрат працівників та платників податків у країні-донорі виграш інвесторів набагато більший. Якщо припустити, що країна складається лише з працівників, платників податків та інвесторів, то результат буде чистим виграшем усієї країни.

Отже, статичний економічний аналіз засвідчив, що від іноземного інвестування виграють обидві сторони.

Розглянемо вплив прямого іноземного інвестування на добробут. Щоб дійти висновку про виграш країни-донора, інвестори були представлені як такі, що за своїм громадянством "належать" до даної країни, але у багатьох випадках визначити національну належність інвестора складно. Так, інвесторами можуть бути фірми без національної належності до певної країни, як, наприклад, працівники без громадянства. Найпростіша форма такої відсутності "громадянства" - приклад Royal Dutch/Shell Petroleum, яка як міжнаціональна компанія не має "домашньої" країни (за винятком технічних питань щодо юридичного боку справи). Більше того, інвестори навіть можуть розглядатися як вигнанці, через їх бажання "заробити гроші та зникнути", залишивши працівників і платників податків у невигідному становищі.

"Національна неналежність", або відсутність національної належності, хоч і не є типовою, проте зустрічається нерідко і впливає на розподіл виграшу від іноземного інвестування. Якщо ТНК щодо країни-донора є "чужою", а не "своєю", національний добробут цієї країни зазнає втрат, вимірюються площею трапеції під кривою граничного продукту між 2% та 5% або (5% - 2%) помножене на Wb мінус площа (a + b + c). Доходи самих інвесторів зростають від 2% до 5 % на всі активи Wb.

Інший випадок перерозподілу виграшу від прямого іноземного інвестування на користь ТНК - транснаціональна компанія використовує свою

економічну владу на лобіювання в уряді або в парламенті своїх приватних інтересів і певною мірою підпорядковує зовнішню політику країни власним потребам. Неодноразово уряди США, Великої Британії та деяких інших країн були втягнуті у міжнародні конфлікти захищаючи інтереси інвесторів, які йшли в розріз з інтересами інших виборців.

Перерозподіл виграшу від іноземного інвестування на користь країни-донора може бути здійснений запровадженням спеціального механізму оподаткування спрямованих за кордон прямих інвестицій. Необхідною умовою реалізації такого механізму є наявність певної влади у інвестора на світових фінансових ринках.

Припустимо, що ТНК країни В мають певну ринкову владу на світових ринках прямих інвестицій. Маніпулюючи пропозицією фінансових активів, зокрема обмежуючи її, вони можуть змусити потенційних отримувачів інвестицій сплачувати вищі проценти на вкладені ними кошти (рух від точки Г до точки 5). Знаючи про ринкову владу своїх ТНК, країна В запроваджує спеціальний податок на вартість активів, які компанії тримають за кордоном.

Нехай податкова ставка становить 2% на рік. Запровадження спеціального податку на інвестиції ТНК за кордоном призведе до збільшення ставки прибутку, яку країна-реципієнт повинна сплачувати на іноземні інвестиції, та до зменшення ставки прибутку, яку інвестори (ТНК) матимуть після сплати податків. Країна В отримала певний чистий виграш від оподаткування власних інвестицій. Вона змусила країну А сплачувати 6% замість 5% на всі інвестиції. Таке збільшення (площа е) є достатньо значним, щоб компенсувати втрати від раніше прибуткових інвестицій (трикутник b). Встановлення податку на обраному рівні дало країні

В загальнооптимальний податок на іноземні інвестиції.

Інша ситуація спостерігається, коли країна А має ринкову владу на світових фінансових ринках. Вона може зму сити інвесторів країни В погодитися з меншою нормою прибутковості на вкладені активи, рухаючись від точки Т до точки R. Що відбудеться, коли країна А запровадить пода ток у розмірі 2% на ті самі активи? Результат буде аналогіч ним випадку з податком країни В. Дохід від податку (площі с та е) матиме уряд країни А.

Якщо податок спробують запровадити обидві країни, то ситуація повернеться до ситуації автаркії, тобто до точок R та 5, коли втрачають обидві країни.

Отже, результати прямого іноземного інвестування для країни-донора такі:

а) ринковий вплив від прямого іноземного інвестування позитивний, якщо інвестор розглядається як частина нації, але

б) цей результат змінюється на протилежний, якщо інвестор не належить до країни-донора, та

в) існують політичні й економічні перешкоди лібералізації відпливу прямих інвестицій, перепони, що рекомендують певною мірою обмежити пряме іноземне інвестування.

Позиція країни-реципієнта. Країна-реципієнт від припливу іноземних інвестицій в цілому виграє (d + e + f)- Виробники, зайняті на нових підприємствах, центральний та місцеві уряди, які отримують податки з доходу нових підприємств, виграють більше, ніж втрачають національні інвестори через появу конкурентів.

Водночас країна-реципієнт, як і країна-донор, повинна, по-перше, тримати в полі зору діяльність ТНК. Задля реалізації приватних інтересів транснаціональний інвестор може "купити" впливових політиків та урядовців країни-реципієнта для тиску на місцевий уряд. У розв'язанні таких проблем ТНК може підтримуватися своїм урядом. По-друге, вона має взяти до уваги непрямі економічні ефекти, які виникають як наслідок прийняття рішення про оподаткування або субсидування прямих іноземних інвестицій. Рішення про запровадження оптимального податку на прямі іноземні інвестиції не є найкращим, адже інші країни-реципієнти можуть запропонувати іноземному інвестору кращі умови, ніж сплата податку в даній країні. Щодо рішення про субсидування інвестицій, які надходять до країни, то можливість того, що їх приплив принесе технологічні прибутки, переконує на їхню користь.

Таким чином, перебіг процесу прямого іноземного інвестування має бути сферою державного регулювання. Уряд повинен виробити власну політику щодо прямого іноземного інвестування. Всі уряди приймаючих країн забороняють або обмежують доступ іноземного інвестора в певні галузі економіки. Визначення галузі залежить від кожної окремої країни, але всі заборони спрямовані на діяльність, яка є уразливою щодо іноземного впливу - національні ресурси, банківська система, засоби масової інформації, оборонна промисловість.

Уряди можуть також регулювати діяльність іноземних фірм іншими методами і, вимагаючи власної участі у володінні чи управлінні місцевими операціями, висувати вимоги Щодо навчання персоналу, закупівлі виготовлених у країні компонентів та запасних частин, здійснення науково-дослідних робіт тощо. Уряди, з одного боку, також можуть використовувати податкову політику для регулювання пото-ків прямих інвестицій і розподілу доходів від них між фірмами та урядом, з іншого - багато урядів прагнуть залучити якомога більше транснаціональних фірм до країни, пропонуючи різні форми субсидій.

Таким чином, у прямих іноземних інвестиціях втілена міжнародна природа господарської діяльності транснаціональних компаній. Це пояснюється тим, що такі інвестиції з одного боку, спрямовані на отримання прибутку від довгострокового ведення основного бізнесу за кордоном, з іншого - забезпечують володіння та/або контроль за закордон, ною діяльністю господарської одиниці.

Пряме іноземне інвестування є процесом перенесення господарської діяльності компанії за кордон. Його причини - різноманітні. Головна з них - прагнення до максимальної реалізації цільової функції - охоплює комплекс конкретних цілей господарської діяльності компанії, які можуть бути досягнуті лише на міжнародному рівні.

Пряме іноземне інвестування може здійснюватися через трансферт у матеріальні та нематеріальні активи. Галузева структура сучасних ТНК свідчить, що більшість із них тяжіє до інвестування в нематеріальні активи, передусім в активи, що базуються на знаннях. Таке інвестування є найефективнішим засобом зменшення корпоративних витрат і підвищення конкурентоспроможності ТНК.

Від прямого іноземного інвестування виграють обидві сторони інвестиційного процесу. Однак цей виграш по-різному розподіляється як між сторонами, так і між суб'єктами, що репрезентують їх. Тому виникає потреба в державному регулюванні процесу прямого іноземного інвестування.

Контрольні запитання і завдання

1. Розкрийте поняття "прямі іноземні інвестиції" та "портфельні інвестиції". Яка існує відмінність між ними?
2. У чому суть процесу прямого іноземного інвестування? За яких умов він можливий?
3. З'ясуйте причини прямого іноземного інвестування. Чому "теорія привласнення" є більш передбачливою, ніж підхід С. Хімера?
4. Дайте власну оцінку прямому іноземному інвестуванню як способу ухилення від сплати податків.
5. Порівняйте роль трансферту різних активів в інтернаціоналізації капіталу. Зробіть висновки.
6. У чому відмінність між інвестиціями у матеріальні та нематеріальні активи? Чому сучасні ТНК віддають перевагу інвестиціям у нематеріальні активи? Проілюструйте відповідь конкретними прикладами.
7. Використовуючи формальні моделі, доведіть наявність виграшу від прямого іноземного інвестування.

Тема 6
Економічний механізм ТНК

6.1. Податкові умови діяльності ТНК

Економічний механізм діяльності ТНК визначається економічним та регулятивним середовищем у країнах базування та країнах здійснення діяльності філій ТНК, режимом торговельних, митних, податкових і фінансових взаємовідносин між країнами діяльності ТНК, можливостями використання переваг транснаціональної діяльності для підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК.

Таким чином, економічний механізм діяльності ТНК визначається взаємодією його національних і трансграничних чинників. В його основі - чотири взаємопов'язані складові:

1. Податкові умови діяльності ТНК, які визначають стимули та можливості трансграничного трансферту виробництва та збуту.
2. Міжнародне позиціювання активів ТНК або трансгранична релокація активів ТНК з метою зниження ризиків і податкових зобов'язань.
3. Трансфертні ціни, за якими здійснюються трансакції між філіями ТНК у різних країнах.
4. Управління фінансовими потоками ТНК, тобто управління внутрішніми розрахунками між філіями ТНК і зовнішніми фінансовими розрахунками з іншими контрагентами.

Провідна роль серед цих складових належить податковим умовам діяльності ТНК, оскільки планування діяльності ТНК базується на врахуванні різниці в умовах економічної діяльності в країнах, де здійснює операції компанія. Ці умови передусім залежать від існуючих у приймаючих країнах систем оподаткування та ефекту їх впливу на глобальні операції ТНК. Податкові зобов'язання ТНК поєднуються з плануванням мінімізації цих зобов'язань у глобальному масштабі за рахунок переваг транснаціоналізації діяльності.

Ефект оподаткування вирішальним чином впливає на ключові аспекти діяльності ТНК: іноземне інвестування, фінансову структуру, структуру та вартість залучення капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль.

Найчутливішими ці аспекти є до таких основних податків, як податки на прибуток, на додану вартість, на капітал і дивіденди, на доходи працівників, соціальні податки.

Вирішальне значення у визначенні податкових умов діяльності транснаціональної компанії мають такі аспекти оподаткування на національному та глобальному рівнях:

- структура оподаткування, що розглядається як система основних податків і процедура їх сплати;

- порівняльний рівень оподаткування основних операцій і результатів діяльності;

- застосування національних чи глобальних підходів до оподаткування прибутків у різних країнах;

- різниця в режимах та умовах уникнення подвійного оподаткування між різними країнами при проведенні трансграничних операцій;

- наявність чи відсутність податкових пільг, кредитів і заліків щодо операцій ТНК.

Важливе значення для визначення податкових умов діяльності ТНК має застосовуваний у країні підхід до оподаткування прибутків корпорацій. Розрізняють два основні підходи: національний, резидентський або світовий і територіальний.

Перший підхід базується на тому, що оподатковуються всі прибутки корпорації, зареєстрованої в певній країні. Це означає, що оподатковуються прибутки, отримані в країні реєстрації, а також прибутки, отримані від діяльності філій корпорації в усіх інших країнах світу.

Другий підхід передбачає оподаткування прибутків, отриманих місцевими та іноземними компаніями на території певної країни.

Залежно від того, який підхід щодо оподаткування зарубіжних операцій використовується в країні реєстрації ТНК, можуть виникати різні податкові проблеми. Так, якщо ТНК зареєстрована в країні зі світовим підходом до оподаткування, то прибуток від діяльності філій корпорації в інших країнах може оподатковуватися двічі - в іноземній країні, де розташована філія, і в країні реєстрації ТНК. По суті, цей підхід узаконює подвійне оподаткування одного і того самого прибутку.

Для зменшення негативних наслідків подвійного оподаткування між країнами укладаються двосторонні угоди про уникнення такого оподаткування. Ці угоди передбачають декларування (а) прибутків, отриманих філіями зарубіжних корпорацій у іншій країні, а також (б) прибутку, сплаченого ТНК у цій країні.

Відповідно до податкового законодавства країни реєстрації ТНК податок з прибутку філії, сплачений в іншій країні, за умовами угод може бути врахований при визначенні оподаткованого прибутку ТНК. Водночас за угодами про уникнення подвійного оподаткування передбачено знижені ставки оподаткування при трансферті прибутку, дивідендів. роялті та інших видів доходу від філій до материнської корпорації.

З метою оптимізації оподаткування ТНК використовують певні методи, їх класифікують на дві основні групи: організаційні та економічні.

До організаційних методів оптимізації оподаткування ТНК відносять.

- здійснення експорту товарів і послуг спеціальними способами (без фактичного перетину кордону; на основі толінгу - тимчасове ввезення сировини

і комплектуючих на митну територію та їх переробка на готову продукцію з наступним експортом);

- здійснення зарубіжних операцій на основі агентських угод, партнерства або спільної інвестиційної діяльності з місцевими компаніями без створення юридичної особи;

- створення зарубіжного представництва, а не філії, що дає змогу не декларувати прибутки в країні їх походження, де діє представництво;

- створення спеціальних дочірніх компаній у країнах зі сприятливим або пільговим оподаткуванням чи в офшорних зонах;

- передача частини зарубіжних філій або дочірніх підприємств під контроль спеціальної холдингової компанії, зареєстрованої у країні зі сприятливим оподаткуванням операцій з капіталом і репатріації дивідендів.

Основні економічні методи оптимізації оподаткування ТНК охоплюють:

- застосування трансфертних цін у розрахунках між філіями і дочірніми компаніями ТНК у різних країнах;

- концентрацію дивідендів та інших доходів корпоративних фінансових компаній, розташованих у країнах з пільговим оподаткуванням фінансових операцій, пільговим режимом уникнення подвійного оподаткування або офшорних зонах;

- застосування різних форм внутрішньокорпоративного кредитування з використанням власних фінансову структур або кредитування філій під гарантії ТНК;

- здійснення інвестицій за рахунок власних нагромаджених доходів або залучених ресурсів через власну інвестиційну компанію у структурі ТНК;

- здіснення трансферту активів ТНК через ліцензійні угоди з власними філіями;

- спорудження підприємств і придбання нерухомості через внутрішньокорпоративні компанії з нерухомості, розташовані в країнах з пільговим оподаткуванням операцій з нерухомістю або в офшорних зонах;

- здійснення транспортного обслуговування операцій ТНК через власні транспортні та судноплавні компанії, зареєстровані в офшорних зонах.

6.2. Міжнародне позиціювання активів ТНК

Податковий менеджмент ТНК тісно пов'язаний з іншим важливим компонентом їх економічного механізму -міжнародним позиціюванням активів.

Коли компанія працює лише на внутрішньому ринку, проблему нерівномірного надходження виручки від реалізації продукції або надлишкової ліквідності вона вирішує на основі відомих та однорідних для всіх можливостей внутрішнього ринку. Це може бути, наприклад, розміщення надлишкової ліквідності на депозитних рахунках тих банків, які або обслуговують компанію, або пропонують конкурентні умови процентів.

Інша ситуація спостерігається у міжнародних операціях ТНК. У цьому випадку виникають обмеження та ризики при переміщенні активів і фінансових коштів, які є наслідком політичних, податкових, валютних та інших обмежень, а також наявності різних обмежень ліквідності активів (фінансових ресурсів) у різних країнах та їх переміщення між країнами.

Політичні причини можуть прямо або опосередковано обмежувати трансферт фінансових ресурсів між філіями в різних країнах операцій ТНК. До таких обмежень відносять:

- запровадження обмеженої конвертованості валют;
- застосування спеціальних несприятливих валютних курсів для фінансових операцій;
- обмеження на придбання іноземної валюти на внутрішньому валютному ринку для цілей, переказу за кордон як дивідендів або інвестицій в інші філії ТНК.

Окремі країни застосовують обмеження на трансферт дивідендів або примусове їх реінвестування в країні, додаткове оподаткування переказу дивідендів до штаб-квартир ТНК.

Податкові обмеження полягають у додатковому оподаткуванні деякими країнами операцій з руху валюти та капіталу, а також у додатковому оподаткуванні руху валютних коштів у разі їх трансферту через філії ТНК у декількох країнах.

Валютні трансакційні витрати у формі сплати за придбання вільно конвертованої валюти для переказу дивідендів та інших фінансових трансакцій, плата за банківські послуги, плата за ведення розрахунків через клірингові мультивалютні розрахунки та інші витрати впливають на можливості здійснення фінансових операцій між філіями ТНК.

Обмеження та ризики на міжнародний трансферт коштів транснаціональні компанії обминають різними шляхами, які передбачені законодавчо й відповідають міжнародним правилам. Переважно це обумовлено політичними причинами, зокрема для зменшення прямого переказу дивідендів від філій ТНК у політичне нестабільних або "чутливих" країнах.

Наприклад, найбільшим за масштабами є прихований переказ активів у формі не дивідендів, а роялті, різних агентських та комісійних, плати за послуги, надані штаб-квартирою ТНК, та інших подібних виплат. Таким чином досягається подвійний ефект - зниження оподаткованих міжнародних трансфертів фінансових коштів між філіями ТНК і заміщення "чутливих" трансфертів (наприклад, виплата дивідендів) трансфертом фінансових ресурсів у вигляді "м'яких" витрат (роялті, плата за послуги та ін).

Такі "квазівитрати" дають змогу ТНК також застосовувати внутрішньокорпоративні активи у випадку так званих "блокованих фондів" і використовувати їх для оптимізації економічної структури, фінансових та інвестиційних програм ТНК.

"Блоковані фонди" - це корпоративні активи ТНК, які інвестовані або застосовуються в країнах з неконвертованою чи обмежено конвертованою валютою й іншими значними валютними обмеженнями, що не дають змоги переказувати дивіденди з філій до штаб-квартири ТНК, або значними обмеженнями на трансферт дивідендів, контролем і обмеженням сплати роялті та послуг до штаб-квартири ТНК.

З точки зору ТНК як інвестора такі фонди е економічно "блокованими", оскільки отримуваний від їх використання прибуток не може бути переказаний інвестору з прийнятними рівнем політичного ризику та економічно можливими трансакційними витратами.

Рішення щодо управління "блокованими" фондами приймаються на трьох етапах інвестування ТНК:

- передінвестиційна стадія: здійснюється аналіз ефекту та наслідків блокування фондів, їх впливу на окупність інвестицій, планування оптимальної фінансової структури створюваної. ТНК філії;

- діяльність філії: використання різних методів досягнення окупності інвестицій у конкретній ситуації з "блокованими" фондами;

- неможливість переказу дивідендів: кошти повинні бути реінвестовані у місцеву економіку у спосіб, який сприятиме збереженню вартості фондів та їх використанню в інтересах діяльності ТНК.

Для економічно доцільного використання "блокованих" фондів ТНК застосовують різні методи. Основними серед них є:

по-перше, "фронтовані" кредити, або пов'язане фінансування. Вони являють собою форму кредитування материнською ТНК своєї філії не прямо, а через великий міжнародний банк. "Фронтовані" кредити - це кредити, які великі міжнародні банки надають філіям під забезпечення депозиту ТНК, розміщеного на рахунку банку в одному з основних фінансових центрів світу. Така структура фінансування збільшує гарантії повернення кредитів, оскільки у разі політичних змін у країні, де діє філія ТНК, ця філія і сама ТНК менш захищені політичне, ніж великий міжнародний банк, який за рахунок своєї фінансової та політичної ваги може забезпечити повернення кредитів;

по-друге, непов'язаний експорт. Його суть - використання філіями ТНК своїх надходжень у місцевій валюті для придбання місцевої продукції та її наступного експорту. Непов'язаний експорт є методом подолання некоквертованості або обмеженої конвертованості місцевої валюти з метою забезпечення валютної окупності інвестицій;

по-третє, примусове реінвестування прибутків у країні Діяльності філії ТНК. Воно, як правило, призводить до розриву окупності інвестицій. Можливості використання інструментів місцевого фінансового ринку також можуть бути обмеженими. У такому разі ТНК здійснють стратегію реінвестування у власне виробництво або придбання певних місцевих активів (акції, цінні папери, нерухомість, інше), які в майбутньому можуть збільшити свою вартість і стати більш ліквідними. Фактично відстрочка повернення

інвестицій стає додатковою платою за входження на ринок з огляду на очікувані вигоди від його можливої в майбутньому лібералізації та зростання вартості місцевих активів.

6.3. Трансфертні ціни в діяльності ТНК

Трансфертні ціни відіграють важливу роль у економічному механізмі ТНК і глобальній економіці в цілому. Це зумовлено передусім тим, що значну (майже половину) частку глобального експорту становить внутрішній оборот ТНК між філіями в різних країнах. Внутрішній оборот ТНК опосередковується внутрішньокорпоративними цінами, які мають назву "трансфертні". Трансфертні ціни виконують різноманітні функції.

Механізм трансфертних цін базується на можливості їх відхилення від ринкових. Відносне зниження трансфертних цін на імпортовані філією комплектуючі та сировину від інших філій ТНК означає фактично її додаткове фінансування і збільшення прибутку. Відносне підвищення трансфертних цін на імпортовані від корпоративної структури ТНК товари призводить до фактичного трансферту фінансових ресурсів до материнської компанії. Якщо розглянути це з точки зору експорту, залежність буде оберненою.

Основні характеристики трансфертних цін:

а) вони не є вільно ринковими, а є внутрішніми регульованими цінами ТНК, а тому стабільнішими;

б) вони базуються на витратах на виробництво або індикаторах ринкових цін, але водночас встановлюються на рівні, який відповідає певним потребам ТНК - мінімізації податків і митних витрат, трансферту фінансових ресурсів від однієї філії ТНК до іншої, акумуляції активів ТНК у певній країні та ін. Відхилення трансфертних цін від ринкових визначає обсяг перерозподілу фінансів всередині ТНК;

в) трансфертні ціни сприяють формуванню внутрішньої норми прибутку ТНК за рахунок перерозподілу фінансових ресурсів і мінімізації податкових та інших зобов'язань у глобальній корпоративній структурі;

г) трансфертні ціни впливають на основні макроеконо-мічні показники: рівень експорту, валового внутрішнього продукту, національного доходу, державного бюджету приймаючих країн.

Податкові органи розвинутих країн контролюють рівень трансфертних цін ТНК з огляду на їх важливу роль, в інших країнах такого контролю фактично не існує.

Для аналізу та контролю трансфертних цін, який здійснюється час від часу в процесі податкового аудиту ТНК, як правило, використовують певні моделі ціноутворення. Найпоширенішими з них є такі:

1) модель розрахунку ціни на основі витрат виробництва плюс фіксована (середньогалузева) норма прибутку;

2) модель розрахунку ціни на основі ринкових аналогів, тобто цін на такі ж види продукції;

3) модель розрахунку ціни на основі оцінки параметрів основної споживчої вартості, такої, наприклад, як потужність, швидкодійність, вміст основної хімічної речовини та ін.;

4) модель розрахунку ціни на основі експертної оцінки вартості нових технологій або продуктів.

Податковий контроль трансфертних цін спрямований на встановлення заниження податкових зобов'язань ТНК шляхом встановлення "несправедливих" цін. Всі інші наслідки застосування трансфертних цін при цьому не враховуються.

6.4. Управління фінансовими потоками ТНК

Управління внутрішніми фінансовими потоками ТНК є, по суті, оперативним фінансовим менеджментом компанії або управлінням її грошовими потоками.

Для цього ТНК використовують певні специфічні моделі та структури, які обираються з огляду на досягнення оптимального розміщення та управління фінансовими ресурсами у глобальному масштабі.

Найменш поширеним переважно у глобальних торго-вельних ТНК є децентралізований фінансовий менеджмент У цьому випадку кожна філія самостійно приймає рішення і здійснює управління всіма фінансовими трансакціями.

Система централізованого депозитарію у ТНК характеризується тим, що кожна філія підтримує мінімальний фінансовий баланс лише на невідкладні виробничі потреби. Всі інші грошові кошти централізуються та управляються на рівні ТНК (або регіональної управляючої компанії ТНК). Це дає змогу мінімізувати валютні ризики і зменшити витрати на зовнішні залучення, отримати додатковий прибуток від розміщення надлишкової ліквідності на депозитних рахунках чи від коротко- і середньострокового інвестування на міжнародних фінансових ринках.

Значна кількість ТНК, які здійснюють трансграничне виробництво з великим обсягом постачання спеціалізованої продукції, використовують корпоративний багатосторонній кліринг. Він передбачає розрахунки за постачання продукції між філіями централізовано, через багатосторонній взаємний облік платіжних зобов'язань.

Логічним розвитком такої системи є застосування так званого внутрішньокорпоративного банку. Ним є або корпоративна фінансова компанія, або фінансовий департамент ТНК, який веде спеціальні корпоративні клірингові та фінансові рахунки в банку, або корпоративний банк, в якому ТНК - контролюючий акціонер.

Внутрішньокорпоративний банк здійснює всі основні операції з обслуговування ТНК: клірингові розрахунки між філіями, депозитарні операції, кредитування, інвестування, валютні операції, обслуговування акціонерів та ін. Він має значні переваги щодо оптимізації фінансового менеджменту ТНК й отримання додаткових прибутків за рахунок фінансових операцій.

Таким чином, економічний механізм транснаціональних компаній - це структурна єдність насамперед чотирьох компонентів: податкових умов, міжнародного позиціювання активів, трансфертних цін, управління фінансовими потоками. Всі компоненти пов'язані між собою і відповідають меті використання переваг транснаціональної діяльності компанії задля підвищення кінцевої ефективності функціонування ТНК. Водночас кожен із компонентів має своє призначення: ефект оподаткування вирішальним чином впливає на ключові аспекти діяльності ТНК (іноземне інвестування, фінансову структуру, структуру та вартість залучення капіталу, управління валютними ризиками, фінансовий контроль) і тому має бути оптимізованим; використовувані ТНК прийоми міжнародного позиціювання активів дають змогу уникати обмежень і ризиків при переміщенні активів і фінансових коштів, спричинених політичними, податковими, валютними та іншими факторами; механізм трансфертних цін використовується як інструмент додаткового фінансування компанії та збільшення її прибутку; система управління внутрішніми фінансовими потоками спрямована на отримання додаткових прибутків за рахунок фінансових операцій.

Контрольні запитання і завдання

1. Які основні складові формують внутрішню структуру економічного механізму ТНК?
2. Що таке податкові умови діяльності ТНК і як вони визначаються?
3. Розкрийте, яке практичне значення має розмежування підходів до оподаткування прибутків ТНК.
4. Назвіть методи оптимізації оподаткування ТНК і охарактеризуйте їх.
5. Що таке міжнародне позиціювання активів ТНК?
6. Назвіть і розкрийте фактори, які обмежують трансферт фінансових ресурсів між філіями ТНК, розташованими в різних країнах.
7. Яке призначення "блокованих фондів" у міжнародному позиціюванні активів ТНК?
8. З'ясуйте роль трансфертних цін в економічному механізмі ТНК, Дайте характеристику основних рис трансфертних цін.
9. Що таке децентралізований фінансовий менеджмент і яка його роль в управлінні фінансовими потоками транснаціональної компанії?
10. Яке призначення централізованого депозитарію в управлінні фінансовими потоками ТНК?

Тема 7
Фінанси ТНК

7.1. Середовище фінансової діяльності ТНК

Після Другої світової війни відбулася суттєва модифікація форм і напрямів вивезення капіталу. Якщо на початку XX ст. переважало вивезення капіталу у формі позичок і портфельних вкладень, капітали спрямовувалися з розвинутих країн у країни, що розвиваються, і переважно в паливно-сировинні галузі, то у повоєнний період випереджаючими темпами почали зростати прямі інвестиції за кордон. Зросла роль міграції капіталу між розвинутими країнами, а її галузева структура зазнала еволюції на користь технологічно- і наукомістких виробництв.

Хоча інтенсифікація вивезення капіталу в повоєнний період пов'язана певною мірою зі значним збільшенням кількості фірм, що здійснюють закордонні капіталовкладення, основна маса капіталовкладень зосередилася в руках міжнародних компаній. Діалектика процесу полягає в тому, Що, з одного боку, вивезення капіталу у формі прямих вкладень сприяє утворенню транс- і багатонаціональних концернів та розширенню їхньої діяльності, а з іншого - саме існування таких компаній неможливе без форсування прямих часток закордонних інвестицій. Питома вага капіталовкладень цього типу в сукупному обсязі приватного довгострокового експорту капіталу всіх країн збільшилася з 10% у 1917 р. до 80% наприкінці 80-х років.

Зростання обсягів вивезення прямих інвестицій відбувається, по-перше, за рахунок вивезення підприємницького капіталу; по-друге, через наступне реінвестування прибутків В одних країнах до прямих інвестицій зараховують також внутрішньофірмові довго- і короткострокові кредити (СЩд Японія), в інших - тільки довгострокові (окремі країни Західної Європи).

Незважаючи на розбіжності у визначенні предмета прямого інвестування, світове інвестиційне середовище є однаковим для всіх інвесторів. Воно складається з трьох основних елементів: цінні папери (фінансові та прямі інвестиції або фінансові активи), фондові (фінансові) ринки, фінансові посередники (фінансові інститути).

У сучасних умовах економічної глобалізації для інвестора, який має тимчасово вільні кошти і прагне вигідно їх розмістити, існують альтернативи для ефективного розміщення. По-перше, він може сформувати портфель інвестицій з інструментів національних емітентів, номінованих у національній валюті. Такими інструментами є цінні папери, державні, регіональні та місцеві органи влади, національні акціонерні товариства, депозити в національній валюті. По-друге, до інвестиційного портфеля можна включити цінні папери іноземних емітентів, що номіновані в національній валюті й купуються і продаються на національному ринку. По-третє, до інвестиційного портфеля

можна включити інструменти, що купюються і продаються на національних фондовому і грошовому ринках, але номіновані в іноземній валюті.

При здійсненні міжнародних інвестицій кожна ТНК має брати до уваги особливості діяльності на світовому фінансовому ринку. Ці особливості зумовлені економічними и неекономічними чинниками. Найістотніші неекономічні чинники - психологічні, інформаційні та правові.

Психологічні чинники. Психологічні бар'єри, що пов'язані з міжнародними інвестиціями, спричинені незнанням економіки, політики, культури інших країн, іноземних мов, методів торгівлі на іноземних фінансових ринках, порядку звітності. Тому інституціональним інвесторам доцільніше здійснювати міжнародні інвестиції через брокерів відповідних національних ринків.

Інформаційні чинники. Отримання інформації про іноземні ринки та емітентів - надзвичайно складне завдання. В сучасних умовах чимало іноземних брокерів надають постійно оновлювані дані фінансового аналізу з більшої частини іноземних акцій. Тому іноземні інвестори можуть звертатися до комп'ютерних інформаційних мереж, в яких містяться дані про ціни на світових фінансових ринках. Найвідомішими постачальниками інформації є: Reuters, Telerate, Tenfore, Forex, Exshare,Telekurs.

Юридичні чинники. В різних країнах існують юридичні складності для іноземних інвесторів при розміщенні капіталу та поверненні у свою країну капіталу й отриманого доходу, а також особливості оподатковування.

Економічні чинники. Вони пов'язані насамперед з виникненням додаткових трансакційних витрат. Найпоширенішими з них є:

а) вищі комісійні посередникам на іноземних ринках;

б) вища плата за оформлення угод;

в) вища плата управляючим портфелями міжнародних інвестицій.

Комісійні дилери фондових бірж можуть брати плату в різних формах: у договірному розмірі, фіксовано за встановленою шкалою, як різницю цін купівлі та продажу. В США комісійні за угоди з акціями низькі - переважно 0,18% для великих угод. В інших країнах вони вищі: від 0,3 до 1%.

Плата за оформлення угод про міжнародні інвестиції вища, ніж за угоди на національних ринках. Це пов'язано з багатовалютною системою обліку та звітності й можливою складністю структури розрахункових систем.

Плата за управління портфелем міжнародних інвестицій переважно вища, ніж за управління національним портфелем, що обумовлено різними причинами, зокрема перед. платою на міжнародні бази даних, витратами на досліджец. ня міжнародного фінансового ринку, незбіганням облікових систем у різних країнах, вартістю комунікацій.

7.2. Внутрішня фінансова структура ТНК

В організаційній структурі більшості ТНК виділяють три основні блоки: фінансово-економічний, індустріально-промисловий, торгово-комерційний. Згідно з основним принципом створення і функціонування ТНК всі блоки та їх елементи мають бути рівноправними і нести повну відповідальність за виконання покладених на них функцій. Особливість фінансово-економічного блоку порівняно з рештою двома полягає в тому, що його функціонування забезпечує нормальну діяльність усіх структурних підрозділів компанії. Фінансово-економічний блок - це мережа кредитно-фінансових установ: комерційні банки, страхові, інвестиційні, лізингові, фінансові, пайові, трастові, пенсійні фонди і компанії.

Головне завдання фінансової складової ТНК - залучення й акумулювання фінансових коштів. Крім залучення капіталу, на фінансово-економічний блок покладається управління фінансами на основі підтримки стійкого балансу між ресурсами і заявками на ці ресурси з боку інших учасників ТНК, вироблення інвестиційної політики і здійснення капіталовкладень, забезпечення економічної безпеки, управління ризиками, правильна й ефективна побудова внутрішньої економіки всієї групи.

З огляду на функціональне призначення фінансово-економічного блоку провідна роль у ньому відведена комерційним банкам. Здійснення фінансово-кредитної діяльності в міжнародних масштабах передбачає наявність у структур ТНК банківського об'єднання, що має розгалужену систему філій і відділень.

Для мобільного переказу кредитно-фінансових ресурсів з однієї країни в іншу міжнародні корпорації використовують "міжнародну систему управління готівкою"(іпІегпаІіопа1 cash managment). її суть полягає в тому, що ТНК організовує внутрішньофірмові грошові потоки таким чином, щоб максимально знизити податки, втрати від неналежної кон'юнктури, сильної інфляції, зниження курсу валюти. В рамках системи міжнародного управління готівкою виділяють такі основні канали переміщення засобів усередині ТНК: прямий переказ капіталу; переказ дивідендів; плата за послуги (управлінські, науково-дослідницькі та ін.); плата за ліцензії; трансфертні ціни у внутрішньофірмовій торгівлі; внутрішньофірмові кредити; внутрішньофірмове страхування.

У явній формі з внутрішньофірмового руху фінансових ресурсів здійснюється тільки прямий переказ капіталу і переказ дивідендів. Прямий переказ капіталу за кордон зазвичай пов'язаний із реалізацією великого проекту: відкриттям філії або захопленням іноземної фірми. Виплата дивідендів та їх переказ є нормальним результатом функціонування закордонного дочірнього підприємства.

Для вирішення інших завдань ТНК використовують приховані методи переказу прибутку, які набувають вигляду обміну товарами і послугами між різними підрозділами фірми. Завдяки цім каналам, міжнародний концерн виводить свої прибутки з-під контролю держави, що дає можливість УХИЛЯТИСЯ від сплати податків, уникати різноманітних обмежень

(наприклад, при вивезенні прибутків із країн, що Розвиваються), приховано субсидувати певну філію (зокрема, для підтримання низьких цін).

Світова практика виробила достатньо ефективний механізм узгодження інтересів ТНК як єдиного організму з інтересами кожного окремого підприємства, що входить до її складу. Його принципова риса полягає в тому, що головна організація не може ставити за мету встановлення повного контролю за членами групи, її завдання - вирішення питань підвищення ефективності діяльності всього комплексу підприємств, що входять до системи ТНК, в тому числі обмеження конкуренції, вдосконалення руху грошового капіталу, забезпечення надійності поставок і збуту, об'єднання ресурсів, взаємодопомога. Рішення можуть прийматися лише з огляду на взаємну вигоду всіх учасників.

Залежно від способу організаційної побудови і підтримки діяльності ТНК головна організація може набувати вигляду материнської компанії (холдингова структура), наради президентів головних фірм, що водночас є й нарадою керуючих чи акціонерів, виступати трастовим відділенням комерційного банку.

Холдинговий механізм групової організації є домінуючим в утворенні та функціонуванні багатьох закордонних ТНК на національному і транснаціональному рівнях. Нерідко холдинг виступає як одинична холдингова компанія, що володіє контрольним пакетом акцій учасників групи і тому визначає її стратегію. Залежно від специфіки створюваних корпоративних структур холдингові компанії можуть виконувати різноманітні функції. Найчастіше це інвестиційна діяльність (холдингова компанія як власник контрольних пакетів акцій підприємств) або інвестиційна діяльність у поєднанні з виробничою, комерційною та іншими функціями.

Створення холдингової компанії через передачу головній фірмі частини акцій холдингу означає для підприємств делегування повноважень з управління визначеним видом діяльності спеціально організованій корпоративній структурі. Механізмом системи участі в капіталі, що гарантує материнській компанії здійснення контролю за дочірніми компаніями, є загальні збори акціонерів. Оперативний контроль охоплює, як правило, такі компоненти:

* угоду з фінансових питань, що регулює порядок використання річного прибутку, інвестиційної та дивідендної політики;

* договір про єдине управління, що визначає функції керівництва ТНК.

Координатором діяльності ТНК може бути також трастовий відділ комерційного банку. Нині пакети акцій промислових підприємств, що перебувають у розпорядженні банківських інститутів, досягли розмірів, які дають їм змогу встановлювати контроль за політикою корпорацій. Незважаючи на те, що комерційні банки є провідними інституціо-нальними власниками акцій, вони не володіють значною їх кількістю, купленою за власний кошт, а переважно розпоряджаються ними як довірені особи. Основними джерелами поповнення трастів-активів комерційних банків і здійснення фінансового контролю за нефінансовими установами є пенсійні фонди, інвестиційні та

страхові компанії. Фінансовий контроль, здійснюваний трастовими підрозділами, - основна форма контролю за великими нефінансовими корпораціями. Один із варіантів холдингової структури, представлений в розосередженому вигляді, - взаємне володіння акціями учасників ТНК. Учасники групи, володіючи перехресне акціями один одного, а в сумі контрольним пакетом будь-якого учасника, є стосовно нього груповим холдингом. З одного боку, це сприяє формуванню унікальної системи взаємного кільцевого контролю: кожна фірма має невеликі, недостатні для одностороннього контролю пакети акцій всіх інших фірм, а разом вони володіють контрольними пакетами акцій кожного зі своїх членів; з іншого - перехресне володіння акціями запобігає захопленню іншими фірмами (іноземними фірмами, фірмами-конкурентами).

Такий вид регулювання діяльності ТНК являє собою горизонтальне об'єднання головних фірм найбільших промислових комплексів. Його характерна риса - учасники створюють під своєю егідою спільні компанії та розробляють спільні інвестиційні проекти проникнення в нові сфери, забезпечуючи зростання підприємницької активності підконтрольних структур. Це дає змогу поєднувати фінансові та інші ресурси і розподіляти ризик. Завдяки цьому готується вихід на нові напрями фінансової та господарської діяльності.

7.3. Теоретичні аспекти фінансової діяльності ТНК: Теорія Модільяні-Міллера

Сучасна теорія корпоративних фінансів - один із найважливіших і найскладніших розділів фінансової теорії, її основними питаннями є питання про витрати створення капіталу й оцінку вартості фірми. У ній знаходить відображення більшість проблем економічної теорії: питання ризику і доходу, порівняння вартості в часі, асиметричної інформації, взаємин замовник - агент, оцінки умовних вимог та ін.

Теорія корпоративних фінансів виділяє дві основні форми фінансування корпорації: використання власних коштів акціонерів (власний капітал) і запозичення (випуск боргових зобов'язань). Відповідно до традиційних поглядів борг є дешевшим від власних коштів через фактор оподаткування прибутку і більшу ризикованість інвестицій в акції-Однак збільшення боргу у відсотках до власного капіталу підвищує ризик фінансової чи платіжної неспроможності, призводить до збільшення витрат запозичення. Традиційна теорія корпоративних фінансів припускає існування оптимальної структури капіталу.

Згідно з цією теорією вартість акцій корпорації - це сумарна дисконтована вартість забезпечуваних цими акціями доходів чи дивідендів. Збільшення розміру дивідендів збільшує вартість корпорації.

Проблема корпорації з точки зору рівноваги на фінансовому ринку розглядається в теорії Модільяні-Міллера. Згідно з цією теорією

середньозважені витрати капіталу і вартість корпорації не залежать від структури капіталу (фінансового левериджа), а розмір дивідендів не впливає на вартість корпорації. Основні постулати теорії зводяться до того, що:

а) існує безризикова ставка відсотка, за якою фірми й інвестори можуть позичати й інвестувати кошти;

б) ринки капіталів абсолютно конкурентні, відсутні операційні витрати, всі інвестори мають однаковий і повний доступ до інформації про ризик і прибутковість інвестицій;

в) не існує витрат, пов'язаних з банкрутством, під якими розуміють втрату частини активів фірми;

г) відсутні податки;

д) фірми можуть бути класифіковані за ступенем ризику і розмірами та ймовірністю доходів.

Вартість компанії можна розрахувати як суму вартості боргу і власного капіталу:

$$V = S + B ,$$

Де V - вартість компанії;

B - сума вартості боргу;

S - вартість власного капіталу.

Припустимо, що компанія буде ліквідована у певний момент часу. Нехай X - ліквідаційна вартість активів корпорації. Якщо B - величина боргу, то вимоги кредиторів будуть цілком задоволені за умови, що X > B, власники акцій отримають X ~ B. Якщо вартість активів менша від розмірів боргу. акціонери, згідно з принципом залишкових вимог, не отримають нічого: кошти, отримані в результаті ліквідації активів, будуть спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Вартість акцій на момент ліквідації компанії визначається як

Max {X - B, 0},

величина платежів кредиторам:

Міп {x, B}.

Використовуючи принцип неможливості арбітражу, матимемо, що поточна вартість фірми - це очікувана приведена вартість боргу і власного капіталу на момент ліквідації:

$$V = \frac{1}{(1+k)^t} \cdot E[max\{X - B,0\} + min\{X,B\}],$$

де k - ставка дисконтування, яка показує прибутковість альтернативних інвестицій з таким же ступенем ризику (необхідна прибутковість);

t - час до ліквідації;

E - оператор математичного очікування.

Це означає, що вартість фірми визначається очікуваною ліквідаційною вартістю її активів і величиною ризику, тобто ступенем впевненості у правильності оцінки ліквідаційної вартості, що виражається коефіцієнтом дисконтування.

Вартість капіталу фірми - це дисконтована вартість чистих грошових потоків (прибутку), які він генерує. Якщо вартість V із зміною структури капіталу B/S не змінюється, незмінними мають бути і витрати капіталу. Витрати капіталу в теорії Модільяні-Міллера визначаються як

Rc = [(S/V)Rs + (B/V)Rb],

де Rc - середньозважені загальні витрати капіталу;

Rs - прибуток, який виплачується власникам у розрахунку на одиницю вартості капіталу;

Rb - прибуток, який виплачується кредиторам у розрахунку на одиницю вартості боргу.

Теорія Модільяні-Міллера заперечує традиційне положення про існування оптимальної структури капіталу корпорації, що мінімізує витрати. Прямі витрати банкрутства відносно невеликі й не повинні істотно впливати на вартість запозичення. Оптимального рівня фінансового левериджа для окремої корпорації не існує.

Дивідендні які виплачує фірма своїм акціонерам, як правило, оподатковуються. Прибутковість інвестицій в акції має перевищувати безризикову прибутковість з державних цінних паперів як мінімум на величину податку. Традиційна точка зору, згідно з якою інвестори віддають перевагу фірмам з більш високими дивідендами, теорією Модільяні-Міллера заперечується. Інвестори з низьким рівнем доходу (за невисокої ставки оподатковування) віддадуть перевагу отриманню дивідендів, що збільшують їхнє поточне споживання. Інвестори з високими доходами можуть віддати перевагу вищому темпу зростання вартості акцій.

7.4. Невідповідність теорії корпоративних фінансів практиці господарювання ТНК

Одним з основних підходів, що пояснює невідповідність теорії корпоративних фінансів практиці фінансової діяльності ТНК, є теорія асиметричної інформації.

Асиметрична інформація та різні форми агентських відносин типові для фінансового ринку: вони наявні у взаємовідносинах позичальників і кредиторів, власників і управляючих, акціонерів і позикодавців. Під наявністю асиметричної інформації розуміють жорсткість дивідендної політики і незначну роль зовнішніх джерел фінансування.

В основу теорії асиметричної інформації покладено той факт, що одна із сторін економічних відносин часто інформована краще, ніж інша. Однією з ситуацій, що найчастіше зустрічаються в реальному житті, є модель відносин

"замовника" і "агента", коли дії однієї зі сторін приховані від іншої. Ця модель найбільш повно ілюструє суть асиметричної інформації.

Асиметрична інформація може істотно впливати на рішення кредиторів і власників фірми. Якщо інформація про дії фірми не повністю доступна кредиторам, може виникнути проблема морального збитку, адже власники компанії зацікавлені в діях, що суперечать інтересам кредиторів. Наприклад, інтересам власників компаній відповідає зниження вартості активів корпорації (через виплату дивідендів або викуп акцій), а це знижує розміри компенсації кредиторам у разі фінансової неспроможності компанії. Позицію власників можна поясними тим, що вони мають залишкові вимоги на активи компанії і нічого не отримають у разі банкрутства, тому й не зацікавлені в забезпеченні адекватності вартості активів існуючому обсягу боргових зобов'язань.

Кредитори, стикаючись з ризиком, спричиненим асиметричною інформацією, можуть підвищувати вартість запозичень. Ключовим фактором, який пояснює існування між країнами відмінностей у способах фінансування капіталу і в системі корпоративного управління, є структура власності. Для англо-американської моделі характерний значний ступінь розподілу акцій серед безлічі дрібних інвесторів, що пояснюється істотною роллю фондового ринку. Основним засобом забезпечення ефективного фінансування є поглинання. Тому англо-американська модель має назву "зовнішня система корпоративного управління". Континентальна модель, навпаки, заснована на концентрації власності та внутрішньому контролі за ефективністю.

7.5. Деякі проблеми фінансів ТНК

Проблема джерел фінансування. В усьому світі основним джерелом фінансування ТНК є нерозподілений прибуток, а не зовнішнє фінансування (у формі боргу або емісії акцій). У зовнішньому фінансуванні переважають банківські кредити, а не інструменти ринку цінних паперів, хоча в окремих країнах (США і Велика Британія) саме фондовий ринок розглядається як основне джерело фінансових ресурсів для корпорацій.

Форми залучення фінансових коштів тісно пов'язані з розміром фірми. Для невеликих фірм банківські кредити є практично єдиним способом отримання зовнішнього фінансування. Залучення коштів через ринок цінних паперів здійснюється найбільшими корпораціями.

Проблема фінансових ризиків. Ризики, що супроводжують діяльність ТНК, охоплюють ризики національних ринків, загальні для всіх інвесторів-резидентів і нерезидентів. При цьому інвестори з країн з розвинутою економікою при міжнародних інвестиціях можуть мати справу з ризиками, яких не існує на їхніх національних ринках. Наприклад, закордонні інвестори відзначають певні фактори ризиків на фондовому ринку України: корупцію, недосконале законодавство про права акціонерів, неналежне забезпечення

акціонерів повноцінною інформацією, недостатній рівень корпоративного управління, низьку ефективність роботи юридичної та законодавчої систем.

Існують також додаткові ризики для нерезидентів, спричинені можливим запровадженням обмежень на діяльність нерезидентів і на вивезення капіталу й доходу.

Інша група ризиків має суто фінансовий характер. Насамперед це валютні ризики. Кожен інвестор-нерезидент постає перед ризиком різкого зниження курсів іноземних валют, яке призводить до зменшення прибутковості інвестицій У перерахунку на валюту інвестора

Інвестор, який дбає про зменшення ризику вкладень в акції, може орієнтуватися на загальноприйняті його показники. Кількісно ризик кожного конкретного активу і валюти характеризують статистичними показниками їхньої мінливості. Такі показники наводяться у фінансових виданнях, вони можуть бути обчислені й самостійно.

У випадку з ризиком вкладення в облігації при виборі позичальників беруть до уваги те, що прибутковість на облігації має бути функцією пов'язаного з ними ризику. Існують спеціальні рейтингові агентства, що оцінюють рейтинг кредитоспроможності позичальників-емітентів облігацій. Рейтинги облігацій корпорацій публікують рейтингові агентства "Standard and Poor's", "Moody's" та інші.

Оцінка безризикових цінних паперів. Платежі з безризи-кових цінних паперів можуть бути перевищені, оскільки їхні розміри й розподіл за термінами точно відомі. Однак багато цінних паперів не відповідають таким високим вимогам, і один з підходів до оцінки ризикованих цінних паперів фокусує увагу на інтересах самого інвестора. Покладаючись на власну оцінку ймовірності різних обставин і власні припущення щодо супроводжуючих ризиків, інвестор визначає суму, яку хоче вкласти. Такий підхід прийнятний при вкладанні коштів в один цінний папір, однак насправді цінний папір не можна оцінити без визначення можливих альтернатив. Оцінка цінних паперів відбувається в контексті ринку, її суть полягає у порівнянні однієї інвестиції або комбінації декількох інвестицій з іншими, що мають подібні характеристики.

Взаємодія ТНК з міжнародними фінансовими інститутами. У своїй діяльності ТНК тісно взаємодіє з міжнародними фінансовими інститутами. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації умовно називають міжнародними фінансовими інститутами. З ними тісно пов'язана діяльність найбільших ТНК. Мета такої співпраці - розвиток співробітництва і забезпечення цілісності та стабілізації складного й суперечливого світового господарства.

Організаціями, з якими ТНК співпрацюють найактивніше, є:

* спеціалізовані інститути ООН: МВФ, МБРР, ГАТТ/СОТ, ЮНКТАДІ

* Паризький клуб країн-кредиторів - неформальна організація промислово розвинутих країн, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочення платежів з державного боргу країн;

* Лондонський клуб кредиторів, покликаний врегульовувати приватну зовнішню заборгованість країн-боржників.

Міжнародні фінансові інститути і ТНК зосереджують свої зусилля на вирішенні таких завдань:

* об'єднання зусиль світового співтовариства з метою стабілізації міжнародних фінансів і світової економіки;

* здійснення міждержавного валютного і кредитно-фінансового регулювання;

* спільне вироблення і координація стратегії і тактики світової валютної та кредитно-фінансової політики.

Контрольні запитання і завдання

1. Дайте оцінку середовища фінансової діяльності ТНК.

2. Які елементи охоплює фінансова стратегія ТНК?

3. Охарактеризуйте основні джерела і методи фінансування зарубіжних операцій ТНК

4. Які існують методи оцінки джерел фінансування зарубіжних операцій ТНК, які пріоритети?

5. Розкрийте вплив фінансових ризиків у діяльності ТНК.

6. Поясніть, як ТНК взаємодіють зі світовими фінансовими інститутами. Проілюструйте це прикладами.

7. Витрати створення капіталу фірми відображає показник середньозважених витрат капіталу: $Rc = [S/v]*Rs + [B/v]*Rb$

Що відображає співвідношення S/v та B/v, якщо

Rs - прибуток, який виплачується власникам у розрахунку на одиницю вартості капіталу;

Rb - прибуток, який виплачується кредиторам у розрахунку на одиницю вартості боргу?

8. Нехай ринкова ціна опціону на продаж індексу SP 500 за ціною 400 одиниць становить 5000 дол., загальні витрати на придбання 500 контрактів - 2,5 млн. дол. Через Певний час індекс SP 500 зріс до 450. Розрахуйте приблизно, на скільки повинен зрости портфель облігацій, що містить 250 тис. одиниць індексу (фондовий портфель інвестора дорівнює 100 млн. дол.).

9. Постійні витрати фірми - 20 дол., граничні витрати на одиницю продукції - 2 дол. за одну шину. Як зміняться середні витрати, якщо продаж шин послідовно зросте з 5 до 10, 20, 40?

10. Визначте обсяг відсоткових виплат з боргу ТНК, якщо: співвідношення боргу і основного капіталу B/S=1; необхідна прибутковість облігацій та акцій однакова і становить 10%; ставка податку з прибутку - 30%; сумарна вартість капіталу фірми - 1 млн. дол.; розмір прибутку до сплати податків і відсотків - 150 тис. дол.

Тема 8
Формування та реалізація стратегій ТНК

8.1. Особливості стратегічного менеджменту ТНК

Стратегія ТНК і конкурентні переваги

У розвитку ТНК можна виділити два основних періоди, які характеризуються різними організаційними формами ведення бізнесу і підходами до розробки та впровадження стратегії.

До 70-х років транснаціональні компанії вели бізнес переважно через свої філії в різних країнах, які здійснювали оперативну діяльність автономно, максимально враховуючи особливості національних ринків, на яких вони оперували. При цьому централізовано координувалися головними офісами ТНК, як правило, функції фінансів, передача технології, експорт.

Починаючи з 70-х років, відбуваються значні зміни в характері конкуренції, яка набуває рис глобальної конкуренції за якої найбільші ТНК конкурують між собою на глобальному ринку, а не на окремих національних ринках.

У таких умовах ТНК приймають рішення про виробничу діяльність з огляду на вартість ресурсів на різних національних ринках і рівень оподаткування в різних країнах. При цьому все більшого значення набуває трансфертне ціноутворення, за якого ціна продажу між головною компанією та філіями компанії в різних країнах встановлюється, виходячи з потреб управління грошовими потоками між підрозділами ТНК та мінімізації податків.

Стратегія ТНК формується також з урахуванням очікуваної динаміки відсоткових ставок на різних національних ринках, курсів валют, умов кредитування та фінансування експортних операцій у кожній країні, де розміщені підрозділи ТНК.

Виходячи з умов здійснення діяльності на міжнародному ринку, ТНК може отримувати й використовувати такі конкурентні переваги:

1. В межах ТНК існує можливість консолідації фінансових та інших ресурсів для здійснення дій, спрямованих на розширення або консолідацію своєї частки ринку в певній країні, що надає їй надзвичайні можливості, особливо у конкуренції з національними компаніями. Такі ресурси можуть бути залучені як від головної контори ТНК або під-розділів компанії в інших країнах, так і з інших видів бізне- і су компанії.

2. ТНК використовує певну збутову мережу (оптову та роздрібну) в усіх країнах світу. Окрім можливостей стабільного збуту продукції, це дає ТНК змогу з меншими витратами диверсифікувати свою діяльність, а також отримати економію на масштабах операцій (за рахунок зниження витрат на збут). Це створює також переваги для входження в нові види бізнесу, що характеризуються високими темпами зростання на певних національних ринках.

3. Диверсифікована ТНК може використати свою торговельну марку (brand-name) з тим, щоб здійснювати нові види Діяльності, спираючись на маркетингові переваги, адже витрати на рекламу та просування товару на ринок під #" домою торговельною маркою набагато менші, ніж у випадку коли національна компанія диверсифікує свою діяльність пропонує на ринок новий товар.

4. Централізоване координування досліджень і розробок (R&D) результати якого в майбутньому можуть використовуватися як філіями в різних країнах, так і в різних видах бізнесу, який здійснюють підрозділи ТНК.

У рамках компанії може відбуватися передача ключових технологій і ноу-хау. При цьому ТНК має можливість економити фінансові ресурси й одержувати кращі результати порівняно з компаніями, які проводять дослідження та розробки самостійно для кожного окремого виду бізнесу.

Аналіз потенціалу інтернаціональної корпоративної стратегії ТНК

Потенційна інтернаціональна стратегія ТНК має відповідати досягнутому рівню присутності компанії на різних регіональних ринках і цілям, яких компанія планує досягти у результаті реалізації цієї стратегії.

Аналіз такої стратегії повинен проводитися, виходячи з ефективності впровадження діючої стратегії. При цьому визначають фінансові та економічні показники самої компанії: прибутковість на різних сегментах, динаміку показників дохідності на інвестиції, залучений капітал, кредитний рейтинг, динаміку ціни акцій та обсягів продажів. Окрім цього, аналізується стан компанії на ринку на основі таких показників, як частка ринку в різних країнах та її динаміка, а також співвідношення темпів зростання ринку та обсягів продажів компанії.

Ступінь корективи стратегії ТНК залежить від ефективності її впровадження на різних ринках, а також від того, наскільки діюча стратегія відповідає проголошеній місії компанії та можливостям задіяти різні ресурси, які можуть бути використані для її досягнення.

Специфіка аналізу потенціалу ТНК значною мірою по-лягає у здатності правильно визначити (а) внутрішні ресурси, що можуть бути використані компанією в певній країні, а також (б) інші ресурси, які можуть бути залучені на міжнародних ринках.

Наскільки успішною буде стратегія ТНК, значною мірою залежить від того, чи зможе компанія визначити свої ключові компетенції ("core competencies") і конкурентні переваги. Ключові компетенції можуть бути визначені як певні здатності, що дають можливість компанії створювати вартість для споживачів або нейтралізувати загрози зовнішнього середовища для компанії. Для ТНК такими перевагами є, наприклад, здатність оперативно пристосовуватися до потреб місцевого ринку, наявність ефективної мережі збуту товару, лідерство в розробці нових товарів на основі власної системи R&D тощо.

SWOT-аналіз у розробці стратега ТНК

Діяльність ТНК базується на чітко визначеній місії та цілях, а розробка стратегії компанії - на основі аналізу її внутрішніх сильних сторін і переваг, а також середовища, в якому компанія здійснює свою діяльність, з точки зору можливостей і загроз для реалізації цієї стратегії (див. рис. 8.1).

Рис. 8.1. Стратегічний вибір і розробка стратегії ТНК

Важливий інструмент для розробки стратегії - SWOT-аналіз (strengths, weaknesses, opportunities, threats). Його призначення - визначення сильних і слабких сторін компанії, можливостей та загроз, що існують у середовищі, в якому вона функціонує. Звісно, загальна стратегія компанії, яка здійснює діяльність у декількох країнах, може формуватися, виходячи з певних цілей, які можуть бути відмінними на різних регіональних ринках і в різних ринкових сегментах.

Які ж основні фактори слід брати до уваги для проведення такого аналізу для ТНК?

Для визначення потенційних ресурсів і переваг компанії аналізують такі аспекти її діяльності:

* переваги щодо витрат на продукцію компанії, яка реалізується на певних національних ринках, і можливості їх використання для розробки майбутньої стратегії компанії;

* базу споживачів продукції компанії в різних країнах і частку ринку компанії порівняно з часткою ринку найближчих конкурентів;

* переваги компанії над конкурентами у разі здійснення лише виробничої чи певної іншої діяльності, виходячи зі структури цін на ресурси на певному національному ринку;

* якість товарів компанії порівняно з товарами конкурентів (як національних виробників, так і імпортерів) на певному ринку.

Серед інших факторів, що враховуються в аналізі переваг, виділяють також можливі сильні маркетингові інструменти компанії, які вона вдало

використовує на місцевому ринку (brand name, ділова репутація, рекламні кампанії та ін.).

Чітко визначені недоліки компанії щодо й ресурсів і слабких сторін можуть бути основою для розробки стратегічних рішень компанії, оскільки саме з наявністю таких проблем пов'язані потенційно можливі загрози для неї в конкурентній боротьбі. Для їх визначення аналізують такі параметри економічної діяльності компанії:

* наявність товарів з вищими витратами на виробництво, ніж у конкурентів, та їхні переваги за якісними характеристиками над товарами конкурентів на різних національних ринках;

* рівень менеджменту компанії щодо його здатності швидко вносити зміни у її виробничі та маркетингові плани залежно від вимог споживачів;

* стан виробничих потужностей компанії та рівень їх завантаження, існуючі проблеми використання виробничих потужностей;

* недостатньо розвинута мережа реалізації продукції порівняно з конкурентами та пов'язані з цим обмеження на діяльність компанії на певному національному ринку.

Цей перелік не є вичерпним, а лише вказує на деякі параметри, які обов'язково слід брати до уваги при аналізі для розробки стратегії ТНК.

У визначенні можливостей компанії на певному ринку важливо з'ясувати, як саме певні фактори, що діють на ринку, можуть сприяти реалізації ключових компетенцій компанії. Зовнішнє середовище в цьому випадку розглядається з огляду на можливості:

по-перше, сприятливих демографічних тенденцій, які можуть зумовити зростання попиту на продукцію компанії та високий очікуваний темп зростання ринку;

по-друге, доступу на нові ринки та сегменти ринку або диверсифікацію своєї діяльності щодо нових продуктів;

по-третє, вертикальної інтеграції;

по-четверте, відсутність сильної конкуренції.

ТНК може ідентифікувати для себе й інші можливості, що базуються на існуючих ключових компетенціях і здатності використати їх за існуючих умов конкуренції та ринку.

Аналіз потенційних загроз середовища для компанії визначається (а) конкурентними силами, що діють у певній галузі, (б) тенденціями розвитку ринку та (в) регуляторними нормами, встановленими місцевим законодавством. При проведенні такого аналізу ТНК виходять, як правило, з:

* можливості входження на ринок потенційних нових конкурентів та виробників товарів-субститутів;

* зростаючої переговорної сили постачальників та споживачів при визначенні цін;

* негативних демографічних тенденцій та очікуваних темпів зростання цього ринку;

* нестабільності валютних курсів та зовнішньоекономічної політики країн, у яких ТНК здійснюють виробничу діяльність;

* високої вартості отримання ліцензій на здійснення певних видів діяльності або наявності інших аналогічних обмежень.

Успішна реалізація стратегії, з одного боку, має забезпечити компанії змогу якнайповнішого використання можливостей, що найкраще відповідають її наявним ресурсам, з іншого - передбачати також і створення ресурсної бази, що допоможе компанії захиститися від загроз зовнішнього середовища.

8.2. Конкурентні стратегії ТНК

Глобальні конкурентні сили

В умовах здійснення діяльності в міжнародному економічному середовищі ТНК перебуває під дією конкурентних сил не лише національного ринку, а й конкурентних сил, що діють у глобальному економічному середовищі.

Як показав у своїх дослідженнях М. Портер, стан конкуренції в галузі визначається дією певних сил. їх можна об'єднати в чотири групи. Першу групу таких сил утворює конкуренція між продавцями. Вона виявляється як конкуренція між компаніями в одному й тому ж сегменті ринку Друга група представлена конкуренцією з боку виробників товарів-субститутів. Вона втілюється у конкуренцію з компаніями, що виробляють товари зі схожими характеристиками або товари, які можуть споживатися замість товарів компанії. Третя група - сила постачальників. Під нею розуміють здатність постачальника значною мірою впливати на вартість ресурсів для компанії. Четверта група - сила покупців: становище споживачів на ринку, яке дає їм змогу істотно впливати на ціну товару компанії.

Конкуренція між продавцями в умовах інтернаціоналізації виробничої та збутової діяльності означає для ТНК, як правило, конкуренцію з боку міжнародних компаній, які здійснюють діяльність на різних національних ринках. Це вихідний пункт у визначенні стратегії компанії на цих ринках. З огляду на характеристики конкуренції між продавцями ТНК робить вибір між стратегією здійснення самостійної діяльності та стратегією використання різних форм співпраці з місцевими виробниками, аж до їх придбання. При прийнятті рішення про вибір стратегії ТНК має оцінити оптимальний розмір виробництва, витрати на переміщення продукції, співвідношення міжнародних і національних конкурентів, їх унікальні можливості.

Конкуренція з боку виробників товарів-субститутів потребує створення умов для .утримання покупців від переходу до використання продуктів-субститутів. ТНК постають перед необхідністю оцінити швидкість зміни параметрів продукту та створити умови реалізації продукції, за яких відмова від продуктів компанії і перехід до споживання товарів-субститутів для покупців були б пов'язані з додатковими витратами. Ці конкурентні сили діють, мабуть,

найінтенсивніше, адже ТНК пропонують на національних ринках технологічно складні та якісні продукти, ставлячи за мету утвердження на нових ринках.

Потенційно можливе проникнення нових конкурентів на ринок залежить переважно від наявності бар'єрів для входження на ці ринки і можливої реакції існуючих на них конкурентів. В умовах ТНК входження на нові ринки - частина їх стратегії, що підкріплена фінансовими та іншими ресурсами, її реалізація потребує від компанії виконання всіх регулятивних процедур, необхідних для доступу на національний ринок. Сила цієї конкуренції залежить значною мірою від рівня прибутковості відповідної галузі. У галузях з високим рівнем рентабельності компанія відчує найбільший спротив з боку вже діючих на цьому ринку компаній, особливо з боку ТНК. Тому це створює для ТНК стимули для пошуку різних форм співпраці з компаніями, присутніми на національних ринках (альянси, придбання національних компаній, які мають ліцензії на певні види діяльності, та ін.).

Сила постачальників визначається унікальністю товарів, які вони поставляють на ринок, і рівнем конкуренції серед них. На національних ринках країн, що розвиваються, та країн з трансформаційною економікою сила цієї конкуренції, за винятком певних галузей, незначна, адже вартість ресурсів тут, як правило, нижча, ніж у розвинутих країнах, а конкуренція між постачальниками за стабільні ринки збуту продукції інтенсивна.

Сила покупців визначається їх здатністю істотно впливати на встановлення ціни. Як правило, оптові покупці мають велику переговорну силу, оскільки можуть забезпечува-ти для ТНК економію витрат на збут продукції. Сила по-купців менша, якщо їх витрати для переходу до нових постачальників пов'язані з додатковими невиправданими втратами. При розробці своєї стратегії ТНК має визначити канали збуту своєї продукції, виходячи з того, якою мірою вона хоче захистити себе від конкуренції з боку покупців.

Загальний підхід до розробки стратегії компанії з урахуванням конкурентних сил, які діють на ТНК, полягає у необхідності (а) захисту компанії від вищезгаданих конкурентних сил, (б) спрямуванні їх у вигідному для компанії напрямі та (в) створенні переваг для компанії у довгостроковому періоді.

Глобальні стратегії та умови їх використання

В умовах глобалізації економічної системи виникає глобальна конкуренція, відмінна від міжнародної, оскільки починає функціонувати глобальний ринок, який принципово відрізняється від звичайного набору самодостатніх ринків певних країн.

За умов глобалізації ТНК використовують нові типи стратегій, що визначаються як глобальні.

Глобальні стратегії формуються під впливом соціально-економічних умов у різних країнах та культурних особливостей, що існують на певних ринках. Для діяльності на глобальних ринках ТНК може обрати одну або низку стратегічних можливостей, зокрема:

1. Підтримання найнижчих витрат на виробництво та збут продукції порівняно з конкурентами. У разі вибору такої стратегії компанія координує діяльність у різних країнах з метою мінімізації своїх витрат.

2. Стратегія підтримання найнижчої ціни на продукт порівняно з конкурентами в кожній країні, де оперує компанія.

3. Стратегія глобальної диференціації, за якої продукція компанії характеризується певними рисами, що відрізняють її від продукції конкурентів у різних країнах.

4 Стратегія глобального фокусування, яка полягає у визначенні однієї і тієї ж ринкової ніші як фокусу діяльності компанії в різних країнах. Реалізація цієї стратегії пов'язана з підтриманням низьких витрат чи диференціації на цільовому сегменті (ніші) ринку.

5. Підтримка виробництва в одній країні та експорт то-варів на інші національні ринки через власну збутову мережу або інші канали збуту.

6. Надання ліцензій на технологію чи на виробництво та реалізацію продукції" компанії, за яких її доходи на певному ринку формуються за рахунок роялті від використання технології або торговельної марки компанії.

Якщо ТНК здійснює свою діяльність у багатьох країнах, умови ведення бізнесу та характер конкуренції в яких значною мірою відмінні, то вона може обрати багатонаціональну стратегію.

Багатонаціональна стратегія базується на основних стратегіях конкуренції (найнижчих витрат, диференціації, фокусування), але має специфічну особливість: при її використанні ТНК вносить зміни до свого стратегічного підходу в різних країнах залежно від конкурентних умов і потреб споживачів у кожній з них. При цьому стратегічні дії компанії можуть бути неоднаковими в різних країнах, передусім з огляду на базу споживачів компанії.

Сферою застосування багатонаціональної стратегії є певні країни. Кожна конкретна бізнес-стратегія націлена на пристосування багатонаціональної стратегії компанії до ситуації в окремій країні та на вибір певного рівня координації стратегій на локальному ринку й на інших ринках, на яких оперує компанія. Виробнича стратегія у такому разі адаптується до місцевих потреб, а постачальниками є місце-ві виробники, що реалізують мету найбільшого задоволення потреб місцевого ринку.

Багатонаціональна стратегія потребує також внесення змін до організаційної структури ТНК. Суть таких змін полягає у вимозі формування філій у кожній країні, де оперує компанія. Філії в різних країнах більш-менш автономно управляють виробничою та збутовою політикою компанії з урахуванням умов конкретного ринку.

На відміну від глобальної стратегії, спрямованої на розвиток ключових компетенцій ТНК, багатонаціональна стратегія спирається на якповніше врахування умов ведення бізнесу в приймаючій країні та потреб її національного ринку.

Стратегія багатонаціональної диверсифікації полягає у диверсифікації видів діяльності ТНК. Рішення про впровадження такої стратегії приймається, виходячи з оцінки привабливості певного виду бізнесу компанії. При цьому аналізують привабливість кожної галузі, що входить до певного виду бізнесу. Аналіз здійснюється з точки зору (1) конкурентних умов, (2) довгострокової перспективи зростання, (3) потреби у фінансових, технологічних, людських та інших ресурсах. ТНК розглядає новий бізнес як портфель, що складається з певних галузей, і оцінює доходи та прибутки від кожної галузі та бізнесу в цілому.

Стратегія багатонаціональної диверсифікації

Окрім аналізу нового виду бізнесу як портфеля галузей, ТНК вивчає соціально-економічні умови країн, у яких впроваджуватиметься цей бізнес. Підставою для такого дослідження є суттєва диференціація цих умов у різних країнах. Остаточна оцінка соціально-економічних умов країни подається як довгострокові показники розвитку галузі. Вони охоплюють:

1) обсяг та очікуваний темп зростання ринку;

2) характер та інтенсивність конкуренції на ринку;

3) середовище в галузі, наявні можливості й загрози для компанії;

4) сезонність і циклічність розвитку галузі;

5) необхідний капітал і вартість капіталу для фінансування діяльності в галузі;

6) ключові компетенції, необхідні для здійснення бізнесу в галузі. Оцінюються з точки зору наявних ресурсів у компанії для її входження в галузь і відповідних ключових компетенцій компанії;

7) середня прибутковість у галузі;

8) рівень ризику та невизначеності на певному сегменті ринку;

9) соціальні, політичні та регуляторні фактори, які формують особливості ведення бізнесу в галузі у певній країні.

8.3. Організаційна структура ТНК

Фактори вибору структури управління ТНК

Вибір структури управління ТНК залежить від певних факторів. В основі формування структури управління компанії - необхідність розробки моделі, яка дає можливість максимізувати ефективність управлінської функції та діяльності компанії в цілому. Найважливішими аспектами, що беруться до уваги при розробці організаційної структури менеджменту ТНК, є:

1. Рівень диверсифікації діяльності компанії в різних галузях. Якщо компанія займається певним бізнесом, то адекватна структура управління має ефективно координувати діяльність різних функціональних підрозділів.

2. Рівень організаційно-правової та фінансово-економічної незалежності різних видів діяльності, що здійснюються в рамках ТНК. Транснаціональна компанія може займатися різними видами бізнесу, а саме: виробничою

діяльністю, наданням фінансових послуг, мати власну збутову мережу. Тому структура управління ТНК повинна відображати ці особливості ведення бізнесу і враховувати обмеження й можливості, які можуть виникати в межах компанії в цілому. 3. Рівень присутності на різних регіональних ринках та види операцій, які здійснює компанія на кожному з них. Наприклад, маючи виробничі потужності в певній країні, ТНК може експортувати свою продукцію в інші країни, в яких компанія здійснює лише збут через своє представництво. Потреба в підрозділах, які виконують різні функції в представництві певної країни, таким чином, залежить від виду операцій компанії на відповідному ринку. Ці операції можуть змінюватися від експортно-імпортних до виробництва й здійснення будівництва виробничих потужностей під ключ.

Функціональна структура управління ТНК

Функціональна організація компанії передбачає виділення підрозділів, які концентруються на певних функціональних сферах діяльності, таких, як дослідження та розробки, виробництво, маркетинг, фінанси та ін. При розробці та впровадженні стратегії компанії завдання головних менеджерів полягає у чіткій координації дій підрозділів, які вони очолюють (рис. 8.2).

Рис. 8.2. Функціональна структура управління ТНК

Наведена структура управління не завжди відповідає характеру діяльності компанії, оскільки ТНК у виробничій діяльності нерідко використовують вертикальну інтеграцію. За такої інтеграції на кожній стадії виробництва - від переробки сировини до збуту готової продукції - існують значні відмінності у функціях, які виконує відповідний підрозділ. Тому останніми роками ТНК дедалі частіше використовують функціональну структуру управління, що базується на процесах. Такий підхід дає змогу реалізувати в рамках функціональної структури управління підхід до реалізації стратегічних завдань компанії з точки зору створення додаткової вартості на кожному етапі діяльності компанії (так званий підхід "value chain").

Регіональна структура управління ТНК

Географічна експансія транснаціональних компаній, як правило, супроводжується еволюцією організаційних структур управління. Зміни в організаційній структурі, спричинені географічною експансією, відповідають завданням досягнення ефективного менеджменту підрозділів у різних країнах.

Одним із головних етапів такої еволюції є виділення функцій, що централізовано координуються на рівні материнської компанії. Найважливіша функція головної (материнської) компанії - управління грошовими потоками, яке передбачає використання переваг, наданих законодавством у певній країні для мінімізації податків, хеджування від валютних ризиків, доступу до унікальних чи дешевих виробничих ресурсів. Через головний офіс ТНК традиційно координує дослідження та розробки, що потребують значних фінансових витрат. Результати таких робіт у майбутньому можуть бути використані для розширення виробничої діяльності та виходу на ринок з новими продуктами.

У різних регіонах функції підрозділів визначаються, виходячи, по-перше, з видів діяльності, якими вони повинні

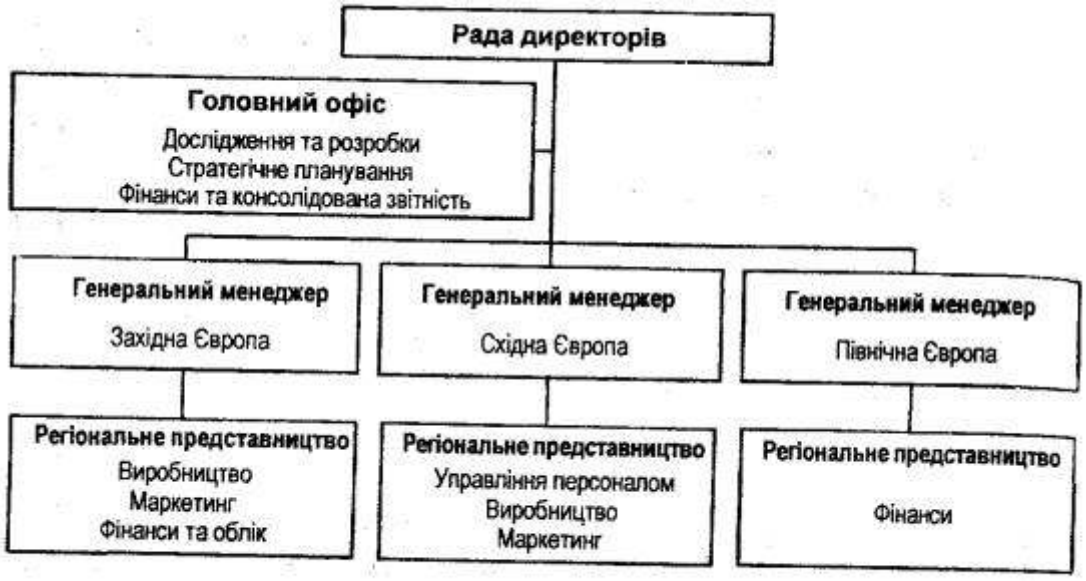


Рис. 8.3. Регіональна структура управління ТНК

управляти; по-друге, з існуючих потреб координації роботи регіональних підрозділів з філіями компанії в інших країнах. Функції регіональних підрозділів формуються також під впливом особливостей ринку та специфічних завдань, з якими може стикатися компанія на-певному національному ринку. Традиції та існуючі регулятивні норми приймаючих країн безпосередньо визначають функції регіональних підрозділів ТНК. Загальну схему регіональної структури ТНК зображено на рис. 8.3.

Матрична структура управління ТНК

У межах матричної структури менеджменту організація процесу управління передбачає поєднання функціональних повноважень і повноважень керівників проектів або окремих видів бізнесу. Кожен вид діяльності чи проект здійснює група спеціалістів, які представляють різні функціональні підрозділи компанії, підзвітні як менеджеру відповідного функціонального підрозділу, так і керівникові проекту (або менеджеру, відповідальному за певний вид бізнесу) (рис. 8.4).

Рис. 8.4. Матрична структура управління ТНК

Матрична структура .управління особливо доцільна у "диверсифікованій компанії, яка здійснює операції на багатьох національних ринках. Вона дає змогу управляти на основі визначення певних стратегічних видів діяльності, які уможливлюють реалізацію ключових компетенцій компанії. Водночас залученням до роботи над конкретними завданнями спеціалістів з різних функціональних підрозділів досягається як результативність їх праці в рамках певного стратегічного напряму, так і високий професійний внесок, оскільки вони залишаються підзвітними своїм функціональним керівникам.

Прикладом застосування матричної структури є "Дженерал Електрік", "Сітібанк", "Боїнг" та інші ТНК з високим рівнем диверсифікації своєї діяльності та глобальними стратегіями розвитку.

Переваги і недоліки структур управління ТНК

На основі розглянутих головних рис різних структур управлінні ТНК можна виділити основні переваги та недоліки, які можуть виникати в процесі впровадження кожної з них.

Завдяки функціональній структурі управління компанія досягає чіткого зв'язку між завданнями, що доводяться до кожного її підрозділу, та загальною стратегією компанії. На основі чіткого розподілу функцій рівень професійного внеску кожного підрозділу в реалізацію загальної стратегії надзвичайно високий. У рамках одногалузевої компанії це дає змогу ефективно виконувати функцію контролю з боку менеджменту компанії.

Однак у рамках функціональної структури управління іноді виникають проблеми у взаємодії між різними підрозділами, які можуть мати різні тактичні цілі, а показники, що характеризують їх роботу, суперечать один одному. Типовими у цьому плані є проблеми щодо координації між ціллю максимальних обсягів реалізації продукції (підрозділи, що відповідають за збут) і збереженням рівня адміністративних витрат на певному рівні (фінансові підрозділи).

Оскільки ТНК у своїй переважній більшості є багатогалузевими диверсифікованими структурами, застосування функціональної структури управління накладає обмеження на ефективність управління. Це зумовило певну еволюцію функціональної структури останніми роками, яка полягає у зближенні з іншими структурами управління.

Серед переваг регіональної структури управління виді-ляють здатність враховувати регіональні особливості, які виникають при веденні бізнесу на різних національних ринках. Координація роботи між різними функціональними підрозділами при цьому здійснюється на рівні певного ринку, що особливо важливо для врахування тенденцій попиту на цьому ринку. Крім того, в рамках регіонального підрозділу існує можливість визначення прибутковості від ведення операцій у певній країні чи на певному регіональному ринку.

Однак, з іншого боку, за такої структури управління виникає додатковий рівень управління - регіональні менеджери, що може ускладнювати оперативність у впровадженні рішень, прийнятих на рівні компанії. Може також постати проблема підтримання стандартів управління, оскільки за автономії регіональних представництв місцеві менеджери мають більше повноважень.

За матричної структури управління відбувається чітке формулювання стратегічних напрямів діяльності ТНК чи проектів і створюється певний баланс між потребами для їх реалізації та завданнями, які стоять перед виробничими, маркетинговим, фінансовим та іншими підрозділами компанії, виходячи з її загальної стратегії.

Однак складність самої матричної структури з точки зору перехресного контролю спеціалістів різних підрозділів з боку функціональних і проектних менеджерів, а також пов'язані з цим витрати часу, фінансових та інших ресурсів для процедур узгодження'рішень потенційно можуть обмежити її використання ТНК

Критерії вибору структури управління ТНК

Сучасні потреби організації та управління ТНК потребують вирішення складних завдань, які передбачають розробку систем управління, що базуються на комбінації елементів функціональної, регіональної та матричної структури менеджменту. При цьому кожна компанія створює систему, яка відповідає її стратегії.

Основними критеріями, яким повинна відповідати структура управління ТНК, є:

1. Здатність організаційної структури компанії створювати передумови для реалізації ключових компетенцій компанії.

2. Відповідність обраної структури управління компанії характеру галузевої та багатонаціональної диверсифікації її діяльності.

3. Можливість використання основних ресурсів компанії відповідно до її стратегії та завдань, які їй відповідають.

4. Адекватність обраної структури управління характеру конкуренції та можливості використання конкурентних переваг, які вона може надати.

Отже, стратегії ТНК формуються згідно з конкурентними перевагами, які вони мають. Інтернаціональна стратегія таких компаній повинна відповідати двом основним критеріям: 1) досягнутому рівню присутності компанії на

регіональних ринках; 2) цільовій функції, яка реалізується завдяки впровадженню цієї стратегії.

Конкурентні стратегії ТНК формуються під впливом глобальних конкурентних сил, які складаються з конкуренції між продавцями, конкуренції з боку виробників товарів-субститутів, сили постачальників, сили покупців. Вони можуть бути глобальними і спрямовуватися на розвиток ключових компетенцій ТНК та багатонаціональними, орієнтованими на врахування умов ведення бізнесу у приймаючій країні та потреб її національного ринку.

Стратегії ТНК корелюються з організаційною структурою компанії, вибір якої залежить від певних чинників. Провідними серед них є рівень диверсифікації діяльності компанії в різних галузях; рівень організаційно-правової та фінансово-економічної незалежності видів діяльності, що здійснюються в рамках ТНК; рівень присутності на різних регіональних ринках та види операцій, які здійснює ТНК на кожному з них. Організаційна структура ТНК може бути функціональною, регіональною, матричною. Кожна з них має свої переваги й недоліки. Тому сучасні системи управління ТНК базуються на комбінації елементів функціональної, регіональної та матричної структур менеджменту. Кожна компанія створює систему менеджменту, яка відповідає стратегії її розвитку.

Контрольні запитання і завдання

1. Чому стратегія ТНК формується згідно з конкурентними перевагами, які має компанія?
2. Які конкурентні переваги ТНК покладено в основу розробки їх стратегії?
3. З'ясуйте, яку роль відіграє SWOT-аналіз у розробці стратегії ТНК.
4. Назвіть види конкурентних стратегій ТНК. Розкрийте їхню суть.
5. Які фактори визначають вибір структури управління ТНК? Відповідь обгрунтуйте.
6. У чому обмеженість функціональної структури управління ТНК?
7. Які переваги і недоліки має регіональна структура управління ТНК?
8. Проаналізуйте, в яких випадках матрична структура управління ТНК є найбільш ефективною.

Тема 9
Маркетингові стратегії ТНК

9.1. Сутність і класифікація маркетингових стратегій

Маркетингові стратегії ТНК є складовою корпоративного стратегічного менеджменту і передбачають забезпечення механізму узгодження цілей глобальної експансії ТНК та її потенціалу і ресурсних можливостей.

При формування маркетингової стратегії важливо чітко ідентифікувати її вхідні та вихідні елементи. До вхідних елементів відносять чинники, які обумовлюють вироблення маркетингової стратегії, ключовими з них є детермінанти маркетингового середовища і корпоративна місія та цілі ТНК.

Вихідні елементи маркетингової стратегії - рішення щодо комплексу маркетингу (маркетинг-міксу), який включає підходи по чотирьох напрямах: товарній (Product), ціновій (Price), збутовій (Place), комунікаційній політиці (Promotion). Таким чином, стратегія маркетингу використовується як спосіб реалізації ТНК власного потенціалу для досягнення успіху в її зовнішньому середовищі.

Специфіка використання маркетингових стратегій тісно пов'язана з поділом ТНК на глобальні та багатонаціональні компанії. Розглянемо цю диференціацію в обсязі, необхідному для подальшого пояснення особливостей запровадження в міжнародній практиці ТНК маркетингових підходів.

Згідно з М. Портером, багатонаціональні фірми існують у галузях, де конкурентні переваги не відіграють жодної ролі за межами національного ринку. Приклад таких галузей з мультинаціональною конкуренцією - виробництво заморожених продуктів, кави, консервів, сфера послуг щодо страхування життя, пошиття одягу.

Глобальні компанії діють у галузях, схожих рівнем цін і конкурентними умовами на різних національних ринках. Для них найадекватнішим є термін "глобальний" ринок. Приклад глобальних галузей - виробництво автомобілів, телевізорів, копіювальної техніки, автошин, фотоапаратів, годинників, побутової техніки.

У галузях з мультинаціональною конкуренцією фірми борються за лідерство на кожному національному ринку, а в глобальних галузях вони претендують на світове панування.

Виходячи з визнання специфіки галузей із багатонаціональною та глобальною конкуренцією, виділяють різноманітні стратегії маркетингу, які використовуються ТНК.

Багатонаціональну маркетингову стратегію обирають за наявності істотних соціально-культурних, політичних, економічних умов, які відрізняють один національний ринок від іншого. Кожен ринок розглядається як окремий сегмент; продукція, створювана філіями ТНК, адаптована до характеристик

попиту конкретної країни. Наприклад, всесвітньо відомий пральний порошок "Аріель" компанії "Проктер енд Гембел" адаптований відповідно до ринків Америки, Німеччини, Японії, Центральної та Східної Європи. Американський варіант зорієнтований на нижчу температуру води, він краще піниться і розрахований на короткотермінове прання. В Німеччині прийнятним є тривале замочування білизни і прання за вищих температур. Саме на ці вимоги розрахований німецький "Аріель". Для Японії "Аріель" адаптований до короткого терміну прання у невеликих за розміром машинах.

Багатонаціональна маркетингова стратегія характеризується різноманітними підходами до кожного національного ринку. Центральна штаб-квартира, яка здійснює фінансовий контроль, обмежується функціями досліджень і виробництва в країні базування. Ймовірне також запровадження окремих елементів міжнародного маркетингу. Безумовною перевагою запровадження цієї стратегії є тісне поєднання запропонованих програм компанії з умовами конкретної країни, їх адаптація до вимог споживачів. Недоліки - відсутність цільової стратегічної конкуренції у країнах, слабкий зв'язок з конкурентними перевагами.

Глобальна маркетингова стратегія передбачає уніфікований підхід у маркетингових рішеннях щодо різноманітних національних ринків. Він виробляється централізовано й поширюється в усіх ключових напрямах діяльності ТНК: науково-дослідні розробки, товарна та цінова політика, координація логістичної політики, оптимізація міжнародної організації виробництва.

Серед очевидних переваг глобальної маркетингової стратегії - ефект економії на масштабах виробництва, компенсація витрат на науково-дослідні та конструкторські розробки, зменшення витрат на розробку комплексу просування товарів на різноманітні ринки. Раціоналізація виробничого процесу, коли філії ТНК у різних країнах спеціалізуються на випуску певного продукту або вузла, посилюється використанням політики трансфертного ціноутворення, що, у свою чергу, знижує трансакційні витрати і посилює конкурентні переваги глобальної ТНК.

Статистичні дані свідчать про масштабність здійснення внутрішньофірмової торгівлі в межах сучасних глобальних ТНК, яка забезпечує переваги над міжнародними та внутрішніми конкурентами: лише чверть світової економіки, враховуючи розміри ТНК, функціонує в умовах вільного ціноутворення, решта 3/4 - зона прямого впливу ТНК.

Серед чинників, що забезпечують успіх в реалізації глобальних маркетингових стратегій ТНК, - посилення ролі великих мегаполісів, які є ідеальним середовищем для діяльності ТНК та важливими базами транснаціонального капіталу1. Мешканці великих міст поступово виробляють нову наднаціональну субкультуру. Вони дивляться ті самі всесвітні інформаційні програми, вихована на єдиних стандартах освіти та поведінки. Вони живуть у прискореному ритмі. Хоч як це парадоксально, житель Нью-

Йорка чи Лондона має у повсякденному житті набагато більше спільного з мешканцем Москви, ніж той зі своїм співвітчизником із маленького провінційного містечка чи селища.

Усе це дає змогу ТНК знаходити "свою" аудиторію, яка здатна реагувати на маркетингові дії незалежно від того, в якій країні застосовується глобальний маркетинговий підхід.

Відмінності між мультинаціональною та глобальною маркетинговими стратегіями наведено в таблиці 9.1.

Таблиця 9.1.

Порівняльні характеристики глобальної та мультинаціональної стратегії маркетингу

Характеристики	Багатонаціональна стратегія маркетингу	Глобальна стратегія маркетингу
Ціль	Урахування соціокультурних відмінностей кожного ринку (країни)	Визначення глобальних, універсальних потреб, їх цілеспрямоване конструювання
Життєвий цикл товару	Різні стадії для кожного національного ринку	Глобальний життєвий цикл Одномоментна "світова прем'єра"
Конструкція	Імовірна модифікація для кожного ринку	Міжнародні стандарти щодо проектування
Адаптація	Відповідає національним відмінностям кожного ринку	Орієнтація на універсальні потреби і бажання
Сегментування	Товар для кожного сегмента (диференційований маркетинг); багато ринків, урахування регіонально-національних відмінностей	Пошук ідентичних сегментів ринку без урахування національних відмінностей. Експансія на ринки в світовому масштабі
Конкуренція	У межах певного національного ринку	Позиції фірми обумовлюються її глобальним становищем
Виробництво	Поєднання стандартизації з адаптацією товару щодо національних смаків	Глобальна стандартизація. Стандартизація через модуляцію конструкції
Споживач	Урахування національних (етнічних) відмінностей	Глобальна конвергенція бажань і потреб покупців
Товар	Товар адаптований на основі базової конструкції. Торгова марка, упаковка, споживчі характеристики наближені до потреб місцевих споживачів	Розробка уніфікованого (глобального) товару. Акцент на його унікальності та відмінності
Ціна	Диференціюється з огляду на умови місцевих ринків, з урахуванням відмінностей у сприйнятті іміджу товару	Розробка системи міжнародної тарифікації (актуально для Європейського Союзу з єдиною валютою)
Просування	Національний імідж продукту, який відтворює національні потреби	Імідж відображає глобальні потреби. Єдина глобальна марка
Збут	Використання національних каналів розподілу товарів	Глобальна стандартизація розподілу

ТНК не використовує лише глобальну чи мультинаціональну маркетингову стратегію. Здебільшого переважають компромісні підходи, які можна умовно визначити як стандартизовану адаптацію.

Прикладами використання глобальної маркетингової стратегії є пропозиція на різноманітних ринках уніфікованих товарів: автошин "Мішелін", фотоапаратів "Кодак"; використання однієї торгової марки чи логотипа на сукупності ринків, зокрема, автомобілів товарних марок "Б'юїк" та "Олдсмобіл" фірми "Дженерал Моторз", здійснення глобальних рекламних акцій на різноманітних ринках, наприклад, компаній Coca-Cola, Pepsi.

Орієнтація ТНК на глобальну маркетингову стратегію не тотожна прагненню створити продукт, прийнятний для всіх ринкових сегментів і ніш. Здавалося, що виробництво прохолодних напоїв не передбачає серйозних модифікацій для різних ринкових сегментів. Однак у своїй глобальній рекламній діяльності Pepsi Co позиціонується як виробник напоїв для споживачів, які є мобільними, відкритими для змін і подій. Красномовними щодо цього є рекламні слогани Pepsi, які за останнє півстоліття встигли змінитися за формою, але не за суттю звернення до покупців:

* кінець 50-х - початок 60-х років: "Пепсі для тих, хто молодий душею";
* середина 70-х років: "Приєднуйся до людей Пепсі та відчуй свободу";
* 80-ті роки: "Відчуй дух Пепсі! Випий його!";
* З 1994 року: "Нове покоління вибирає Пепсі!"

9.2. Міжнародне середовище як детермінанта обрання маркетингової стратегії

Як уже зазначалося, ключовим чинником, який впливає на вироблення маркетингових підходів, є особливості зовнішнього макро- та мікросередовища.

Мікросередовище формують сили, що безпосередньо стосуються самої ТНК та її можливостей щодо обслуговування споживачів: постачальники, маркетингові посередники, клієнти, конкуренти та контактні аудиторії.

Складовими макросередовища є демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні чинники та чинники культурного оточення суб'єкта міжнародної бізнес-діяльності.

Міжнародне середовище (макро-, мікро-) оцінюють за двома напрямками:

1) з огляду на глобальні сили, які спонукають до стандартизації та обумовлені різноманітними причинами: ефектом економії на масштабі, конкуренцією, поведінкою та очікуваннями споживачів;

2) з огляду на локальні сили, які привертають увагу до локальних особливостей: різноманітності правових норм, культур, традицій споживання, своєрідності збутових мереж.

У міжнародному маркетингу для оцінки впливу зазначених сил на обрання маркетингової стратегії, використовують матричний підхід (рис. 9.1).

Рис. 9.1. Аналіз міжнародного середовища

Ступінь впливу глобальних і локальних сил вимірюється двома біполярними характеристиками: як значний (потужний) і незначний (слабкий). Отримують чотири ймовірних варіанти міжнародного середовища ТНК, кожен з яких потребує відповідної маркетингової стратегії.

У глобальному середовищі сили, які спонукають до стандартизації, є досить потужними, щоб придушити локальні (регіональні) детермінанти. Для таких ринків найдоцільнішим є використання глобальної (уніфікованої) маркетингової стратегії.

Глобальне середовище характеризується численними бар'єрами для проникнення, особливо в галузі високих технологій.

Водночас виник новий феномен - продукт глобального міжнародного середовища, який характеризує новітній стан в еволюції глобальних ТНК. Йдеться про транснаціональні стратегічні альянси (ТСА). Основними технологічними чинниками, які сприяють зміцненню міжкорпоративної співпраці, є такі бар'єри проникнення:

* розподіл ризиків, пов'язаних з розробкою та використанням нових технологій;

* прагнення випередити конкурента в комерційному використанні результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт;

* запобіганняння труднощам, пов'язаним з відмінностями у національних патентних законодавствах;

* необхідність уникнення протекційних бар'єрів;

* бажання інтегрувати окремі винаходи в рамках нових систем виробничого чи споживчого призначення.

Істотну роль відіграє й вироблення єдиних (уніфікованих) стандартів і норм на ранніх стадіях розробки процесів чи продукту з метою уникнення необхідності їх узгодження на більш пізніх стадіях.

У мультинаціональному середовищі, на противагу глобальному, домінують місцеві (регіональні) традиції у споживанні, особливості споживчих переваг і правових норм, властиві конкретній країні. Таке середовище характерне, зокрема, для харчової та легкої промисловості, коли смаки та упередження покупців відчутно впливають на їх споживчий вибір і поведінку під час купівлі. Мультинаціональне середовище потребує використання адаптаційної маркетингової стратегії, найбільш оптимальним механізмом взаємозв'язків між головною компанією та її дочірніми філіями мають стати відносини децентралізації.

У нейтральному міжнародному середовищі (як, наприклад, у кольоровій металургії) вплив глобальних і локальних (регіональних) сил не є визначальним у діяльності, тому ТНК сама обирає оптимальну для неї маркетингову стратегію.

Транснаціональне середовище характеризується поєднанням потужного тиску щодо стандартизації та відчутного впливу локальних сил. Маркетологи оцінюють таке поєднання як найскладніше для маркетингової діяльності, оскільки воно потребує використання елементів стандартизації з необхідним для кожного регіонального ринку адаптаційним комплексом.

Прикладом глобальних товарів, адаптованих до регіональних (національних) умов, є популярні програми продукту корпорації "Майкрософт", такі як "Windows", "Word", "Excel". Вони існують у численних національних версіях, зокрема російській, іспанський, чеській тощо мовах, а також у спеціальній англійській версії для Центральної та Східної Європи.

Головний принцип мультинаціонального маркетингу -"мислити глобально, діяти локально" - передбачає здатність організації створювати товари, які:

* втілюють регіональні потреби в кожній країні;
* трансформують локальні потреби у глобальну концепцію товару;
* відтворюють адаптацію товару до конкретного середовища;
* забезпечують реалізацію та посилення міжнародної експансії ТНК.

9.3. Міжнародний життєвий цикл товару та його вплив на маркетингові стратегії ТНК

Маркетинг-мікс (4Р) є вихідним елементом маркетингової стратегії і комплексом заходів щодо товарної, збутової, цінової та комунікаційної політики ТНК. Детермінантою зміщення акцентів у комплексі маркетингу (наприклад, з товарної на користь цінової чи дистрибуційної політики) поряд з іншими чинниками є тип побудови життєвого циклу товару в міжнародному масштабі.

Існують певні відмінності у стадіях життєвого циклу товару (ЖЦТ) для внутрішніх і міжнародних ринків. Якщо на внутрішньому ринку товар традиційно проходить чотири стадії життєвого циклу (стадію проникнення

товару на ринок, стадію зростання, стадію насичення і стадію спаду), то в міжнародному масштабі класичним є проходження шести стадій життєвого циклу (рис. 9.2).

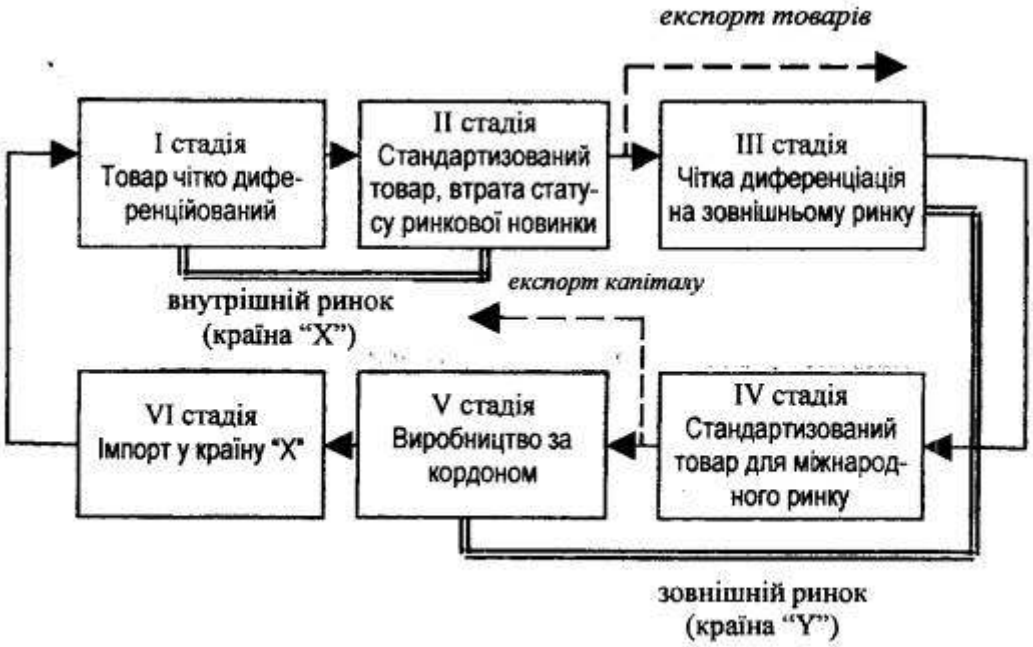


Рис. 9.2. Стадії міжнародного життєвого циклу товару

У практиці мультинаціональних ТНК поширеним є використання поетапного, або так званого традиційного маркетингу, що забезпечує максимально повне використання всього потенціалу товару, який здійснює спочатку внутрішню, а згодом і міжнародну експансію. У цьому випадку товар спершу продають у країні дислокації ТНК. Із досягненням фази насичення у своєму життєвому циклі на внутрішньому ринку, що виявляється у скороченні попиту на товар з боку національних споживачів, його просувають на ринки інших розвинутих країн. Із посиленням . тенденцій до скорочення обсягів реалізації він знову як товар ринкової новинки продовжує проникнення на ринки середньорозвинутих, а згодом і слаборозвинутих країн. Так, нового дихання продовженню життєвого циклу продукції мобільного зв'язку корпорацій Ericsson та Motorola наприкінці 80-х років надав вихід цих корпорацій на нові для них ринки Центральної та Східної Європи, для яких морально застарілі в західноєвропейському сенсі товари були продуктами ринкової новизни.

Постадійний маркетинг передбачає використання помірно адаптованої до локальних умов маркетингової стратегії і ґрунтується на різниці в терміні проникнення на ринки різних країн (рис. 9.3).

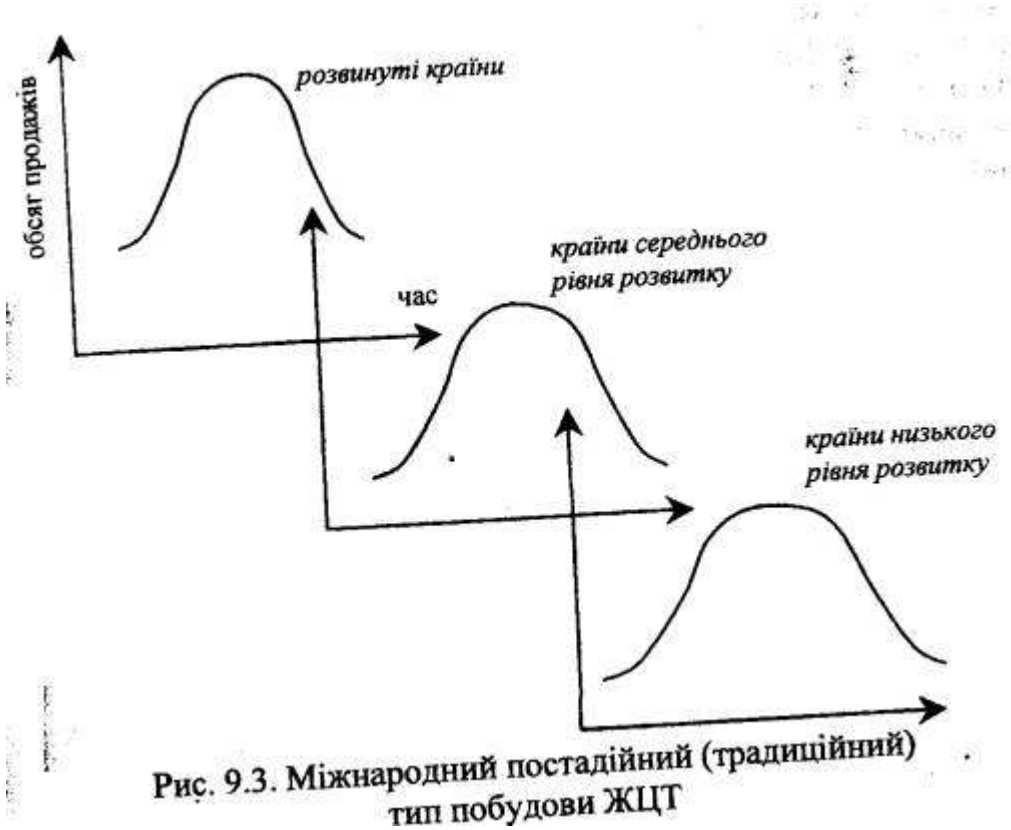


Рис. 9.3. Міжнародний постадійний (традиційний) тип побудови ЖЦТ

Водночас для глобальних компаній типовим є здійснення агресивної інноваційної стратегії, політики скорочення ЖЦТ і дотримання схем міжнародного синхронного маркетингу, який передбачає проникнення товару одночасно на всі типи зовнішніх ринків. Міжнародні ринки сприймаються глобальною ТНК як єдиний глобальний (світовий) простір, у межах якого доцільним є використання стандартизованої єдиної маркетингової інноваційної стратегії (рис. 9.4).

Низка ТНК, передусім японських і ТНК деяких перехідних країн, дотримується принципів так званого випереджального типу побудови ЖЦТ. Поява товару на зарубіжному ринку нерідко випереджає його виробництво та реалізацію на внутрішньому національному ринку.

Обрання синхронного, послідовного чи випереджального типу побудови міжнародного ЖЦТ, знаходження на тій чи іншій стадії його еволюції передбачає істотні відмінності у здійсненні товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики компанії (таблиця 9.2).

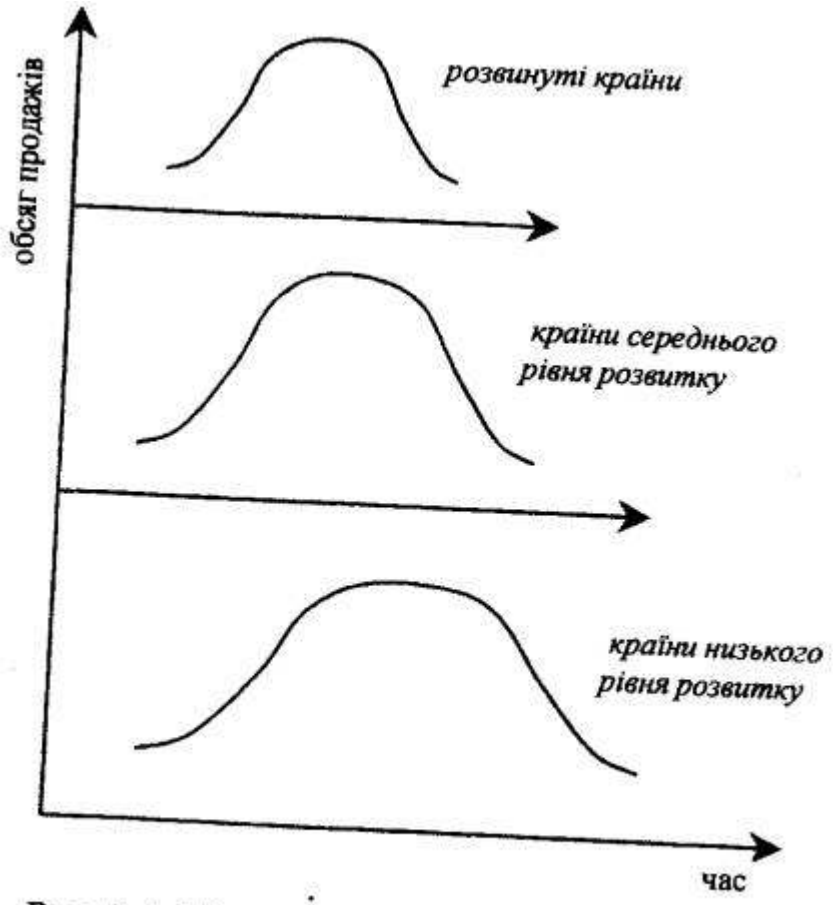


Рис. 9.4. Міжнародний синхронний тип побудови ЖЦТ

За умови чіткої диференціації товару на міжнародних ринках, що спостерігається на стадії проникнення нового товару на зовнішні ринки (третя стадія за традиційного міжнародного ЖЦТ, перша стадія в синхронному або випереджальному міжнародному ЖЦТ) пріоритетними у міжнародному маркетинг-міксу є товарна (product policy) та комунікаційна (promotion policy) політика, їх завдання - формування стійкої прихильності споживачів до нового продукту і торгової марки, яку він репрезентує. Значення цінової політики (price policy) та політики формування каналів розподілу (place policy) на цьому етапі міжнародного ЖЦТ менш впливове. Із втратою товаром статусу "ринкової новинки", унікальних характеристик, які чітко відрізняють його від аналогів-конкурентів (четверта стадія за традиційного міжнародного ЖЦТ або наступні після першої за синхронного чи випереджального) особливого значення набуває цінова політика (здебільшого зниження цін), політика стимулювання продажів і політика оптимізації збутових мереж (таблиця 9.2).

Таблиця 9.2.

Пріоритети у міжнародному маркетинговому комплексі ТНК з огляду на стадії ЖЦТ

Стадія ЖЦТ		Статус товару серед аналогів-конкурентів	Пріоритети маркетинг-міксу	Цілі реалізації маркетингової програми
1	Розробка товарів і вихід на внутрішній ринок	Відсутність товарів-конкурентів	Товарна політика, комунікаційна політика	Знаходження "своїх" сегментів, формування прихильності до торгової марки
2	Продаж на внутрішньому ринку	Поява товарів-аналогів	Цінова, комунікаційна, збутова політика	Збільшення частки на ринку, оптимізація співвідношення "виручка-витрати"
3	Експорт товару з країни базування ТНК	Чітка диференціація товару, відсутність аналогів на міжнародних ринках	Міжнародна товарна, комунікаційна політика	Адаптація товару до вимог іноземних споживачів, активне формування прихильності до торгової марки
4	Виробництво через спільні підприємства в країні дислокації ТНК	Конкуренція між товарами-аналогами місцевого та зарубіжного виробництва	Міжнародна цінова політика	Агресивне потіснений національних та іноземних конкурентів
5	Виробництво товару філіями чи підрозділами ТНК (пряме інвестування)	Жорстка конкурентна боротьба між товарами-аналогами	Міжнародна цінова, комунікаційна політика	Збільшення обсягів збуту, зростання частки продажів на зарубіжному ринку, цінова перевага над конкурентами
6	Реімпорт у країну базування ТНК	Наявність великого поля конкурентів як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках	Міжнародна політика стимулювання збуту, цінова, дистрибуційна політика	Вихід на нові ринкові сегменти та утримання традиційних, раціоналізація конфігурацій збутових мереж, максимальне використання завершальних етапів міжнародного ЖЦТ

В умовах різкого загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках останніми роками спостерігається скорочення (стиснення) міжнародного ЖЦТ. Це стосується діяльності як глобальних, так і мультинаціональних ТНК.

Серед чинників, що приводять у дію нові закономірності в міжнародній бізнесовій діяльності, виділяють зовнішні (стосуються специфіки змін у турбулентному міжнародному оточенні) і внутрішні (є прямим наслідком дій зовнішніх детермінант).

До зовнішніх чинників відносять утримання конкурентних переваг сучасними ТНК, яке можливе лише завдяки організації виробництва за межами

країни базування. Йдеться про використання у власних інтересах не лише природних і людських ресурсів, а й науково-технічного потенціалу інших країн.

За даними ЮНКТАД, не менше третини сучасних ТНК знаходяться за межами країни базування. При цьому обсяги власності за кордоном окремих із них є вражаючими. Так, англо-голландська корпорація "Роял Датч-Шелл" має за кордоном власність у 69 млрд, дол., американські корпорації "Дженерал Моторз" і "Форд" відповідно у 41 та 28 млрд, дол., а голландській корпорації "Філіпс" належить власність в розмірі 22 млрд, дол.

Традиційна модель поведінки ТНК, за якої інноваційні продукти створювалися в країні походження, а згодом експортувалися в зарубіжні філії, поступається раціональному територіальному розміщенню дослідницьких робіт з перенесенням частини розробок у країни, де кращі умови для їх * проведення або дешеві й достатньо кваліфіковані кадри. У Білій книзі Агентства з науки і технологій Японії зазначається, що з 1991 по 1995 роки компанії країни відкривали свої лабораторії приблизно 1 раз на тиждень. Усього за кордоном на початку 90-х років діяло 276 японських дослідних центрів, половина з яких - у США і третина - в Західній Європі.

Зазначені обставини призводять до відмови від стадії товарного експорту (вилучення третьої стадії) і переходу відразу до стадії організації виробництва за кордоном та імпортування продукції на ринок країни базування (четверта, і п'ята та шоста стадії).

Обмеження зовнішньої торгівлі на зарубіжних ринках через використання принципів протекціонізму і гасла захисту національного виробника. Ці заходи, впливаючи на скорочення обсягів товарного імпорту, роблять доцільним для ТНК започаткування діяльності на зарубіжному ринку відразу з п'ятої стадії (з прямого інвестування) та вилучення третьої і четвертої стадій. Безумовно, за посилення тенденцій глобалізації економічної діяльності об'єктивно виникає потреба у лібералізації торгівлі, іноземних інвестицій і міжнародних фінансових операцій. Впливовою інституцією, яка забезпечує прискорення лібералізації, нині є СОТ. Після того, як повноправним членом СОТ стане Китай, регулюванням нормами СОТ буде охоплено 95% світової торгівлі й визначатиметься поведінка 90% населення планети. У 2000 році передбачалося скасування 45 країнами митних обмежень на комп'ютери, програмне забезпечення, телекомунікаційне обладнання. Це означає, що посилюється міжнародна експансія глобальних ТНК саме в ці галузі.

Однак небезпека посилення протекціоністських тенденцій все ж зберігається і виявляється в застосуванні антидемпінгового мита (у США його кількість більше 300), "добровільних" скорочень експорту (Японія, наприклад, змушена "за власним бажанням" скоротити поставки сталі на ринки США) та ін.

Специфічні умови внутрішніх ринків та корпоративної стратегії самої ТНК. Внаслідок зовнішньої експансії південь-нокорейський гігант DAEWOO отримує нагоду вийти за вузькі межі національного ринку та знайти нові ринки,

здатні поглинути обсяги динамічно зростаючих потужностей. За розрахунками експертів, зосередження автомобільних потужностей світових гігантів в Азії призвело до того, що потреби внутрішніх ринків Азії в автомобілях на 9 млн. штук менші, ніж виробничий потенціал. Цим і пояснюється відкриття спільних підприємств DAEWOO з місцевими автомобільними компаніями в Україні (АвтоЗАЗ-DAEWOO), Узбекистані (Uz-DAEWOOMotorCo), В'єтнамі (Vidamco), Бельгії (Еиго-DAEWOO), Китаї (Automotive Components Plan), Індії (DCM DAEWOO), Ірані (Passanger Car Plant) тощо.

Внутрішні чинники, які призводять до скорочення (стиснення) міжнародного ЖЦТ, такі:

Обрання міжнародними бізнес-одиницями стратегії агресивної інновації як відповідь на посилення позицій конкурентів. Нерідко товари, що надходять на ринок, не вичерпавши свого ринкового потенціалу, знімаються з виробництва і замінюються 'новими, досконалішими. Для світового гіганта Microsoft, за словами його голови Ради директорів Білла Гейтса, найбільшим конкурентом є не зовнішні сили, є він сам: "Споживачі обов'язково вибиратимуть, залишатись їм з уже існуючим у них програмним забезпеченням чи замінити його новими, удосконаленими програмами Microsoft. Компанія мусить гарантувати, що всі нові її продукти є набагато кращими від попередніх. Якщо ми цього не зробимо, споживачі не купуватимуть нові програми". Вилучаючи з ринку одні товари та випускаючи нові, кращі, які приваблюють споживачів і підвищують конкурентоспроможність у міжнародному середовищі, компанії цілеспрямовано скорочують життя попередніх товарів, які не проходять усіх стадій МЖЦТ. Особливо таке скорочення життєвого циклу товару відчутне у галузях високих технологій: виробництво комп'ютерів, автомобілів та ін.

Зміна стратегічного корпоративного курсу ТНК, пов'язана з аналізом тенденцій розвитку ринку та потребами оптимізації структури корпоративного портфеля. Галузі, як і окремі продукти, переживають певні стадії своєї еволюції, зокрема стадію старіння і згортання. Тому важливим є здійснення компаніями випереджальних дій, що передбачають вилучення товарів та згортання напрямів діяльності, які на поточний момент не пройшли всіх стадій ЖЦТ, є прибутковими, але з огляду на їх перспективи - приреченими. Так, на початку 2000 р. корпорація "Xerox" офіційно оголосила про початок глобальної реструктуризації своєї діяльності. "Ми відмовляємося від другорядних, з точки зору стратегічних аналітиків компанії, напрямів і зосереджуємо свою увагу на найбільш перспективних", - зазначив її президент Рік Теман.

Скорочення (стиснення) МЖЦТ, використання синхронної експансії на різноманітні міжнародні ринки забезпечують ТНК лідерство у глобальному масштабі. Пошук оптимального часу виходу на зовнішні ринки, раціоналізація маркетингових стратегій і пріоритетність при застосуванні інструментів маркетинг-міксу на кожній стадії міжнародного життєвого циклу є запорукою успіху ТНК у конкурентній боротьбі за міжнародні та національні ринки.

9.4. Особливості запровадження маркетингових стратегій у діяльність ТНК країн, що розвиваються

Незважаючи на відносно незначні обсяги діяльності ТНК країн, що розвиваються, темпи їх зростання дають підстави звернути увагу і на цих своєрідних суб'єктів сучасної світової економіки. Якщо в 1985 році їх частка становила близько 4,3%, то наприкінці 1997 року - майже 9,7% світового обсягу прямих іноземних інвестицій (ШІ). Маркетингові стратегії і тактика поведінки на зарубіжних ринках ТНКр тісно пов'язана з характеристиками самих ринків, потенціалом та можливостями компаній, які на них проникають.

ТНКр здебільшого діють як мультинаціональні компанії, їх філії не є ланками багатонаціональної мережі, що передбачає рух комплектуючих і окремих вузлів по всьому світу. Як правило, зарубіжні філії виробляють продукцію для місцевого ринку, а експортні потреби виробництва задовольняються материнською компанією з країни базування.

За географічною спрямованістю левова частка інвестицій ТНКр зосереджується в інших країнах Третього світу і незначна - в розвинутих. Саме ця обставина - відмінність в якісних та кількісних характеристиках маркетингового середовища країн з низьким та високим рівнем економічного розвитку - істотним чином впливає на обрання різних маркетингових стратегій.

Під таким кутом зору і доцільно розглянути своєрідність здійснення ТНК маркетингової політики.

При проникненні на ринки країн, що розвиваються, ТНКр обирають, як правило, країни бідніші й менші за розміром, рівень заробітної плати та організаційні витрати в яких набагато нижчі, ніж у країні базування. Так, ТНК із відносно багатих Аргентини, Бразилії, Мексики є основними інвесторами в бідніші та менші за розміром країни - Еквадор, Парагвай, Уругвай. Більшість ШІ Індії спрямовано в Азію та Африку. Тут спостерігається застосування класичної схеми традиційного (постадійного) МЖЦТ. Компанії отримують технології з розвинутих країн, адаптують їх до вимог своїх внутрішній ринків, а згодом, для максимального використання потенціалу МЖЦТ за наявності попиту в бідніших країнах, перебазовують своє виробництво саме в ці країни.

На ринку цих країн ТНКр (зокрема це стосується фінансово-промислових груп (чеболі) з Південної Кореї) здійснюють досить агресивну маркетингову політику та обмежують вплив інших іноземних конкурентів. На підставі класифікації конкурентних маркетингових стратегій таку діяльність можна ідентифікувати як стратегію "лідерів".

Збільшення частки компанії на зарубіжному ринку забезпечується через здійснення стратегії, головною метою якої є підвищення рентабельності за рахунок досягнення конкурентної переваги, пов'язаної з економією на витратах.

Переваги ТНК на ринках Третього світу демонструє матриця "базових стратегій" за М. Портером (рис. 9.5).

Рис. 9.5. Стратегії ТНК на ринках слаборозвинутих країн

Більшість підприємств, створених південнокорейськими ТНК за кордоном, виробляють працемістку та стандартизовану продукцію. З кінця 80-х років вони, як і інші ТНК, у зв'язку зі зростаючими витратами праці, цінами на землю та Ціновою конкуренцією з боку зарубіжних конкурентів на внутрішньому ринку змушені були шукати робочу силу із ще нижчою заробітною платою. В 90-х роках корейці спрямували свої інвестиційні потоки в Китай і В'єтнам. Зокрема, йдеться про такі трудомісткі галузі, як електроніка, виробництво текстилю, взуття, автомобілі.

Конкурентною перевагою корейських ТНК є їхня здатність реалізувати свої проекти за кордоном з меншими, ніж у конкурентів, витратами. Позитивний вплив на посилення присутності цих компаній на зарубіжному ринку, зокрема на стадії організації та розгортання зарубіжного виробництва, здійснюють міжнародні структури маркетингу, створені ними у попередні роки. Йдеться передусім про корейські торгові компанії, що є філіями провідних ТНК і використовуються як механізм налагодження необхідних контактів між корейськими фірмами та їх партнерами в країні розміщення філії.

Окрім безпосередньо економічних чинників, які посилюють мотивацію ТНКр до прямого інвестування в країни з нижчим рівнем економічного розвитку, виділяють і загальну політичну ситуацію в цих країнах, прихильність місцевих урядів до зарубіжних інвесторів та сукупність стимулів, створених ними для залучення інвестиційних потоків. Йдеться про виділення певних грантів, пільги в оподаткуванні, сприятливий режим щодо поставок комплектуючих із країни базування ТНК в обхід митних обмежень. Прикладом

є надання мексиканській філії "Деу електронікс" пільгових кредитів від місцевих фінансових інституцій під гарантії мексиканського уряду. Потужні стимули надала Україна новоствореному СП "АвтоЗАЗ-Daewoo" - звільнення від сплати податку на прибуток, імпортного мита на комплектуючі й податку на землю протягом 10 років. Більше того, з метою обмеження конкуренції з боку автомобілів, які вже експлуатувалися з Західної Європи, було прийнято постанову про заборону ввезення на український ринок автомобілів іноземного виробництва, що експлуатувалися більше 5 років, а за ввезення іномарки, що експлуатувалася менше 5 років, сплачувалось імпортне мито в сумі 5 тис. дол.

Оцінюючи поведінку ТНКр на ринках з низьким рівнем економічного розвитку, виділимо оптимальність використання для них маркетингових стратегій стандартизованої адаптації, за яких уніфіковані технології частково пристосовуються до відповідних вимог приймаючих країн (як правило, через використання дешевших ресурсів, нижчі екологічні стандарти, максимальне спрощення товарного асортименту, здешевлення упаковки тощо).

Ключовими компонентами маркетинг-міксу за таких умов є цінова і товарна політика.

Вказуючи на особливості маркетингових стратегій ТНКр на розвинутих ринках, виділимо передусім основних суб'єктів і галузі, що є сферою їх діяльності. Серед країн з високим економічним рівнем розвитку в структурі ПІІ ТНКр є Європейський Союз. Прямі інвестиції спрямовані переважно у виробництво електроніки. Так, 75% всіх інвестиційних проектів у ЄС чотирьох азіатських НІК - Гонконгу, Республіки Корея, Сінгапуру і Тайваню (а саме азіатські ТНК найбільш потужно серед ТНКр представлені в Європі), пов'язані з цією галуззю. Відтак - виробництво текстилю, іграшок, одягу, шкіри, а також хімічне виробництво. країнами розміщення філій азіатських ТНК є Велика Британія, Німеччина, Франція та Нідерланди.

Головним чинником зростання прямого інвестування з боку ТНКр в Європу є реалізація Програми єдиного ринку (Single Market Program). Так, для посилення конкуренції Європейська комісія визнала за можливе залучення до ринку державних замовлень (державні закупівлі обладнання і матеріалів, громадські роботи) іноземних філій ТНК третіх країн, якщо у виробах, які вони випускають, не менше половини компонентів вироблено в європейському регіоні. В межах промислової політики з метою обмеження товарної експансії на європейський ринок з боку ТНК було вжито антидемпінгових заходів, що поєднувалися з комплексом угод між ЄС та азіатськими НІК щодо добровільного обмеження експорту їх автомобілів та електронної продукції на єдиний ринок. Ці обставини істотно вплинули на відкриття в ЄС дочірніх підприємств ТНК країн Третього світу.

Незначні обсяги присутності ТНК третіх країн на розвинутих ринках, відсутність очевидних технологічних переваг у створенні високоякісної продукції щодо прямих конкурентів з приймаючих країн вплинули на маркетингові спрямування і стратегічну поведінку ТНКр на цих ринках.

Якщо на ринках третіх країн, передусім країн з нижчим рівнем економічного розвитку, їх маркетингову конкурентну стратегію можна ідентифікувати як стратегію ринкових лідерів, то на розвинутих ринках їхні дії визначають як стратегію "послідовників", а в окремих випадках і "нішерів".

Використовуючи матрицю базових стратегій М. Портера, зобразимо з огляду обрання ТНКр відповідну конкурентну стратегію (рис. 9.6).

Рис. 9.6. Стратегії ТНК на ринках розвинутих країн

Використання політики низьких витрат тривалий час не передбачало зосередження належної уваги на раціоналізації виробництва з боку ТНКр. Вони не фінансували розробки нових технологій, які дали б змогу успішно конкурувати з фірмами розвинутих країн. Проникнення на ринки розвинутих країн у вигляді прямих інвестицій дало можливість не лише зайняти певну нішу в приймаючих країнах, а й отримати доступ до нових технологій ведення бізнесу, в тому числі й з точки зору маркетингу.

Яким чином забезпечується реалізація маркетингових програм посилення конкурентоспроможності зарубіжних філій ТНК, зокрема на європейських ринках, з огляду на стратегію концентрації зусиль на низьких витратах?

Цьому сприяють такі чинники:

1. Майже всі європейські філії ТНКр випускають стандартизовану продукцію, яку з точки зору технології можна віднести до фази зрілості та згортання міжнародного ЖЦТ. Це дає їм змогу спеціалізуватися на виробництві продукції за конкурентноспроможною ціною. Провідні компанії в галузі електроніки (Philips, Sony) зосереджуються на нових, складніших сегментах ринку. Це означає, що вони не можуть здійснювати паралельно з

перспективним старе виробництво, використовуючи попередні технології з конкурентоспроможними витратами.

2. Виробничі витрати знижуються за рахунок надходження з материнської компанії напівфабрикатів і комплектуючих виробів. За існуючих рівнів виробничих витрат у Європі та Азії транспортні витрати цілком відшкодовуються.

3. Економія на оплаті праці. Азіатські філії, наприклад, надають перевагу технічному та управлінському персоналу, який формується з вихідців із їхніх країн. Це особливо важливо на момент створення філії. Заробітна плата таких працівників у Європі становить 60-70% від заробітної плати місцевих спеціалістів.

4. Низькі витрати на дослідно-конструкторські розробки: виробництво стандартизованої продукції передбачає мінімальні витрати на удосконалення товарів. Навіть якщо така потреба існує, ці роботи здійснюються материнською компанією в країні базування ТНК.

Оскільки, як зазначалося вище, філії ТНКр на розвинутих ринках переважно мають справу не з "піонерним" виробництвом, а з постачанням на ринок товарів, що перебувають на стадії насичення, а можливо, й спаду, то пріоритетними в маркетинг-мікс таких філій є використання інструментарію цінової політики (поступове зниження цін), заходів стимулювання продаж (комунікаційна політика) та пошуки побудови найефективніших схем збуту через залучення посередників місцевих ринків.

9.5. Переваги та недоліки запровадження стандартизованих і адаптованих маркетингових стратегій у міжнародній діяльності ТНК

Найпоширенішими маркетинговими стратегіями, що використовуються суб'єктами міжнародного бізнесу, передусім ТНК, є багатонаціональна (адаптаційна) і глобальна (стандартизована). Вони, однак, рідко реалізуються в чистому вигляді, й у практиці можна спостерігати підходи стандартизованої адаптаційної стратегії.

Розглянемо ґрунтовніше ці маркетингові технології з огляду переваг і недоліків, які супроводжують їх реалізацію. Передусім слід наголосити, що дилема між адаптацією та стандартизацією тісно пов'язана з корпоративною стратегією щодо міжнародної експансії ТНК.

Всесвітня стандартизація пропонує єдину, уніфіковану за підходами стратегію маркетингу, яка спирається на стратегію єдиної глобальної марки, забезпечує економію витрат на виробництво і просування продукції, поширюється на максимальну кількість ринків (Nivea, Compag, Philips).

Стандартизація на основних ринках - використовується, як правило, щодо ринків, близьких за своїми характеристиками (споживчі ринки країн "Тріади" - США, Західної Європи, Японії).

Всесвітня адаптація - найдорожча стратегія, передбачає пристосування товару до вимог кожного окремого національного ринку. Так, відсутність у межах Європейського Союзу єдиних технічних норм нерідко призводить до виробництва одного і того ж товару в численних варіантах.

Адаптація на основних ринках - зосередження на найсприятливіших для компанії цільових ринках і модифікація маркетингового комплексу, передусім товару, згідно з вимогами та уподобаннями цих ринків.

Рис. 9.7. Взаємозв'язок між товарною стратегією маркетингу та ступенем охоплення міжнародних ринків

Рішення на користь стандартизації чи адаптації не є простим для суб'єкта міжнародного бізнесу і, крім впливу на нього корпоративної стратеги щодо міжнародної експансії, обумовлюється іншими, не менш істотними чинниками:

* законодавчими нормами (екологічні стандарти, технічні нормативи);
* природою самих товарів;
* витратами, пов'язаними з адаптацією;
* маркою товару.

Наявність законодавчих норм пов'язана з потребою захисту національних капіталовкладень, здійснених у певну галузь економіки. Йдеться про так звані "бар'єри на вході", які ускладнюють, а іноді й унеможливлюють реалізацію стандартизованої продукцй на кількох регіональних ринках.

Природа самих товарів диктує доцільність вибору між стандартизацією та адаптацією. Бельгійський дослідник Croue виділяє сім імовірних категорій товарів:

* товари категорії "зроблено в..." ("made in..."), їхня цінність в очах покупців саме й зумовлюється країною походження, що гарантує виняткову якість та неповторність. Товари цього класу передбачають повну стандартизацію. Прикладом може слугувати французьке шампанське, яке не потребує будь-якої адаптації щодо локальних ринків, оскільки таким чином буде втрачено імідж цього напою;

* технологічні товари промислового або масового вжитку. Основа їхньої переваги - технічні характеристики (фотоапарати, побутова техніка). Обрання стратегії стандартизації забезпечує реалізацію ефекту масштабу виробництва, можливого лише в умовах багатосерійного виробництва;

* товари, сертифіковані міжнародними промисловими нормами. Право на виробництво таких товарів надається виробникам, які мають левову частку продаж на світовому ринку. Як і в попередньому випадку, йдеться про обрання стратегії стандартизації;

* споживчі товари, виробництво яких не пов'язане з конкретною країною. Це продукти харчування, технологія виготовлення яких є універсальною. В окремих випадках, крім стандартизованої товарної стратегії, обирають стандартизовану адаптацію;

* товари з "універсальною формулою", їх привабливість для споживачів обумовлюється їхньою незмінністю, апробованою часом, що створює їм імідж "легенди". До них належать джинси, цигарки "Мальборо" та ін. Стандартизація є оптимальною для таких виробництв стратегією.

Витрати, пов'язані з адаптацією. Будь-яка модифікація уніфікованого товару до потреб локальних ринків передбачає збільшення певних витрат. Тому завдання виробника - порівняння вигод, пов'язаних з адаптацією цього товару до місцевих вимог і, отже, збільшення обсягів збуту, з економією на масштабах, але меншими обсягами реалізації.

Марка товару. Використання корпоративного брендін-гу (єдиної корпоративної марки) створює конкурентну перевагу компанії перед конкурентами, оскільки забезпечує її визнання в усьому світі, сприятливі умови для просування нових товарів компанії, які ще до моменту їх отримання споживачем позитивно сприймаються з огляду на авторитет товарів фірми. Прикладом може слугувати марка "Carlsberg". Вона містить всі ознаки глобальної марки: наявна в 130 країнах світу, смак пива, етикетка та формат пляшки однакові в усьому світі. Однак оскільки культура споживання пива неоднакова в різних країнах, регіональним філіям надається право частково модифікувати збутову та комунікаційну політику при просуванні цієї марки на різних національних ринках. Природним за таких обставин є обрання стандартизації або стандартизованої адаптації.

Слід зазначити, що адаптацію як маркетингову стратегію можна тлумачити двояко: як фізичну модифікацію продукту (в окремих випадках може йти мова про виробництво абсолютно нового товару, призначеного для задоволення спеціальних потреб певного національного ринку). Саме так учинив німецький концерн Henkel при виході на американський споживчий ринок, купивши місцеву хімічну фірму "Дженерал мілз". Тривалий досвід перебування концерну на американському ринку й розуміння потреб своїх споживачів стали тим істотним чинником, який змусив Henkel відмовитися від виробництва традиційних для Європи пральних порошків і, використовуючи власні передові технології та маркетингові знання партнерів, створити унікальну, призначену саме для цього ринку продажу лінію порошків.

Іншими підходами до розуміння терміна "адаптація" є підходи щодо зміни назви продукту, упаковки, позиціювання, іміджу. Зокрема, всесвітньо відомий "МакДональд" позиціонується в США та країнах Західної Європи як заклад "fast food", тобто ресторани швидкого харчування, закусочні. Для активного просування на український споживчий ринок компанія обрала іншу стратегію, зберігаючи при цьому недоторканість товарного асортименту. Йдеться про активну Promotion-компанію під гаслом: "МакДональд - ресторан для всієї родини". Адаптацією в цьому випадку є комунікаційна політика та формування "локального" іміджу.

Цікавий маркетинговий хід при просуванні на американський ринок використав німецький концерн "Фольксваген". Мініатюрні автомобілі - "Жуки" - спершу не були сприйняті в США , оскільки для американців престижними вважаються великі автомобілі. Обсяг продаж істотно зріс із зміною слогана рекламної кампанії: "Фольксваген - ваша друга машина!".

Як правило, така складова, як "товар" міжнародного маркетинг-міксу, нерідко є найбільш стандартизованою, а компонент "реклама" - найбільш адаптованою. Товар і упаковку можна стандартизувати, якщо регіональні потреби в товарі схожі, але реклама обов'язково потребує адаптації мови, символів та образів щодо локальних умов. Серед вдалих креативних розробок, які демонструють просування глобальної торгової марки на вітчизняний споживчий ринок, є реклама "Nescafe". Мета, яка стояла перед рекламним агентством, - надати всесвітньо відомому бренду українського аромату. Тривалий час рекламні ролики передавалися з-за кордону зі штаб квартири компанії Nestle. Кава - масовий продукт, і важко собі уявити, що українці відрізняються від споживачів на інших національних ринках. Однак коли людина, купуючи каву, віддає перевагу певній марці, для неї важливим є розуміння, що це її вибір. У слогані "Моя кава" було закладено подвійний сенс: моя власна, кава і загальний момент (наша кава). Слайди було отримано з бібліотеки Nestle, слоган - місцевий. Цей приклад демонструє запровадження стандартизованої адаптації як стратегії маркетингу ТНК.

Ситуаційна вправа "Застосування маркетингових стратегій світовими виробниками йогуртів"

Кейс складено на основі матеріалів кампанії Ehrmann, маркетингового агентства "Комкон" (Москва), опублікованих у журналі "Експерт" від 28 серпня 2000 р., №31.

Компанія Ehrmann була заснована у 1920 році братами Елоїзом і Антоном Ерманнами і нині є йогуртовою компанією номер один у Німеччині, їй належать два заводи в Баварії та Саксонії і до 18% німецького ринку йогуртів. У Німеччині Ehrmann виготовляє три базових продукти: йогурти, десерти, сирки. Свою міжнародну експансію вона розпочала з країн Західної та Центральної Європи у вигляді товарного експорту. Продукція Ehrmann продається у Швеції, Англії, Данії, Фінляндії, Норвегії, Угорщині, Чехії та Італії.

Компанія Ehrmann діє в галузі, яка за своїми характеристиками належить до багатонаціональної. Конкуренція в харчовій промисловості багато в чому зумовлюється кількістю та позиціями на національних ринках локальних конкурентів. Стандартизовані підходи щодо товарного асортименту неможливі, оскільки їм протидіють відчутні відмінності в традиціях споживання, приготування їжі в різних країнах.

Міжнародна експансія компанії Ehrmann на сьогодні має чітко визначене східноєвропейське спрямування. Будучи компанією, яка реалізує багатонаціональний підхід, вона обирає Східну Європу передусім через близькість традицій споживання молочних продуктів (порівняно, наприклад, з південноазіатським регіоном).

Влітку 2000 року до підприємств Ehrmann приєдналася російська зарубіжна філія в підмосковному Раменському. Саме в цей період аналогічні - відкриття філій - кроки зробили прямі конкуренти Ehrmann - французька фірма Danone та голландська Campina.

Іноземні конкуренти оцінюють російський ринок як дуже привабливий. У 2000 році російський ринок йогуртів перебував на докризовому рівні (близько 20 тис. тонн на місяць) з перспективою зростання. За прогнозами аналітиків Ehrmann, росіянин, який нині споживає менше 1 кг йогурту на рік, за кілька років наздожене щонайменше чеха з його нормою 3 кг на рік, а в перспективі - німця (16 кг йогурту на рік). Такі оптимістичні очікування щодо темпів зростання цього ринку призводять до загострення конкурентної боротьби між місцевими та іноземними компаніями, успіх кожної з них визначатиметься вдалим обранням найоптималь-нішої для умов цього ринку маркетингової стратегії.

Контрольні запитання і завдання

1. Як можна охарактеризувати ринок йогуртів з точки зору конкуренції, уподобань споживача, тенденцій до глобалізації?

2. Який різновид маркетингової стратегії є найбільш поширеним щодо застосування ТНК на цьому ринку? З'ясуйте які переваги та недоліки має

обрання стандартизованої, адаптаційної стратегій, а також їх компромісної версії - стандартизованої адаптації.

3. Назвіть і охарактеризуйте ключові чинники, які зумовили експансію компаній Ehrmann, Danon, Campina на російський споживчий ринок.

4. З огляду на міжнародний життєвий цикл як Ви ідентифікували б схему виходу на російський ринок (поста-дійний, синхронний чи випереджальний маркетинг)?

5. Виділіть конкурентні переваги компанії Ehrmann щодо позицій її основних іноземних і російських конкурентів.

6. Чи зможе Ehrmann досягти успіху в завоюванні російського ринку? Назвіть аргументи "за" і "проти".

7. Якби компанія Ehrmann висловила наміри щодо відкриття своєї виробничої філії в Україні, чи варто було б їй тут модифікувати маркетингову стратегію, яку вона використовувала на російському ринку? Що, на Вашу думку, варто зберегти, а що істотно змінити в підходах до маркетинг-міксу Ehrmann в Україні?

Тема 10
Транснаціональні альянси

10.1. Фактори і мотиви розвитку транснаціональних альянсів

У сучасних умовах процес транснаціоналізації відбувається в різних напрямах і формах. Це зумовлено низкою факторів, вплив яких був особливо відчутний в останні десятиліття XX ст. Коротко їх можна визначити так:

- у глобальній економіці відбувається зміна структури та джерел економічного зростання - високі технології, інновації, послуги та інформація стають визначальними його чинниками;
- відповідно до цього змінюються пріоритети інвестування - зі сфер природних ресурсів та промисловості до сфер технології, послуг, інформації й телекомунікацій;
- у глобальній економіці, особливо за інтенсивного технологічного та інформаційного прогресу, спостерігається наростаюча диверсифікація та комбінування форм і способів транснаціоналізації різних видів діяльності й бізнесу;
- паралельно традиційним прямим і портфельним інвестиціям зростає різноманіття активів (цінностей) і способів діяльності, які є економічними передумовами та джерелами транснаціоналізації;
- глобальна конкуренція ставить все більш жорсткі вимоги до вибору найефективніших, найменш затратних форм транснаціоналізації.

Відповідно до вимог економічної раціональності та конкурентних переваг, а також з огляду на нові фактори розвитку світового економічного простору основними напрямами сучасної транснаціоналізації є:

1) інвестиційні - засновані на використанні матеріальних і фінансових активів у вигляді прямих та портфельних інвестицій;

2) неінвестиційні - засновані на трансграничній спільній діяльності, делегуванні функцій і партнерстві, розподілі та комбінації діяльності, трансграничному спільному використанні нематеріальних активів і отриманні спільних трансграничних результатів та їх розподілу між членами альянсу;

3) комбіновані - поєднання інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації.

Відповідно до цього основними джерелами розвитку ТНК є інвестиційні джерела - трансграничні (іноземні) інвестиції, передусім прямі; неінвестиційні джерела - формуються на основі використання нематеріальних активів, партнерства та спільної діяльності; комбіновані джерела - прямі та портфельні інвестиції, нематеріальні активи і спільна діяльність.

Таким чином, у сучасних умовах глобальна стратегія транснаціоналізації здійснюється шляхом раціонального вибору (комбінації) інвестиційних і неінвестиційних форм транснаціоналізації. Така комбінація зумовила

бурхливий розвиток транснаціональних, або глобальних, альянсів у світовій економіці.

Транснаціональні альянси в сучасних умовах є однією з найрозвинутіших форм і одним з найдинамічніших напрямів транснаціоналізації. Транснаціональні альянси - це глобальні форми здійснення партнерства, спільної або пайової діяльності на основі багатосторонніх контрактів (угод) компаній різних країн через здійснення спільної маркетингової, фінансової, інноваційної, інвестиційної та операційної діяльності.

Транснаціональні альянси - це відносно нове утворення в глобальній економіці. Серед перших транснаціональних альянсів - альянс "Форд Мотор Компані" (США) та "Мазда Моторе" (Японія), який було сформовано наприкінці 80-х років. Пізніше він відіграв вирішальну роль у створенні та розвитку автомобільної компанії "Кіа Моторс" (Корея). Відтак транснаціональні альянси розвивалися практично в усіх основних сферах глобальної конкуренції - телекомунікаціях, інформатиці, авіаперевезеннях, сфері послуг та ін.

Інтенсивного розвитку вони набули з початку 90-х років. Спершу альянси були спрямовані на досягнення відносно простих цілей, таких, як координація збуту в регіональному чи глобальному масштабі або поширення інновацій і нових патентованих технологій у споріднених галузях ТНК. Економічна мотивація полягала у зниженні витрат на здійснення глобального маркетингу чи поширення технологій, а також збільшенні продаж за рахунок стабільних партнерських чи коопераційних зв'язків.

З середини 90-х років транснаціональні альянси стають довготривалими і мають комплексний характер, формуються для реалізації стратегічних цілей - створення й поширення нових технологій і продуктів, кооперації виробництва, спільного надання послуг та ін.

Виникнення альянсів - результат посилення глобальної конкуренції, передусім між ТНК, особливо нецінової конкуренції. Глобальна конкуренція є визначальною, однак не єдиною причиною утворення транснаціональних альянсів. Причинами їх створення є також кон'юнктурні й виробничо-технологічні чинники розвитку, які випливають із визначення та органічних властивостей самих альянсів, але водночас мають власні характеристики, що диктуються кон'юнктурою економічного життя. Такими причинами є:

- подальша глобалізація ринків і розширення спектра геополітичних завдань розвитку, технологічна універсалізація господарської діяльності підприємницьких структур;

- коливання у співвідношенні валютних курсів окремих національних грошових одиниць і об'єктивна потреба маневру в інвестиційній політиці;

- можливість забезпечення додаткової трансакційної економії, заощадження на витратах;

- можливість підвищення прибутковості активів, що забезпечується поглибленням спеціалізації та організаційно-управлінською оптимізацією;

- подальший прогрес технологій, що спричиняє недоцільність, а іноді й підприємницьку неможливість наслідування паралельних курсів НТП.

Крім загальних рис, породжених цими причинами, процес утворення транснаціональних альянсів має певні національні особливості. Наприклад, відмінною рисою японських ТНК є акцент на "технологічному мотиві" при кооперуванні господарсько-підприємницьких зусиль, капітальних та інших ресурсів у такий спосіб. Для американських ТНК пріоритети більшою мірою зміщуються в конкурентну сферу. Іншими словами, часто рішення про утворення транснаціонального альянсу приймаються тоді, коли ринкова ситуація вимагає вжиття оборонних або наступальних заходів.

Звісно, не йдеться про принципові відмінності в мотивах "закріплення" мотивацій саме за національною ознакою. Уточнимо, що під "технологічним мотивом" розуміють прагнення використати можливість форсованого освоєння завдяки господарським контактам у рамках ТСА нових технологій і, відповідно, закріпити за собою ніші ринків високо-технологічної продукції. Конкурентний "мотив" спонукає ТНК до узгодження напрямів збутової діяльності, в тому числі до взаємного допущення на ринки збуту, що контролюються окремими корпораціями. Він особливо актуальний у разі загрози ринковим позиціям монополій в періоди криз. Транснаціональні альянси створюють можливості для трансграничного використання та взаємовпливу конкурентних переваг, а також формування нових конкурентних переваг.

Основні конкурентні переваги, на використання і створення яких спрямовані альянси, охоплюють:

- конкурентні переваги компанії (як правило, глобального лідера в галузі) на трансграничній основі, їх трансферт або використання іншими компаніями - членами альянсу в інших країнах;

- конкурентні переваги країни для використання в інших країнах;

- конкурентні переваги кластера споріднених галузей на трансграничній основі;

- трансграничну інтерналізацію конкурентних переваг у рамках транснаціонального альянсу.

Завдяки використанню конкурентних переваг результати діяльності альянсів є вагомішими, ніж за "простої" транс-націоналізації. Як правило, в рамках альянсу досягається вища економія на масштабі, можливість маневрування виробничими ресурсами і окремими складовими виробничих потенціалів, прискорене впровадження досягнень НТП, підвищення ефективності всієї маркетингової діяльності.

Крім конкурентних переваг, альянси базуються на взаємній узгодженості довгострокових стратегічних планів партнерів та основних цілей їх діяльності. Такими цілями є, наприклад, приріст вартості (ефективності), збільшення інновацій і знань, гнучкості та масштабу діяльності, збереження й посилення конкурентних переваг.

10.2. Форми транснаціональних альянсів

Транснаціональні альянси мають певні форми вияву. Вони визначаються функціональним призначенням створюваного альянсу, його масштабами, джерелами транснаціона-лізації та ін. Розглянемо деякі з цих форм.

За ступенем регіоналізації транснаціональні альянси можна класифікувати як (а) національні - створені компаніями однієї країни; (б) транснаціональні - створені компаніями двох або більше країн, діють на трансграничній основі; (в) глобальні - створені компаніями декількох країн, діють у глобальному масштабі.

Ступінь транснаціоналізації чи регіоналізації (глобалізації) альянсу суттєво впливає на регулятивне середовище його діяльності, оскільки це передбачає необхідність урахування умов державного та міждержавного регулювання на трьох рівнях: національному, регіональному (регіональної інтеграції) та глобальному.

З економічної точки зору створення альянсів випливає з відокремлення функцій (права) власності на активи (матеріальні й особливо нематеріальні) та їх ефективного використання на трансграничній основі, а також відповідної комбінації різних функцій розпорядження, використання та управління спільною діяльністю.

Основним економічним мотивом створення транснаціональних альянсів є відносне скорочення прямих інвестицій і досягнення економічного ефекту за рахунок трансграничного використання нематеріальних активів, пайової участі, партнерства або розподілу та комбінації функцій.

Таким чином, для ТНК та інших компаній, які ведуть міжнародний бізнес, стратегічне управління передбачає вибір (раціональну комбінацію) інвестиційних і неінвестиційних форм розвитку і транснаціоналізації.

Фактори, які впливають на вибір між інвестиційними та неінвестиційними формами транснаціоналізації і створення альянсів, хоч і є багатоплановими, однак визначаються еко-номіко-правовим середовищем, в якому створюються транснаціональні альянси. З огляду на це їх можна об'єднати у дві групи: юридичні та економічні фактори.

Юридичні фактори. Вибір інвестиційних і неінвестиційних форм має базуватися на юридичній можливості розподілу функцій або спільної діяльності чи перетворення виключних активів (власних активів компанії) на активи спільної діяльності. Це проблема юридичного врегулювання розподілу спільних функцій ! спільного використання активів, а також використання результатів спільної діяльності чи партнерства. До останніх відносять передусім режим оподаткування та репатріації доходів, умови застосування угод про уникнення подвійного оподаткування, режим спільного використання активів, лізингу, ліцензування та ін.

Найвпливовішими у групі економічних факторів є фактори витрат і економії, глобальна конкуренція, наявність досвіду діяльності в зарубіжних

країнах, ризик та його редукція, ефективність менеджменту та контролю, знання місцевих умов здійснення діяльності.

Фактори витрат і економії, їх урахування базується на аналізі можливостей економії витрат або відносного скорочення інвестиційних витрат шляхом спільного використання активів. При цьому визначаються можливості відносного скорочення фіксованих витрат унаслідок економії від збільшення масштабу та змінних витрат завдяки спільному використанню ресурсів і сучасних технологій. Співвідношення цих витрат дає змогу визначити оптимальний масштаб діяльності альянсу або мінімальний обсяг діяльності, який зумовлює приріст ефективності за рахунок створення альянсу. Необхідно також визначити додаткові операційні витрати, передусім управлінські, що пов'язані з функціонуванням глобальних альянсів.

Наявність досвіду діяльності в зарубіжних країнах. За інтенсивної глобальної конкуренції виняткового значення набуває наявність глобального досвіду маркетингу, логістики, інвестування, міжнародного менеджменту транснаціональних організаційних структур. Такий досвід і взаємний обмін ним скорочує витрати на розвиток міжнародного бізнесу для компаній і є передумовою здійснення масштабних стратегічних проектів.

Глобальна конкуренція. Рівень конкуренції на певному сегменті глобального чи регіонального ринку в певній галузі - істотний мотив створення транснаціональних альянсів. Глобальні конкуренти, стаючи партнерами по глобальному альянсу, спрямовують конкуренцію у регульоване русло, що приносить відчутні економічні результати. Альянси дають змогу зміцнити глобальні конкурентні позиції передусім завдяки таким можливостям, як швидке розширення зарубіжних операцій (економія часу та ресурсів порівняно з прямими інвестиціями) і глобальне партнерство та пайова участь (економія витрат і доступ до ринків). Таким чином, учасники альянсу отримують додаткові конкурентні переваги і, отже, зміцнюють свої позиції в глобальній економіці. Ці додаткові можливості - насамперед збільшення глобальної ринкової частки, диверсифікація діяльності, відносне скорочення витрат.

Редукція ризику. Рівень і характер ризику в транснаціональних альянсах відносно зменшується порівняно з прямими інвестиціями через його диверсифікацію. Очевидним є зменшення політичного ризику, оскільки транснаціональні альянси не потребують значних капіталовкладень за кордоном і, отже, зменшуються ризики експропріації та обмежувальних дій урядів інших країн. Розподіл і спільне використання закордонних активів, пайова участь у проектах забезпечують диверсифікацію ризику для кожного учасника альянсу. Розосередження операцій у різних країнах сприяє зменшенню операційних, комерційних і валютних ризиків.

Ефективність менеджменту та контролю. Необхідність цього визначається передусім глобальним характером спільної діяльності та координації функцій членів альянсу. Важливість здійснення ефективного контролю зростає із збільшенням масштабів і диверсифікації діяльності

транснаціональних альянсів. Складність або унікальність продукту й технологій потребує чіткого управління, контролю якості та послуг у межах діяльності транснаціонального альянсу. Цього досягають запровадженням стандартизованих процедур контролю і сучасних технологій менеджменту в рамках альянсів.

Інший важливий аспект - здійснення контролю за витратами спільної діяльності, прибутками та їх розподілом. Він передбачає узгоджену цінову й тарифну політику, урахування диференціації податкових і митних умов діяльності різних учасників альянсу.

Фактор присутності на регіональному ринку та знання місцевих умов здійснення діяльності є важливим для інших компаній - учасниць альянсу. Це дає відчутні економічні переваги: а) значно зменшує трансакційні витрати, або витрати на входження на ринок нової країни, через кооперацію з учасником альянсу, що вже присутній на ринку; б) посилює конкурентні переваги учасників альянсу на ринку країни за рахунок кооперації та координації їх діяльності.

Основними функціональними формами транснаціональних альянсів є: ліцензування, франчайзинг, контракти під ключ, контракти на управління, транснаціональні консорціуми.

Провідна функціональна форма - ліцензування. Ліцензування в глобальній економіці - це трансгранична угода, в межах якої власник ліцензії (ліцензіар) передає користувачу в іншій країні (ліцензіату) права на використання певних нематеріальних активів на певних умовах, у тому числі фіксований платіж за користування ліцензією - роялті. Розмір фіксованого платежу визначається в межах розрахунку ціни ліцензії.

Основними компонентами ліцензування та укладання ліцензійної угоди є: (а) визначення нематеріальних активів, які є винятково власністю ліцензіара; (б) погодження основних умов ліцензійної угоди; (в) визначення ціни ліцензії або вартості ліцензійної угоди.

Об'єкти ліцензування - різні види нематеріальних активів і прав інтелектуальної власності. Розрізняють такі основні види нематеріальних активів:

* авторські права на інтелектуальні продукти - літературні, музичні та інші, що регулюються правом інтелектуальної власності, а також концепції творів і сюжети;

* патенти, винаходи, конструкції, схеми;

* торговельні марки, фірмові назви та фірмова ідентифікація;

* франчайзинг, контракти і самі ліцензії;

* програми, системи, процедури, проекти.

Ліцензіар надає права на використання його інтелектуальної власності ліцензіату, а також інформацію, яка уможливлює використання таких прав. Ліцензіат використовує надані права і сплачує відповідні платежі ліцензіару.

Ліцензійна угода є, як правило, трансграничною, тому розрахунки за нею регулюються відповідним законодавством країн належності ліцензіара та ліцензіата. Крім того, слід врахувати, що платежі за ліцензійними угодами є об'єктом пільгового оподаткування в більшості розвинутих країн, а також мають пільговий режим згідно з більшістю двосторонніх угод країн про уникнення подвійного оподаткування. Ліцензії та інші види нематеріальних активів потребують чіткого визначення юридичного та податкового статусу сторін ліцензійної угоди. З точки зору оподаткування розвинуті країни застосовують як глобальний принцип оподаткування, згідно з яким оподатковуються консолідовані прибутки компанії від діяльності в усіх країнах світу, так і принцип податкового резидента, відповідно до якого оподатковуються прибутки за критерієм резиденства.

Резидентом країни є особа або компанія, організація, яка здійснює господарську діяльність у країні чи отримує доходи і є суб'єктом оподаткування. Резиденти країни - всі компанії, зареєстровані в країні, всі громадяни, що проживають у країні, отримують тут доходи від своєї діяльності, а також громадяни та компанії інших країн, які здійснюють діяльність і отримують доходи на території країни протягом певного часу.

Нерезидентами є громадяни всіх інших країн, які тимчасово перебувають в країні та здійснюють свою діяльність протягом визначеного часу; всі громадяни і компанії інших країн, які мають статус державного службовця, військовослужбовця іншої країни, а також громадяни та компанії, які перебувають за межами країни і здійснюють там свою діяльність.

Умовами ліцензійної угоди є визначення таких основних параметрів:

1. Тип ліцензії: повні; лімітовані; ексклюзивні або неексклюзивні; термінові або нетермінові.

2. Ліцензії можуть діяти на території певної країни або використовуватися за її межами.

3. Ліцензії можуть бути загальними або генеральними. Може існувати одна компанія в країні, яка надає субліцензії.

4. Умови використання ліцензії: умови отримання; умови передачі; умови контролю за дотриманням технології, якості та інше; загальні умови щодо змін, стосовно взаємин між ліцензіарами та ліцензіатами; умови застосування.

5. Обмеження щодо обсягу використання ліцензії.

6. Обмеження щодо експорту продукції, виробленої на основі ліцензії, в треті країни.

7. Розмір і періодичність ліцензійних платежів та їх характер - фіксовані (на певний час) і змінні (залежать від обсягу продукції та інших параметрів).

8. Відповідальність за порушення умов ліцензійної угоди.

Оцінка вартості ліцензійного контракту залежить від таких факторів: (а) ексклюзивності чи неексклюзивності ліцензії; (б) наявності ринкових обмежень використання ліцензії, включаючи експорт; (в) обмежень щодо обсягу виробництва; (г) терміну дії; (ґ) новизни технології; (д) рівня конкуренції; (е)

політичного та ділового ризиків у країні, якій надається ліцензія; (є) рівня технології в країні, якій надається ліцензія.

Ціна ліцензії визначається за верхнім та нижнім обмеженням. Ціна пропозиції завжди вища, її розраховують за оцінкою потенційного прибутку від використання ліцензії та пропозиції ліцензіара. Верхній ліміт ціни визначається очікуваними прибутками ліцензіата й очікуваними витратами ліцензіата на придбання аналогічної ліцензії у конкурентів. Нижній ліміт ціни ліцензії визначається витратами на її передачу та застосування.

Франчайзинг - це угода компаній, згідно з якою відбувається передача прав на використання торговельної марки і способів здійснення торгівлі або надання послуг, які мають суттєве значення для бізнесу, її учасниками є дві сторони: перша - компанія, що має права на франчайзинг і передає їх іншим компаніям (франчайзер); інші компанії як сторони угоди, що набувають прав на франчайзинг (франчайзи).

Франчайзингова угода - угода, за якою франчайзер надає права на використання фірмових марок або в системі послуг чи інше та підтримує франчайзи у використанні цих прав.

Типовим прикладом франчайзингу є транснаціональні готельні системи, зокрема "Холідей Інн", "Хілтон", "Інтер-континентал", "Форум" та інші; системи швидкого харчування - "МакДоналдс", "Піцца Хат", "Бургер Кінг", "Данкін Донатс" та інші; торговельні системи - "Маркс енд Спенсер", "Білла" та ін.

Франчайзер надає право на використання назви, торговельної марки, фірмового стилю, ділової репутації, доступу до системи бронювання певної готельної системи або постачання товарів; надає послуги з підготовки персоналу та інші й отримує за це фіксовану винагороду.

Майже половина послуг у роздрібній торгівлі, системі харчування та готельному бізнесі розвинутих країн надається за франчайзингом.

Контракт "під ключ" - контракт на здійснення певних робіт із спорудження нового підприємства або об'єкта інфраструктури, що передбачає повну відповідальність генерального контрактора за будівництво, ефективне використання інвестиційних коштів і початок роботи підприємства за планом. Це формує взаємовідносини компаній таким чином, що вони працюють на досягнення кінцевого результату - вихід нового виробництва на проектну потужність. Такі контракти є транснаціональними, оскільки в них беруть участь субпідрядники та постачальники окремих видів сучасного устаткування і технологій з різних країн.

Контракт на управління укладається між власником підприємства або компанії та іншою компанією-оператором на здійснення ефективного управління певним підприємством або інвестиційним проектом. Таким чином відбувається застосування досвіду управління здебільшого до компаній, які націоналізовано або приватизовано у країнах, що розвиваються, в Центральній Європі або країнах СНД. Це означає, що компанія здійснює управління

об'єктом, несе відповідальність за його роботу й отримує винагороду залежно від досягнутих результатів.

Різновидом контракту на управління є концесія - отримання прав на будівництво та експлуатацію об'єктів інфраструктури (шляхи сполучення, порти, електростанції та ін.), розробку й експлуатацію природних ресурсів або використання родовищ корисних копалин інвесторами на основі розподілу продукції між інвестором і державою.

Контракти названих вище видів як нематеріальний актив мають певну цінність і тому можуть бути об'єктом продажу, застави і забезпечення фінансування, а також різновидом оренди.

Контрольні запитання і завдання

1. У чому сутність транснаціональних альянсів? Розкрийте причини їх виникнення.

2. Як зовнішнє середовище пов'язане зі створенням транснаціональних альянсів? Який, на Вашу думку, фактор розвитку світового економічного простору найістотніше впливає на формування транснаціональних альянсів?

3. Поясніть основні мотиви вступу фірми до транснаціонального альянсу. Які вигоди вона може мати від цього?

4. Назвіть форми транснаціональних альянсів. Обгрунтуйте, чому найпоширенішою функціональною формою є лізинг. Що таке лізинг і як у ньому реалізується суть транснаціональних альянсів?

5. З'ясуйте, у чому полягають переваги альянсової мережі.

Тема 11
Наддержавне регулювання діяльності ТНК

11.1. Історичний нарис наддержавного регулювання діяльності ТНК ,

Процес створення єдиного міжнародного стандарту у взаємовідносинах між ТНК і країнами, в яких діють філії корпорацій, розпочався у 20-ті роки XX ст. У 1929 році Ліга Націй провела дипломатичну конференцію, на якій було вироблено міжнародну конвенцію, що регламентувала відносини закордонних фірм і приймаючих країн. Згодом було прийнято Кодифікацію міжнародного права, до якої ввійшло положення про відповідальність держави за дискримінаційні дії щодо закордонних виробництв (на Гаазькій Конференції, 1930 рік).

Після Другої світової війни відновилися спроби досягнення загальної багатосторонньої угоди щодо захисту закордонних інвестицій. Особливого значення набула Хартія міжнародної торгової організації, підписана в Гавані 24 березня 1948 року. Вона складалася з декількох положень, що регламентували регулювання закордонних інвестицій корпорацій. Ці положення містили, з одного боку, пропозиції щодо захисту закордонних інвестицій, а з іншого - права урядів приймаючих країн здійснювати контроль за діяльністю на своїй території закордонних філій ТНК.

Наявність прав урядів з контролю за функціонуванням філій ТНК, а також відсутність у Хартії визначених гарантій від експропріації призвели до того, що ТНК негативно сприйняли цей документ, і США, Велика Британія і декілька інших країн, що підписали Хартію Міжнародної торгової організації, відмовилися від її ратифікації.

Незважаючи на очевидні труднощі, спроби досягнення компромісу в підписанні багатостороннього документа, яким би регулювалася діяльність ТНК, тривали. У 1970 році країни Андійської групи (Болівія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Перу, Венесуела) поширили погоджений між усіма учасницями документ: "Андійський кодекс регулювання закордонних інвестицій". Його прийняття визначальним чином вплинуло на еволюцію взаємовідносин між ТНК і приймаючими країнами, засвідчивши передусім можливість вироблення багатостороннього документа з цього питання.

Андійським кодексом, у його версії 1970 року, було запроваджено обмежувальний режим у регулюванні закордонних інвестицій у регіоні. Цей режим передбачав:

- класифікацію філій ТНК залежно від частки закордонної власності в них;
- обмеження на створення нових філій, репатріацію капіталів, реінвестицію прибутку філій і використання закордонних кредитів;
- контроль за передачею технології від материнських корпорацій фірмам.

Кінцевою метою, згідно з Кодексом, було створення умов у країнах Андійської групи для поступового перетворення повністю контрольованих філій ТНК на "мажоритарні" (частка закордонної власності більш як 50%, але менше 100%), відтак на "міноритарні" (частка закордонної власності менш як 50%).

Такі жорсткі регулюючі заходи з боку держав викликали негативну реакцію ТНК. До того, ж Андійський кодекс не містив жодних гарантій від експропріації власності ТНК. Як підсумок - єдині регулюючі правила в країнах Андійської групи не лише не сприяли зростанню темпів припливу закордонних інвестицій, а, навпаки, знизили їхній обсяг.

Чилі стала першою країною, що вийшла в 1973 році з цієї угоди. Інші учасники домовилися призупинити на своїй території дію Андійського кодексу версії 1970 року. Надалі кожна з країн спробувала створити на своїй території найсприятливіші, порівняно з іншими, умови для залучення інвестицій ТНК.

Водночас прагнення до укладення міжнародної угоди, яка б регулювала діяльність ТНК, у країнах Андійської групи після першої невдалої спроби не ослабло. В 1986 і 1991 роках було прийнято Резолюції 220 і 291, які істотно лібералізували Кодекс 1970 р. У них, зокрема, зазначено: "Закордонні інвестори повинні мати такі ж права і зобов'язання, як і національні, за винятком випадків, передбачених у законодавствах країн-учасниць".

Таким чином, країни - члени Андійської групи дістали можливість запровадження в разі потреби обмежень на діяльність філій ТНК. Однак було не цілком зрозуміло, якою мірою Андійський кодекс захищає права ТНК і коли проти них можливе застосування санкцій з боку урядів приймаючих країн.

На початку 70-х років провідні промислове розвинуті країни, беручи до уваги зміну економічної та політичної ситуації у світі, дійшли згоди про необхідність укладення угоди про єдину економічну політику щодо ТНК. Це були часи, коли країни, що розвиваються, вимагали зміни їхньої ролі у світовій економіці через встановлення під контролем ООН нового економічного порядку.

Вирішення цього питання було безпосередньо пов'язане зі зміною взаємовідносин урядів країн, що розвиваються, і ТНК. Економічна і Соціальна Рада ООН з метою формулювання обов'язкових правил поведінки ТНК створила Комісію з транснаціональних корпорацій.

Відтак у 1976 році ЮНКТАД ухвалила рішення про початок переговорів з питань поведінки ТНК щодо передачі технологій і здійснення дій, які обмежують ділову активність.

Загроза посилення контролю за діяльністю ТНК з боку країн, що розвиваються, виникла ще наприкінці 60-х років і була пов'язана з хвилями націоналізації та нафтовою кризою, що призвели до зростання впливу на світову економіку нафтодобувних країн, у тому числі СРСР.

11.2. Діяльність ООН з вироблення правил поведінки ТНК

Як уже зазначалося, нові незалежні країни і країни, що розвиваються, з початку 70-х років зробили спробу в рамках ООН прийняти документ, який забезпечував би "новий світовий економічний порядок". Він передусім мав містити юридичне визнання прав будь-якої країни контролювати на своїй території всі операції ТНК.

У 1972 році Економічна і Соціальна Рада ООН запропонувала Генеральному Секретарю ООН створити групу з числа провідних економістів, завданням якої стало б отримання відповіді на питання, як діяльність ТНК впливає на розвиток світової економіки і на міжнародні відносини.

У процесі роботи ця група перетворилася на Комісію ООН з транснаціональних корпорацій і поставила за мету розробку проекту Кодексу поведінки ТНК. У 1975 році на другій сесії Комісії було створено Міжурядову робочу групу з розробки проекту Кодексу на основі пропозицій країн -членів ООН.

З самого початку стало очевидним існування серйозних розбіжностей між країнами як у питанні про сутність Кодексу, так і щодо його призначення.

Делегації повідних промислово розвинутих країн (США, Великої Британії, ФРН, Франції, Італії) обстоювали думку, що Кодекс передусім має захистити ТНК від дискримінаційних дій приймаючих країн, і регулювання діяльності ТНК не повинно порушити Угоду про ТНК країн ОЕСР.

З іншого боку, країни, що входять до "Групи 77" (економічно слаборозвинуті та країни, що розвиваються), за підтримки соціалістичних держав були схильні розглядати Кодекс як інструмент підвищення регулюючої ролі держави у взаємовідносинах із ТНК і вважали, що він має сприяти мінімізації несприятливих економічних і політичних наслідків для незалежності приймаючих країн, пов'язаних з діяльністю ТНК.

Міжурядова робоча група почала свою роботу над проектом Кодексу в січні 1977 року. Одразу виявилися розбіжності у питанні про те, які проблеми має аналізувати Кодекс. "Група 77" вимагала внесення до нього питань, пов'язаних тільки з діяльністю ТНК (звідси й назва - Кодекс поведінки транснаціональних корпорацій). У свою чергу, країни - експортери капіталу наполягали на включенні до Кодексу питань щодо обмеження втручання урядів приймаючих країн у діяльність ТНК.

Сторони досягли компромісу, і було вирішено, що Кодекс міститиме дві рівноправні частини: перша - діяльність ТНК, друга - взаємовідносини ТНК з урядами приймаючих країн.

Іншим джерелом розбіжностей стало питання про відповідність Кодексу міжнародному праву. Країни - експортери капіталу прагнули включити до Кодексу основні положення міжнародного права, тобто Угоду про ТНК країн ОЕСР, оскільки вона базується на історично сформованому міжнародному праві, обов'язковому для всіх країн.

"Група 77" і соціалістичні держави висловили сумнів щодо обґрунтованості застосування положень міжнародного права в оцінці діяльності всіх країн світу, оскільки основні принципи міжнародного права формулювалися на основі практики країн - експортерів капіталу, в той час як більшість країн, що розвиваються, були ще колоніями. Тому було запропоновано замість терміна "міжнародне право", вживати термін "міжнародні зобов'язання" (під зобов'язаннями розуміли договори, конвенції, угоди, укладені кожною державою).

Формулювання положення про націоналізацію і компенсації також викликало суперечку при підготовці проекту Кодексу.

Спершу всі сторони погодилися, що держава має право націоналізувати чи експропріювати активи філій ТНК, які діють на її території. Передбачалося також, що держава повинна компенсувати ТНК заподіяні матеріальні збитки.

Однак країни, що експортують капітал, підтримавши положення про право на націоналізацію активів ТНК, наголосили, що вона має здійснюватися лише в рамках міжнародного права з наступною швидкою, достатньою, ефективною компенсацією. У свою чергу, країни - імпортери капіталу висловили сумнів, що в цьому випадку застосовуються принципи міжнародного права.

Становить інтерес еволюція позиції країн, що розвиваються, у питанні націоналізації та компенсації за неї. Так, у проекті Кодексу від 1988 року записано: "Визнається право держави на націоналізацію чи експропріацію активів ТНК, що діють на її території, за умови виплати відповідної компенсації". Однак уже в 1990 році в проекті Кодексу, незважаючи на те, що це положення 1988 року було підтримано всіма учасниками переговорів, слово "відповідної" було замінено на "достатньої". Цілком очевидно, що слово "достатньої" відповідає вимогам країн - експортерів капіталу про швидку, достатню, ефективну компенсацію. Чому країни, що розвиваються, на початку 90-х років пішли на поступки промислове розвинутим країнам?

Це пов'язано з тим, що економічні та політичні умови, які на початку 70-х років давали можливість країнам, що розвиваються, вимагати від ТНК певних поступок, змінилися. Порівняно з 70-ми роками для більшості цих країн різко скоротилися темпи інвестицій ТНК.

На думку Центру ООН з транснаціональних корпорацій, на цьому етапі країнам, що розвиваються, не слід акцентувати на негативних наслідках діяльності ТНК, оскільки тільки через закордонні інвестиції цих корпорацій слаборозвинуті країни можуть інтегруватися у світову економічну систему.

У результаті зміни співвідношення сил у світі на початку 90-х років інтерес до прийняття Кодексу з боку промислово розвинутих країн згас. Вони усвідомили, що за існуючої економічної ситуації переважна більшість країн "Групи 77" неспроможна чинити істотний тиск на діяльність ТНК.

11.3. Політика ОЕСР з регулювання діяльності ТНК

На противагу цим процесам країни - члени ОЕСР під керівництвом уряду США вирішили здійснювати власну політику щодо ТНК, сподіваючись на обмеження спроб запровадження в рамках ООН жорсткого регулювання діяльності ТНК.

Друга причина укладення угоди про ТНК між країнами - членами ОЕСР - необхідність виконання вимог самих країн - членів ОЕСР щодо посилення контролю за діяльністю ТНК. Такі країни, як Канада, Голландія, Швеція, Фінляндія, Норвегія, особливо наполягали на цьому. Більше того, вимоги щодо контролю за діяльності ТНК висували профспілки, які входять до міжнародної організації проф-спілок країн - членів ОЕСР.

З іншого боку, представники великого бізнесу, які є членами Промислового Комітету ОЕСР, вимагали усунення будь-яких перепон на шляху вільного переміщення прямих закордонних інвестицій. Таким чином, угода про ТНК країн - членів ОЕСР може також розглядатися як "корпоративна" ініціатива.

Для досягнення своїх цілей ОЕСР створила в січні 1975 року "Комітет з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій". Після 18 місяців переговорів 21 червня 1976 року угоди про ТНК було схвалено країнами-учасницями (за винятком Туреччини, яка утрималася) як Додаток до "Декларації країн ОЕСР про міжнародні інвестиції і транснаціональні корпорації". Угода про ТНК країн -членів ОЕСР сформувала сучасну систему розвитку міжнародних стандартів у регулюванні відносин ТНК із країнами, що приймають їхні інвестиції.

Політика ОЕСР щодо ТНК ґрунтується на припущенні, що ці корпорації для поліпшення економічної ситуації в країнах-учасницях слід підтримувати. Однак в угоді про ТНК також наголошується, що в деяких випадках наднаціональні дії ТНК можуть призвести до монополізації ринків, що, у свою чергу, суперечить національним інтересам країн - членів ОЕСР. Тому в угоді про ТНК записано, що її метою є "підтримка позитивного внеску ТНК в економічний і соціальний прогрес і мінімізація труднощів, пов'язаних з деякими операціями ТНК"і.

Засобом досягнення цієї мети, на думку країн - членів ОЕСР, має стати "повсюдне поліпшення інвестиційного клімату". Угода про ТНК намагається поширити цей загальний підхід на всі країни. Вона рекомендує державам-учасницям "надавати повну підтримку країнам у питаннях

поліпшення економічного становища і життєвого рівня населення за допомогою максимального використання позитивних сторін діяльності ТНК і мінімізації проблем, що виникають у зв'язку з цією діяльністю".

Така постановка питання з огляду на той факт, що переважна більшість головних офісів ТНК розміщено у країнах - членах ОЕСР, є перспективною. Вона допускає, що ці держави несуть моральну відповідальність у випадку,

якщо діяльність ТНК у приймаючій країні заподіює економічних і соціальних збитків.

Такий підхід значною мірою відрізняється від попереднього, за якого основною метою зовнішньої політики країн - членів ОЕСР був лише захист закордонних інвестицій ТНК без урахування їхнього впливу на економічне і політичне становище у приймаючих країнах (особливо в тих, що розвиваються).

Угода про ТНК країн - членів ОЕСР не визначає чітких меж взаємовідносин національних органів і ТНК. Так, у параграфі 7 записано: "Філії ТНК, що знаходяться на території різних держав, діють у суворій відповідності з законами цих країн. Причому закони не повинні суперечити міжнародному праву і міжнародним договорам, до яких приєдналася приймаюча країна". Це свідчить, що Угода про ТНК країн - членів ОЕСР не ставиться вище від національних законодавств. Однак у цьому параграфі підкреслено, що у разі конфлікту між ТНК і урядом приймаючої країни корпорація має право звернутися до міжнародних судових органів.

Угода передбачає чотири інструменти взаємодії і кооперації в галузі прямих закордонних інвестицій і діяльності ТНК: національний режим, положення про стимули і перепони у сфері міжнародних інвестицій, рішення про суперечливі вимоги і директиви поведінки ТНК

Основним принципом діяльності сторін, на якому ґрунтується Угода, є принцип національного режиму. Відповідно до нього країни - члени ОЕСР зобов'язуються застосовувати до корпорацій, керованих компаніями інших країн, не менш сприятливі закони, регулятивні правила й адміністративні заходи, ніж до національних корпорацій. Держави зобов'язані забезпечити застосування цього принципу і до їхніх адміністративно-територіальних одиниць, тобто на рівні муніципального самоврядування. Водночас національний режим не заторкує право держави регулювати приплив інвестицій чи висувати умови щодо відкриття філій ТНК.

Принципи, сформульовані в Угоді, були досить загальними й по-різному інтерпретувалися державами. Зокрема, чимало країн не бажали надавати іноземним корпораціям ті ж права, що й вітчизняним компаніям, побоюючись вивезення з національної економіки значних коштів за кордон.

Через це з'явилися нормативні документи, які вилучають з національного режиму ті чи інші сфери діяльності іноземних інвесторів. Ці документи потребували регламентації на міжнародному рівні. Тому пункт Угоди про національний режим доповнювався у 1984 і 1991 роках. Було досягнуто домовленості, що перегляд повинен здійснюватися кожні три роки (останній було здійснено у червні 2000 року).

Країни мають повідомляти ОЕСР про вилучення певної сфери діяльності з національного режиму за 60 днів до ухвалення рішення. Держава, яка вважає, що таке рішення заподіює шкоду її корпораціям за кордоном, може оскаржити його в ОЕСР, яка є останньою інстанцією у розгляді таких конфліктів.

Для вирішення спірних питань в ОЕСР у 1975 році було створено спеціальний орган - Комітет з міжнародних інвестицій і транснаціональних корпорацій. На нього покладено функції розгляду скарг і повідомлень, а також внесення пропозицій щодо уточнень і доповнень в Угоді країн ОЕСР про ТНК

Беручи до уваги переваги двостороннього розв'язання проблем, Комітет, виходячи з принципів міжнародного права, є також форумом для консультацій між країнами і з питань суперечливих вимог.

Таким чином, процес вирішення питань про зіткнення вимог відбувається паралельно на дво- і багатосторонньому рівнях. Угода надає країнам інструменти співробітництва і є форумом для консультацій з питань, пов'язаних з діяльністю ТНК. Якщо консенсусу не досягають на двосторонньому рівні, питання вирішують на багатосторонньому рівні.

Угода передбачає ще один важливий принцип - транс-парентність дій держави, спрямованих на стимулювання чи стримування припливу прямих закордонних інвестицій. Транспарентність є одним із принципів сумлінного співробітництва держав у сфері міжнародних інвестицій, що дає змогу країнам-партнерам отримувати своєчасну інформацію про дії іншої сторони і досягати домовленості до початку конфлікту. В Угоді зазначено, що країни-учасниці, запроваджуючи будь-які обмежувальні заходи щодо закордонних інвестицій у тих чи інших галузях економіки, мають завчасно повідомити про це інших членів ОЕСР. При цьому такі заходи не повинні бути дискримінаційними щодо національної належності інвестицій і мають поширюватися на всі ТНК.

В Угоді про ТНК країн ОЕСР акцентовано на зобов'язаннях ТНК, які вони повинні виконувати в будь-якій країні, їх умовно можна поділити на шість напрямів:

1. Загальна політика

а) у своїй діяльності філії ТНК зобов'язані прагнути до поліпшення економічної ситуації в приймаючій країні, включаючи захист навколишнього середовища, скорочення безробіття, підвищення загального технологічного рівня виробництва;

б) у своїй діяльності ТНК не повинні виявляти будь-яких форм національної та расової дискримінації;

в) ТНК мають діяти чесно, тобто утримуватися від дачі хабарів чи інших заохочень державним службовцям і представникам впливових громадських організацій, за винятком легальних пожертвувань і внесків;

г) ТНК зобов'язані утримуватися від політичної діяльності, тобто фінансової підтримки будь-яких політичних діячів чи політичних партій.

2. Надання інформації

ТНК. мають надавати в достатньому обсязі фактичну інформацію про структуру, діяльність і політику організації в цілому. Обсяг і зміст такої інформації визначаються законодавством приймаючої країни. Звіти публікуються і передаються відповідним фінансовим установам щорічно. Звіти повинні охоплювати:

1. Структуру корпорації, в тому числі назву й розміщення материнської компанії, її філій тощо.

2. Перелік країн, на території яких здійснюється діяльність філій ТНК.

3. Поточні результати обсягу продажів.

4. Істотні капіталовкладення в цій географічній зоні.

5. Офіційний звіт про джерела і використання фондів корпорації.

6. Середню кількість робочого персоналу.

7. Інформацію про цінову політику.

У процесі реалізації перелічених вимог виникають такі складнощі:

* розголошення інформації з огляду на можливості її використання з боку конкурентів може мати негативні наслідки для ТНК. У таких випадках Угода передбачає деякі послаблення у звітності корпорацій;

* нестача часу і досвіду для складання звітів, збільшення витрат, пов'язаних з ними (передусім стосується невеликих філій). Тому Угода забезпечує гнучкість у регулюванні термінів подання звітності;

* розмаїття національних форм звітності й правил бухгалтерського обліку.

3. Конкуренція

а) ТНК не повинні у своїй діяльності використовувати демпінгові ціни для захоплення чи утримання ринку своєї продукції; .

б) ТНК не повинні брати участь у створенні міжнародних картелів.

Для розв'язання проблем, пов'язаних з несправедливою діловою практикою ТНК, Угода не пропонує нових рішень. Вона лише дозволяє країнам-учасницям використовувати власне антимонопольне законодавство.

4. Фінанси і податки

а) ТНК зобов'язані здійснювати свою фінансову діяльність у суворій відповідності з законодавством країни, в якій ця діяльність здійснюється;

б) ТНК зобов'язані подавати в національні податкові органи всю необхідну інформацію про свою діяльність.

Водночас слід зазначити, що пункт 4 є формальним і не містить нічого нового з проблем, пов'язаних з фінансовою діяльністю ТНК та їхніх взаємовідносин з податковими службами приймаючих країн.

5. Наука і технології

а) ТНК мають бути упевнені, що їхня діяльність відповідає науковим і технологічним цілям приймаючої країни;

б) філії ТНК повинні сприяти підвищенню технічної кваліфікації робочої сили в приймаючій країні;

в) філії ТНК мають сприяти захисту інтелектуальної власності, стежити за правильністю використання ліцензійних угод.

Основною метою цього розділу є сприяння в розподілі наукових і технологічних потужностей між країнами, в яких ТНК здійснюють господарську діяльність і, отже, сприяють підвищенню наукового потенціалу приймаючих країн.

6. Екологія

Цей напрям було затверджено у 1991 році. Він передбачає, що:

а) ТНК за жодних умов не повинні споруджувати екологічно незахищені виробництва;

б) хоч у якій би країні випускалася продукція ТНК, вимоги до її "екологічної чистоти" мають бути не нижчими, ніж у країні розміщення головного офісу корпорації .

Аналізуючи всі аспекти Угоди про ТНК країн - членів ОЕСР, слід зазначити, що в ній існує баланс між регулюючими заходами з боку держави і надмірною її активністю, що перешкоджає ефективній діяльності ТНК. Ця угода є консенсусом між інтересами країн-членів і ТНК. Вона також стала відповіддю на вимоги країн, що розвиваються, про встановлення "нового світового економічного порядку". Усьому світу було продемонстровано західний стандарт діяльності ТНК: "Приймаюча країна має волю щодо регулювання надходження закордоннім інвестицій і створення на своїй території філій ТНК, однак після того, як іноземне підприємство стало суб'єктом підприємницької діяльності, відповідно до національного законодавства, проти нього не можна застосовувати регулюючі заходи, відмінні від діючих щодо місцевих фірм".

Нормативні документи, які регламентують наддержавне регулювання діяльності ТНК країн - членів ОЕСР, постійно коригуються. Так, останні доповнення й уточнення було прийнято урядами 33 країн (29 країн ОЕСР, а також Аргентина, Бразилія, Чилі, Словаччина) у червні 2000 року, їхня мета - в умовах глобалізації світової економіки і зростаючої могутності ТНК посилити відповідальність великого бізнесу перед суспільством.

Нова редакція кодексу поведінки ТНК країн - членів ОЕСР, прийнята у 2000 році, передбачає жорсткіші екологічні вимоги до діяльності закордонних філій, підвищення відкритості їхніх операцій і взаємовідносин з державними структурами приймаючих країн. У результаті, на думку ОЕСР, "буде створено всі необхідні умови для виникнення атмосфери довіри між ТНК і суспільством".

11.4. Адаптація ТНК до умов наддержавного регулювання їх діяльності

Більшість країн, що розвиваються, готові на будь-які поступки, щоб отримати інвестиції ТНК. Як уже зазначалося, загроза політичної нестабільності й експропріації перешкоджає діяльності ТНК. Розглянемо, якими методами країни - експортери капіталу намагаються розв'язати цю проблему.

Спочатку в цих країнах було створено державно-приватні компанії із страхування іноземних інвестицій. Вони розглядалися урядами промислове

розвинутих країн не лише як гарант повернення інвестицій, а й як цілісна система здійснення зовнішньої державної економічної політики.

Перша така національна система була створена у США згідно з Економіко-кооперацiйним актом 1948 року і ставила за мету забезпечення гарантії американським інвестиціям, спрямованим на відновлення економіки повоєнної Європи, а також страхування інвестицій американських ТНК у слаборозвинуті країни.

У 1969 році в США було створено Корпорацію із захисту закордонних інвестицій (ОПІК). ОПІК одразу ж опинилася у складному становищі через зобов'язання компенсувати втрати американських ТНК у Чилі після конфіскації їхнього майна урядом С. Альенде. Побоюючись значних збитків, пов'язаних з можливою націоналізацією майна ТНК, ОПІК змушена була вибірково підходити до страхування американських іноземних інвестицій. Однак завдяки допомозі уряду з 1981 року ОПІК дістала можливість ширшого страхування інвестицій американських ТНК.

На сучасному етапі ОПІК страхує будь-які форми інвестицій американських ТНК за кордоном. Однак така ділова практика поширюється лише на країни, з якими США уклали угоди про захист інвестицій. Страхування інвестицій здійснюється від експропріації, війни, неконвертованості національної валюти приймаючої країни.

З настанням будь-якої з перелічених подій інвестор звертається до ОПІК з вимогою відшкодувати йому збитки. У разі розбіжностей обидві сторони (ТНК і ОПІК) звертаються до арбітражного суду США. Здійснивши виплати ТНК, ОПІК, у свою чергу, на підставі угоди про захист інвестицій і за допомогою американського уряду вимагає від приймаючої країни відшкодування власних витрат.

Така форма страхування закордонних інвестицій підвищує впевненість ТНК у їхньому збереженні. Це пов'язано з тим, що у разі загрози втрати інвестицій ТНК мають справу не з місцевими органами влади, а з ОПІК, відносини корпорацій з якою регламентуються не національним законодавством приймаючої країни, а "стійкими" американськими законами.

Інші промислове розвинуті країни також сформували подібну систему захисту іноземних інвестицій ТНК. Так, у Великій Британії страхування інвестицій здійснює Корпорація з гарантій закордонних інвестицій, створена в 1991 році. У Голландії існує приватне агентство НКМ, що страхує закордонні інвестиції ТНК. Його власники - тринадцять банків і десять страхових компаній. Міністр фінансів Голландії обіймає найвищу посаду в правлінні НКМ. Операції цього агентства страхує держава. У Німеччині систему захисту іноземних інвестицій ТНК було створено в 1959 році, в Японії - у 1956 році.

Незважаючи на наявність національних систем, проми-слово розвинуті країни не полишали Спроб спільними зусиллями створити міжнародну організацію із захисту інвестицій ТНК. У 1985 році за підтримки Світового

банку було прийнято конвенцію, згідно з якою створено Міжнародне агентство з гарантій інвестицій (МІГА).

МІГА стало першою міжнародною системою, що страхує від політичних ризиків закордонні інвестиції ТНК у приймаючих країнах, а також пропонує набір технічних порад країнам, що розвиваються, які поліпшують інвестиційний клімат і збільшують приплив закордонних інвестицій.

МІГА забезпечує повернення інвестицій ТНК у таких випадках:

- заборона на вивезення валюти з приймаючої країни;
- експропріація активів філій ТНК;
- порушення контракту;
- війна.

МІГА здійснює свої операції лише всередині країн -членів Агентства. На жовтень 2000 року учасницями цієї організації були 154 країни (22 промислове розвинуті і 132 країни, що розвиваються). 27 липня 1994 року Україна стала повноправним членом МІГА.

Вступ до МІГА чи укладення з ним угоди відкривають перед будь-якою країною перспективи отримання інвестицій ТНК. У цьому випадку іноземні інвестиції ТНК у приймаючій країні підпадають під захист МІГА, що, у свою чергу, страхує корпорації від додаткових некомерційних ризиків.

Найуспішніше це відбувається у випадках, наведених нижче. У параграфі 3.16 статуту МІГА записано: "Всі інвестиції ТНК будуть мати реальний законний захист тільки у випадку, якщо вони захищені обопільними умовами про схоронність інвестицій між приймаючими країнами і країною, де знаходиться головний офіс корпорації. У разі відсутності такого договору захист інвестицій ТНК буде здійснюватися МІГА через узгодження законів і ділової практики уряду приймаючої країни з нормами міжнародного права".

Отже, для успішної діяльності ТНК навіть за допомогою МІГА необхідне існування обопільних умов про захист інвестицій. Розглянемо їхню структуру і зміст.

Обопільні умови про захист і стимулювання іноземних інвестицій (або двосторонні інвестиційні договори - ДІД) -це обов'язкові міжнародні угоди між двома країнами, в яких кожна країна зобов'язується дотримуватися щодо ТНК стандартів, обумовлених у договорі. Ці стандарти спрямовані на захист власності та інших комерційних інтересів закордонних інвесторів, що сприяє нормалізації інвестиційного клімату в обох країнах.

Перші двосторонні угоди, в яких обумовлювалося питання про захист закордонних інвестицій, являли собою договори про дружбу, торгівлю і навігацію. Вони укладалися переважно між промислове розвинутими країнами й не маши конкретної орієнтації, їхньою головною метою було поліпшення торговельних зв'язків між країнами - сторонами угоди. Вони не виконували завдання ДІД - контроль за відносинами між ТНК і приймаючими країнами.

Перший ДІД було укладено в 1959 році між ФРН і Пакистаном. ФРН є світовим лідером у підписанні таких договорів (понад шістдесят). Швейцарія

підписала свій перший ДІД у 1961 році з Тунісом. На сьогодні Швейцарія має більш як 20 ДІД.

Незважаючи на приклад ФРН і Швейцарії, інші про-мислово розвинуті країни почали укладати ДІД із країнами - імпортерами капіталу лише з початку 70-х років. Так, Франція підписала свій перший ДІД з Тунісом у 1972 році, Велика Британія - з Єгиптом у 1975 році; США - у 1983 році.

Останні двадцять років XX ст. ознаменувалися формуванням світової мережі двосторонніх інвестиційних договорів. Крім того, усі країни - члени АСЕАН уклали між собою договори на зразок ДІД про стимулювання внутрішньорегіональних інвестицій.

ДІД може поширюватися як на всі, так і на окремі галузі економіки. Наприклад, ДІД між Швейцарією і Суданом передусім стимулює інвестиції в галузі виробництва, торгівлі, туризму і технології.

ДІД звичайно починається з положення, що визначає інвестиції сторін, які будуть захищені договором. Країни -експортери капіталу зацікавлені в широкому тлумаченні терміна "інвестиції", включають у нього не лише фізичні активи, а й інтелектуальну власність.

Американська модель договорів містить додатковий пункт у визначенні "інвестицій": "будь-які зміни у формі інвестицій (перетворення фізичного капіталу на інтелектуальний) не змінюють їхньої захищеності з боку ДІД". Аналогічні пункти наявні у договорах- Німеччини. Однак вони не властиві ДІД Швейцарії, Данії, Великої Британії. Як уже зазначалося, загальні норми міжнародного права не можуть вилучити обмежувальні заходи з боку урядів приймаючих країн у питанні надходження в країну іноземних інвестицій. Не існує єдиних міжнародних стандартів, які вимагають від приймаючої країни запровадження режиму "відкритих дверей" щодо іноземних інвестицій. Більшість ДІД також залишають за приймаючою країною право вільного регулювання закордонних інвестицій. Так, у статті 2 американського варіанту ДІД записано: "Кожна країна має право дозволяти надходження інвестицій у ті галузі економіки й у тій кількості, в якій вона вважає за необхідне. При цьому щодо ТНК ~ партнера за договором - не повинні вживатися жодні дискримінаційні заходи порівняно з корпораціями інших країн".

Прикладом такого підходу є ДІД між Росією і США, в якому договірні сторони погодилися з тим, що протягом найближчих п'яти років Росія зможе обмежувати приплив особливо значних інвестицій у свою економіку, якщо їхній розмір перевищуватиме поріг, встановлений у Законі Росії "Про закордонні інвестиції". При цьому наголошується, що державні регулюючі заходи не повинні шкодити конкуренції і містити дискримінаційні обмеження на діяльність американських ТНК2.

ДІД забезпечують такі норми регулювання діяльності ТНК у приймаючій країні:

- вільну репатріацію прибутку від філій до материнських корпорацій;

- компенсацію втрат, пов'язаних з експропріацією чи громадянською війною;

- стимулювання надходження нових інвестицій і реінвестиції прибутку філій;

- право службовців ТНК, що працюють у філіях, тимчасово проживати на території приймаючої країни.

Питання, пов'язані з оподатковуванням діяльності ТНК, у ДІД не розглядаються.

Положення про можливість вільного трансферту валюти є одним з найважливіших для ТНК. Воно дає впевненість ТНК у праві вільної репатріації прибутку на батьківщину. Однак в окремих випадках для збереження торгового балансу приймаючої країни ДІД містять обмеження на вільне вивезення валюти. Таким чином, торговий баланс нерідко стає ареною зіткнення інтересів ТНК і уряду приймаючої країни.

До вирішення цього складного питання задіяно Міжнародний валютний фонд. Його експерти, аналізуючи поточне становище у приймаючій країні, дають оцінку її можливостей у вивезенні іноземної валюти. Висновки МВФ мають рекомендаційний характер. У разі якщо країна намагається створити найбільш привабливі умови для ТНК певної держави, вона обумовлює в ДІД пільговий чи навіть вільний режим у регламентації вивезення прибутку філій ТНК.

Як уже зазначалося, одним із найболючіших питань для ТНК є загроза експропріації та націоналізації їхніх активів. Тому один із найважливіших пунктів ДІД - положення про регулювання експропріації та націоналізації: "Експропріація і націоналізація активів ТНК дозволена тільки у випадках, коли вона спрямована на задоволення інтересів народу приймаючої країни. При цьому дії уряду не повинні виходити за рамки закону, і компенсація втрат ТНК має здійснюватися, виходячи з ринкової вартості їхнього майна, відразу після початку експропріації"".

Пов'язані з ДІД конфлікти бувають двох видів:

1) конфлікти між країнами, що уклали договір;

2) конфлікти між ТНК і приймаючою країною.

Розбіжності між країнами, що уклали ДІД, вирішуються за ухвалою міжнародного третейського суду, який складається з трьох членів: по одному від кожної сторони й один від третьої країни. Рішення суду є обов'язковим для країн, що уклали ДІД.

У разі розбіжностей між ТНК і урядом приймаючої країни суперечка розв'язується в рамках МІГА,

Аналіз засвідчує, що наприкінці XX ст. більшість країн світу докладали зусиль для створення найсприятливіших умов з метою залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Україна бере активну участь у цьому процесі. На 30 липня 2000 року вона мала 24 двосторонні державні договори щодо захисту інвестицій. Серед

промислове розвинутих країн Україна має такі угоди зі США '(укладено 1996 року), Канадою (1994 рік), з Німеччиною (1993 рік), з Францією (1994 рік), з Італією (1993 рік), з Грецією (1994 рік).

Контрольні запитання і завдання

1. Визначте мету і завдання створення міжнародної угоди щодо захисту закордонних інвестицій ТНК.
2. Проаналізуйте основні положення Андійського кодексу регулювання іноземних інвестицій.
3. Охарактеризуйте фактори, що вплинули на розвиток міжнародних економічних відносин у другій половині XX ст.
4. З якою метою країни ОЕСР підписали Угоду про ТНК? Проаналізуйте її структуру.
5. Який вплив на діяльність ТНК мала ця Угода?
6. З'ясуйте основні причини виникнення суперечностей між країнами - учасницями ООН. З чим пов'язана зміна місця ООН у міжнародних економічних відносинах?
7. Дайте оцінку ефективності захисту прямих іноземних інвестицій ТНК у рамках МІГА.
8. Охарактеризуйте мету і завдання укладання двосторонніх договорів про захист інвестицій. Які країни беруть участь у цьому процесі?
9. Проаналізуйте напрями змін у національних нормативних положеннях щодо регулювання прямих іноземних інвестицій і діяльності ТНК.
10. Визначте ступінь участі України в наддержавному регулюванні діяльності ТНК.

Тема 12
ТНК у системі сучасного міжнародного інвестування

12.1. ТНК у процесах глобального руху капіталів

Вагомим свідченням зростання ролі ТНК в сучасному світі є висока динаміка обсягів прямих іноземних інвестицій. Значна частина цих інвестицій припадає саме на ТНК, і функціонально прямі іноземні інвестиції забезпечують контроль і механізми володіння закордонними виробничими об'єктами. Так, якщо в 1982 році показник таких інвестицій становив 58 млрд, дол., то в 2000 році, за оцінками Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), він перевищив 1,1 трлн. дол., що на 14% більше від показника 1999 року. Про динаміку процесу переконливо свідчить і те, що протягом трьох останніх років XX ст. обсяг прямих іноземних інвестицій подвоївся (в 1990 році він становив лише 200 млрд. дол).

Слід зазначити, що в сучасних умовах переходу колишніх соціалістичних країн до ринкової економіки створюються особливо сприятливі умови для прямих інвестицій, причому у широкому масштабі. Очікується, що після вступу Китаю до СОТ і без того значний валовий показник прямих інвестицій (40 млрд. дол. щорічно наприкінці 90-х років) зросте на початку XXI ст. в 1,5 раза, а з подальшою лібералізацією економіки країни перевищить 100 млрд. дол. Однак оскільки інвестиції, як відомо, стимулюють зростання обсягів торгівлі з метрополіями, очікується не лише різке збільшення абсолютних обсягів торгівлі ТНК з Китаєм та іншими країнами - реципієнтами капіталів, а й зростання питомої частки в торгівлі транзитивних держав, яка припадає на міжнародні корпорації. Станом на 2000 рік у Китаї було зареєстровано приблизно 350 тис. підприємств за участю іноземних капіталів, причому договірна сума капіталовкладень досягла 632,3 млрд, дол., а фактично було використано 320,6 млрд. дол.

Значні обсяги прямих іноземних інвестицій від ТНК наприкінці XX ст. надходили до регіону Центральної та Східної Європи (до їх числа, на жаль, не входить Україна, як і решта країни СНД, деякі інші держави регіону). В цілому країнам цього регіону на 2000 рік вдалося залучити близько 30 млрд. дол.

Водночас попит на прямі інвестиції капіталів забезпечують не лише постсоціалістичні країни, які перейшли до ринкової моделі господарювання. Спостерігається тенденція до значного зростання потреб у капіталах на так званих "нових ринках" (emerging markets - ринки, що виникають) загалом. Значний попит на капітали, передусім на капітальний ресурс ТНК, створюють найбільш успішні країни з групи тих, які раніше умовно належали до "Третього світу" ("Першим світом" вважалися провідні ринкові держави, "Другим , світом" - ті, що мали назву "соціалістичні"). Критерій "успішності" в цьому випадку - здатність забезпечити основні вимоги ТНК, як і власників капіталу

взагалі (щодо прибутковості, гарантій, прозорості, законності, соціальної сприятливості тощо), необхідні для припливу інвестицій.

Йдеться передусім про низку країн у Південно-Східній Азії та в Латинській Америці, яким вдалося забезпечити динамічний розвиток, сформувати ефективне конкурентне середовище. Лідером за валовим показником надходження капіталів серед цієї групи країн є Бразилія. Серед країн, які не входять до групи провідних ринкових потуг, у 2000 році ця найбільша латиноамериканська країна поступалася лише Китаю.

Процес збільшення кумулятивних обсягів прямих інвестицій відповідає тенденції зростання вартості світових ринків капіталу. За прогнозними оцінками експертів компанії Pricewaterhouse Coopers, менш ніж через десять років сукупна оцінка таких ринків може зрости з 20 до 200 трлн, дол. США.

Втім, інвестиційна активність ТНК не обмежується прямим інвестуванням, створенням нових виробничих об'єктів або контролюванням існуючих. Значну активність ТНК виявляють і в галузі портфельного інвестування, причому співвідношення цих моделей їхньої участі в механізмі глобального руху капіталів залежить від конкретних господарських цілей, кон'юнктури, характерних конкретних пріоритетів підприємницької діяльності. Так, у другій половині 90-х років в діяльності корпорації Ford Motors роль і вага портфельних інвестицій значно зросли, в той час як обсяги прямого інвестування відчутно скоротилися і не перевищували третини від загальних. Для діяльності корпорації Daimler Chrysler також типовою є "спеціалізація" на портфельних інвестиціях (протягом 1996-1998 років обсяг портфельних інвестицій цієї ТНК становив 35 млрд, німецьких марок, а прямих інвестицій - 10 млрд, німецьких марок). Водночас у цей період інвестиційна стратегія General Motors характеризувалася акцентуванням на прямих інвестиціях, які реалізовувалися у фінансуванні конкретних проектів, а також опосередковувалися операціями злиття та поглинання. Прямі іноземні інвестиції у виробництво переважають у структурі інвестиційної діяльності японських ТНК. Причому тенденцією останніх років є збільшення саме такого інвестування, яке передбачає підприємницький контроль за господарською діяльністю закордонних об'єктів і має не лише абсолютний, а й відносний вимір, якщо йдеться про порівняння з портфельним інвестуванням.

Протягом останніх десятиліть XX ст. до участі на ринках капіталів широко залучалися різні верстви населення, які, згідно з традиційними уявленнями про соціальну структуру суспільства, не належать до підприємців-капіталістів. Йдеться про робітників-підприємств, учителів, лікарів, фермерів і людей інших професій, які купують акції та отримують на них прибуток. Лише з 1983 по 1999 роки кількість американців, які вклали свій капітал в акції, зросла на 86%, або до 78,7 млн. Наприкінці 90-х майже половина сімей у США брала участь у роботі фондового ринку, тоді як на початку декади - тільки близько третини. Цей процес супроводжувався зростанням "паперового

багатства" Америки у зв'язку зі зростанням фондових коефіцієнтів на 8 трлн. дол. за останні п'ять років.

12.2. Засоби та цілі концентрації виробництва в міжнародному масштабі

Виходячи з об'єктивних передумов і методологічного розуміння природи транснаціоналізації на господарському рівні, причин утворення міжнародних монополій, розглянемо конкретні інструменти, механізми та цілі утворення великих міжнародних структур, а також питання, яким чином і якими організаційними методами реалізуються на практиці потенційні можливості отримання підприємницької вигоди.

Оскільки йдеться про ТНК, які, за визначенням, мають корпоративну природу, при вивченні процесів концентрації та централізації виробництва не можна обминути проблематику утворення статутних фондів нових компаній чи реструктуризації існуючих. Водночас слід відзначити відмінну рису феномена утворення великомасштабних комерційних структур, обсяги операцій яких можуть значно перевищувати показники ВВП країн, нерідко країн середніх за розмірами. Зміст цього процесу - поєднання існуючих потенціалів, виробничих ресурсів і активів вже існуючих бізнесових структур.

Існує два шляхи концентрації виробництва за участю таких структур. Перший - злиття і поглинання; другий -розширення за принципом "щупальця восьминога" (відкриття філій, дочірніх та асоційованих структур, переміщення певних виробничо-технологічних процесів за кордон). Злиття і поглинання - найрадикальніший метод концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя і не згасає. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них і припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Підприємницькі мотивації таких явищ органічно випливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і мають досить універсальні характеристики. У принципі, означена логіка покладена в основу.діяльності й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання чи повне об'єднання з конкурентами дає змогу розв'язувати питання власне конкурентної боротьби, зокрема усунення конкурентів за допомогою об'єднання з ними капіталів та господарських стратегій.

Однак у цих випадках слід зважати і на такий важливий момент, як еволюція конкурентних механізмів ринкових систем, головним рушієм якої є ТНК. Утворення гігантських корпорацій змінює (або може змінити) самі "правила" ринкової гри, принаймні традиційні форми їх сприйняття.

Іноді такі зміни сприймаються як природні, наприклад, як наслідок НТП, у зв'язку з необхідністю концентрувати значні ресурси для реалізації великомасштабних виробничо-технологічних проектів, а також у контексті

глобальної конкурентної боротьби. Однак трапляються ситуації, коли органи публічної влади втручаються в економічні відносини і приймають рішення примусового характеру щодо обмеження діяльності великих монополій відповідно до діючих у країні законодавчих обмежень. Мета таких обмежень - забезпечення рівних та справедливих умов комерційної діяльності, прав споживачів, запобігання тиску з боку монополій на конкурентів, сприяння розвитку конкурентного середовища.

Практичним втіленням такої ідеології на рівні державної регулюючої політики, є антимонопольне законодавство. Прийнята у США доктрина антимонопольного регулювання (в цій країні таке законодавство має назву "антитрестівське" і є особливо розгалуженим) трактує як незаконні цінову дискримінацію, монопольне лідерство в цінах, обмежувальну практику організації збуту тощо. Причому за монополізації ринку більш як на 60% можливою є ліквідація фірми-моно-поліста.

Найвідоміший у світі приклад антимонопольного регулювання наприкінці 90-х подали США. Йдеться про судові рішення, які зобов'язали провідну компанію у сфері програмних інформаційних розробок Microsoft поділити статутний фонд відповідно до двох основних своїх напрямів діяльності. У Німеччині компанія, яка контролює третину обігу на ринку, вважається монополією, до якої можуть застосовуватися суворі санкції. В Японії відповідний індикатор -50% для однієї або 75% - для двох компаній.

Приклади ретельного регулювання з метою забезпечення ефективного конкурентного середовища є методологічно значущими для посттоталітарних країн, які формують ринкову систему і в яких інституційна структура національного господарства, місце суб'єктів економічного життя на ринку не є достатньо чітко визначеними. Антимонопольне законодавство Польщі, Угорщини, Чехії та інших країн регіону Центральної та Східної Європи набуло розгалужених форм. Процес його формування розпочався у 80-х і тривав протягом 90-х років.

В Україні було прийнято закон "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" (1992 рік), спрямований на демонополізацію економіки, всебічну (фінансову, матеріально-технічну, інформаційну, консультативну тощо) підтримку підприємств, що сприяють розвитку конкурентного середовища. Цей закон трактує статус підприємницької структури як монопольний у випадках, коли її частка на ринку перевищує 35%.

Водночас фактор конкуренції з боку ТНК, обсяги діяльності яких інколи є зіставними з обсягом ВВП країни, змушує до пошуку балансу інтересів суб'єктів економічного життя в країні, зацікавлених у доступі до немонополізова-них іншими національними агентами ринків, і цілей забезпечення конкурентоспроможності українських виробників у міжнародному масштабі.

12.3. Наслідки господарсько-інвестиційної діяльності ТНК

Специфіка сучасного НТП, "інтелектуалізація" у споживчих якостях продукції зумовлюють тенденцію до підвищення органічної будови капіталу у сфері виробництва, зростання капіталомісткості продукції. Матеріальною передумовою цього є високий рівень витрат на науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки, що здійснюються ТНК. Так, навіть у країнах ОЕСР корпорації під іноземним контролем витрачають на науку і технології вдвічі більше, ніж національні господарські структури. У США близько 12% усіх витрат на НДДКР здійснюється корпораціями із штаб-квартирами за кордоном (для Великої Британії відповідний показник - 40%, для Франції - 19%).

ТНК, як носії капіталу і технологій, чинять відчутний структурний тиск на міжнародні ринки факторів виробництва. Виходячи з наявних значних ресурсів уречевленої (минулої) праці, корпорації потребують "живої" робочої сили. Причому ставки оплати праці пропонуються, як правило, вищі від тих, що забезпечують національні підприємства. Це стосується навіть США, де середньостатистичне перевищення ставок іноземних структур порівняно з рівнями оплати "своїх" роботодавців навіть зростає (за останнє десятиліття XX ст. - з 4 до 6%). Значно більшим таке перевищення є у менш розвинутих країнах - членах ОЕСР (у Туреччині, наприклад, воно становить 124%). Ще більшими є співвідносні показники заробітної плати на підприємствах, які належать ТНК у найбідніших країнах, де перевищення може бути навіть кількаразовим.

Враховуючи потенціал спеціалізації, який зумовлюється масштабами міжнародного співробітництва, зокрема поєднання науково-виробничих потенціалів, транснаціоналіза-ція як така не може не бути чинником подальшої концентрації ресурсів з метою оптимізації їх використання.

Водночас така постановка питання - констатація функціональної ефективності ТНК та їх відповідності важливим особливостям сучасного розвитку людства - не означає ідеалізації їхньої ролі в широкому соціально-економічному, гуманітарному, екологічному контексті. Слід зазначити, що діяльність ТНК позначена й негативними рисами, оскільки в ній чимало такого, що викликає нарікання щодо хижацького ресурсовикористання, забруднення навколишнього середовища, надмірної експлуатації трудових ресурсів країн, що розвиваються, перерозподілу виробленого продукту на користь багатших країн.

Щодо останнього ТНК є основними суб'єктами, які опосередковують взаємовідносини провідних ринкових країн з країнами, що розвиваються. Саме тому можна говорити про їх відповідальність за економічний і соціальний стан найбідніших держав світу. Економічно "претензії" до ТНК можна передусім пов'язати з обсягами природних ресурсів і грошово-фінансових коштів у формі прибутків, які вивозяться з найбідніших країн Азії, Африки та Латинської Америки, у зіставленні з обсягами активів, які надходять до них з багатих країн.

Причому негативним явищем є не сама експлуатація природних ресурсів як така (для низки країн вона - головне джерело надходження коштів), а саме несправедлива й негуманна модель фінансових відносин, що використовується у розрахунках і для обслуговування руху активів. Наприклад, малопоширеним напрямом у діяльності ТНК є відкриття в найбідніших країнах переробних підприємств, спрямування до них капіталів у формі прямих іноземних інвестицій. На Африканський континент припадає лише 1,2% світового обсягу таких інвестицій. Водночас у формі прибутків і відсотків за кредити з багатьох бідних країн Африки вивозиться більше грошей, ніж надходить до них у формі кредитів, інвестицій і фінансової допомоги.

12.4. Неакціонерні форми експансії ТНК

Диверсифікація форм транснаціональної господарської діяльності та нові реалії міжнародної кон'юнктури, політичного життя зумовили поширення неакціонерних форм експансії ТНК. Такі форми активності корпорацій відповідають новим характеристикам моделі їх відносин з периферією, оскільки пов'язані з наданням послуг, проведенням робіт, на яких спеціалізуються ТНК.

Передусім йдеться про будівельно-технічні, консалтингові, інжинірингові, управлінські послуги, проведення розвідки та видобуток корисних копалин. Така постановка питання передбачає акцентування уваги на відносинах ТНК з країнами та суб'єктами господарської діяльності, які значно поступаються метропольним державам і фірмам рівнем технологій, забезпеченням машинами і обладнанням, кваліфікованими кадрами.

Отже, фактично відбувається становлення й поширення нових форм відносин провідних корпорацій (а відтак й індустріальне розвинутих країн в цілому) з країнами, що розвиваються Наявність факторних переваг, пов'язаних з володінням капіталом і можливостями забезпечувати собі технологічне лідерство, монопольне володіння передовими знаннями та обладнанням дає змогу ТНК обирати найменш витратні, швидкоокупні та безпечні для себе форми отримання прибутків у країнах Африки, Азії й Латинської Америки. Причому дедалі частіше ТНК обирають форми господарювання, які не потребують інвестицій.

Однак такий підхід не означає усунення корпорацій від контролю за господарською діяльністю в країнах, що розвиваються. Володіння технологіями, капіталами, передовими засобами менеджменту та управління, а також каналами збуту дають змогу ТНК, навіть якщо вони перебувають у ролі контрактора, а не власника, контролювати підприємст-ва-реципієнти наданих послуг. Багато в чому контрактна, а не інвестиційна модель відносин ТНК та країн "периферійної зони" забезпечує економічно ефективніше використання капіталу, оскільки надає можливість спеціалізуватися на виконанні більш властивих для них функцій і не витрачати коштів на інфраструктуру, інші необхідні статті адміністративних, накладних витрат.

Водночас і для країн, що розвиваються, неакціонерні, контрактні форми відносин з ТНК можуть сприяти у поширенні високих технологій, допомогти з модернізацією сфери виробництва, із створенням нових робочих місць.

Негативний бік справи пов'язаний з тим, що ТНК, які вдаються до неакціонерних форм експансії у країнах периферії, значно менше зацікавлені в досягненні позитивних результатів країнами і національними підприємствами, які користуються послугами метропольних структур. Внаслідок реалізації таких неакціонерних коопераційних моделей реципієнти можуть зіткнутись із ситуацією, коли вони не здатні самостійно впоратись із подальшим фінансуванням проектів, управлінням створеними об'єктами. Особливо гостро ця проблема постала перед багатьма країнами Третього світу у 80-роках із загостренням кризи заборгованості і погіршенням умов залучення коштів у формі кредитів через підвищення боргових відсотків.

Відносно несприятлива ситуація для ТНК, що склалася в 70-х роках у зв'язку із прагненням деяких країн, що розвиваються, особливо фінансове забезпечених членів ОПЕК, звільнитися від контролю з боку провідних корпорацій і, отже, зменшити рівень прямих іноземних інвестицій, змінилася. У 80-х і 90-х роках погіршився фінансовий стан низки країн Третього світу, що в багатьох господарських ситуаціях означало виникнення сприятливішої кон'юнктури для корпорацій у результаті більшого попиту на інвестовані капітали.

У будь-якому випадку поширення високотехнологічних видів промисловості, подальша спеціалізація наукомісткого виробництва зумовлюють значущість неакціонерних форм участі ТНК в економіці країн, що розвиваються.

Особливе значення це має для активізації міжнародної економічної діяльності України. Адже саме в контексті поширення неакціонерних форм експансії компаній, що володіють необхідним технологічним ресурсом, можливим є забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств, які не мають достатніх капіталів для проникнення на ринки країн, що розвиваються. Контрактні операції у сфері будівництва можуть поновити практику великомасштабного співробітництва, зокрема в перспективному регіоні Близького Сходу та Перської затоки, яке відбувалося з участю вітчизняних підприємств за радянських часів.

12.5. Діяльність ТНК в екологічному контексті: проблеми і шляхи їх розв'язання

Проблематика діяльності ТНК не вичерпується суто економічною логікою. Вона має надзвичайно велике значення в контексті проблем охорони навколишнього середовища, інтересів низки країн, що розвиваються, а також країн з перехідною економікою (до них належить і Україна), які постали перед необхідністю вжиття радикальних заходів для забезпечення власної екологічної

безпеки. Адже готовність багатьох міжнародних корпорацій переносити шкідливі, небезпечні виробництва на території цих країн, екологічні катастрофи минулого, наслідки хижацького природокористування актуалізують такі політичні підходи в країнах "периферійної" зони.

Одна з найтяжчих катастроф, яка спричинила загибель багатьох людей, - аварія на хімічному підприємстві великої міжнародної корпорації Union Carbide, розташованому в Бхопалі (Індія). У 1984 році, в ніч з 2 на 3 грудня, понад 40 тонн отруйного метилового газу ізоціаніду потрапило у навколишнє середовище. Тисячі людей загинули одразу, загальна кількість жертв, з урахуванням тих, що померли від хвороб пізніше, перевищила 10000. Корпорація відшкодувала індійському урядові 470 млн. доларів, однак достатньо ефективної допомоги постраждалим не було надано. Водночас бхопальська катастрофа спонукала до роздумів не лише про необхідність зміни ставлення до технологічно небезпечних підприємств, а й про відносини між великими ТНК і урядами країн, що розвиваються, про необхідність жорсткішого контролю та справедливішого розподілу доходів.

Інша катастрофа 80-х років, яка заподіяла значну екологічну шкоду, - загибель танкера компанії Exxon Valdez 24 березня 1989 року. Від великої нафтової плями постраждали фауна і флора океану, жителі прилеглих регіонів (погіршився стан їхнього здоров'я, вони втратили робочі місця, пов'язані з рибальством).

Негативні екологічні наслідки мають і не аварійні, а "заплановані" техногенні процеси та події. Характерним прикладом є погіршення стану атмосфери, яке передусім позначається на здоров'ї людей та умовах репродукції видів тварин і рослин, а також має й соціально-економічні виміри. Так, наявність в атмосфері забруднюючих речовин спричиняє дедалі більшу корозію не лише металів, а й кам'яних споруд. Останніми десятиліттями XX ст. постала загроза прискореної руйнації через наявність кислотних та інших агресивних елементів у повітрі пам'яток стародавньої культури: в Єгипті - пірамід і Сфінкса, в Італії - римського Колізею, у Греції - Парфенона, інших історичних об'єктів. За даними природоохоронних організацій США, лише у цій країні щорічні збитки, заподіяні усім видам споруд через забруднення атмосфери, становили у 90-ті роки щонайменше 600 млн. доларів.

Гуманітарні, екологічні та економічні втрати від катастроф і не аварійних, але руйнівних та шкідливих технологічних процесів породжують природне прагнення подолати їхні наслідки й запобігти аналогічному перебігу подій у майбутньому. Постає необхідність формулювання нових вимог до національного та міжнародного екологічного регулювання. Зокрема, слід наголосити на таких напрямах діяльності:

* міжнародне співробітництво з метою попередження та подолання наслідків катастроф, запровадження безпечніших моделей господарювання;

* прийняття національних програм екобезпеки і забезпечення відповідного міжнародного контролю;

* підвищення вимог до безпеки виробничої діяльності компаній, які займаються еконебезпечними видами бізнесу, а також всередині самих компаній.

Цілком очевидно, що в сучасних умовах, коли обсяги видобутку природних ресурсів не лише зіставні з наявними їх покладами, а й нерідко впливають на геологічні процеси в місцевому та глобальному масштабах, коли антропогенний тиск на біосферу, тваринний і рослинний світ досяг критичної межі, необхідно зробити жорсткішими вимоги до характеру виробничої діяльності та природокористування, оскільки деякі види ресурсів, що раніше вважалися відновлюваними, або вже не існують фізично, або практично вичерпані. При цьому деградація деяких екосистем, що використовуються людиною як природні ресурсні джерела, набула незворотного характеру.

Корисним є досвід деяких країн Західної Європи щодо застосування економічних механізмів, які заохочують виробничий сектор до переходу на маловідходні та ресурсоощадні технології. При цьому цілком виправдане застосування економічних та інших санкцій стосовно підприємств та їхніх керівників, винних у забрудненні навколишнього середовища.

Іншим гідним наслідування прикладом із зарубіжної практики є прийняття в 1998 році президентом США Б.Клінтоном так званої Президентської технологічної ініціативи щодо кліматичних змін. Згідно з цим документом було надано значні фінансові субсидії, вигідні кредити та податкові пільги екологічно чистому виробництву.

Таким чином, поширення процесів транснаціоналізації бізнесу, утворення надвеликих ринкових структур є результатом і важливим фактором розвитку інвестиційних процесів, усієї системи міжнародних економічних відносин. Концентрація капітальних ресурсів, процеси злиття та поглинання призводять до формування приватних утворень, зіставних за обсягами економічної діяльності з національними відтворювальними комплексами, а інколи перевищують їх. Результат цього процесу - нові умови міжнародного співробітництва, частковий перерозподіл регулюючих повноважень між державами і ТНК на користь останніх. Істотним стимулюванням цієї тенденції є сучасні процеси лібералізації економічного життя, глобалізації процесів відтворення.

Існує чимало сценаріїв та організаційних моделей, за якими відбувається утворення великих монопольних об'єднань, а на їхній базі - ще масштабніших альянсів. Мета такої інтеграції - оптимізація адміністративно-організаційної політики, кращий доступ до факторів виробництва, монопольний контроль за ринками збуту. Водночас виникнення потужних інституцій породжує нові реалії господарських, політичних відносин між суб'єктами економічного життя та суспільного управління, причому не лише на національному, а й на міжнародному рівні. Відтак прагнення монополій до максимізації прибутків іноді суперечить національним інтересам держав, які є периферійними об'єктами для ТНК. Незадовільні параметри розвитку багатьох країн Азії,

Африки, Латинської Америки актуалізують питання про перегляд стандартів і принципів взаємовідносин між ними і ТНК, про створення нової, справедливішої моделі міжнародних економічних відносин.

Контрольні запитання і завдання

1. Яку роль у процесах інтернаціоналізації господарського життя відіграє інвестиційна діяльність ТНК?
2. Розкрийте значення ТНК у формуванні сучасних тенденцій руху капіталів.
3. Назвіть основні організаційні форми концентрації виробництва на міжнародному рівні й охарактеризуйте їх.
4. Якими є переваги господарської діяльності провідних транснаціональних виробничих структур?
5. Визначте векторно-географічну спрямованість основних інвестиційних потоків у сучасному світі.
6. Охарактеризуйте пріоритетні сфери концентрації виробничої діяльності ТНК.
7. У чому сутність та який інструментарій неакціонерної експансії ТНК?
8. Визначте тенденції світового попиту на інвестиційні ресурси як об'єктивну передумову розширення сфери діяльності ТНК.
9. Якими є основні особливості природокористування ТНК та екологічні наслідки виробничої діяльності великих корпорацій?