

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇН

Азарова Т.В., Донецький національний університет

Охота В.І., Тернопільський національний економічний університет

На базі міжнародного руху капіталу посилюється його інтернаціоналізація, яка проявляється, перш за все, в появі і розвитку великих міжнародних компаній. Інтернаціоналізація капіталу, що виникає у зв'язку з інтернаціоналізацією виробництва, в свою чергу, сприяє подальшому поглибленню інтернаціоналізації виробництва і веде до глобалізації.

Дослідженню проблематики розвитку процесу транснаціоналізації у світовому господарстві присвячено роботи К. Акамацу, Дж. Гелбрейта, Дж. Даннінга, Ч. Кіндлебергера, М. Портера, С. Хаймера, В. Білошапки, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, Є. Панченка, Т. Орехової, О. Рогача, С. Якубовського та ін.

Метою статті є аналіз стратегій розвитку транснаціональних корпорацій в умовах підвищення конкурентоспроможності країн.

Основна частина міжнародного бізнесу припадає на глобальні компанії, які не мають чіткої національної приналежності і саме в рамках яких відбувається міжнародний рух капіталів. Серед багатонаціональних за сферою своєї діяльності корпорацій превалюють *транснаціональні корпорації (ТНК)* – національні за капіталом (американські, японські, британські і т.д.), але міжнародні за сферою розміщення підприємств, що їм належать.

Існує ще один вид міжнародних корпорацій – *міжнаціональні корпорації*, які є інтернаціональними як за вкладеними в них капіталами, так і за сферою діяльності.

Межі між транснаціональними і міжнаціональними компаніями встановити достатньо складно, оскільки у багатьох ТНК представлені капітали різних країн і при купівлі великих пакетів акцій іноземними компаніями транснаціональні компанії перетворюються на міжнаціональні.

Поряд з утворенням міжнародних за капіталом компаній відбувається потужний процес злиття національних компаній, спрямований на посилення їх позицій у світовій економіці і перетворення в ТНК.

Дослідження процесу транснаціоналізації ускладнюється тим, що на сьогодні не існує загальноприйнятого визначення терміна «ТНК». У більшості випадків під *транснаціональною корпорацією* розуміють багатонаціональне фінансово-виробниче, науково-технічне, торгове і обслуговуюче об'єднання, яке здійснює операції як у країні базування, так і за її межами. [1, с.146] ТНК, на відміну від суто експортних фірм, забезпечують поєднання національного і зарубіжного комплексу ТНК у єдиний глобальний комплекс, в якому автономні центри, що розташовані в різних країнах, працюють у межах єдиної структури.

Віднесення корпорацій до транснаціональних може відбуватись на основі таких критеріїв: [2]

- кількість країн, в яких діє компанія (2-6 країн відповідно до різних підходів);
- мінімальна кількість країн, де розміщені виробничі потужності компанії;
- мінімальний розмір частки іноземних операцій у доходах або продажах фірми (як правило, 25%);
- володіння не менше, ніж 25% «голосуючих» акцій у трьох або більше країнах; багатонаціональний склад персоналу компанії або її вищого керівництва.

Основними специфічними рисами ТНК є такі: [1, с.147]

- вони є активними учасниками міжнародного розподілу праці і сприяють його розвитку;
- рух капіталів ТНК є незалежним від процесів, які відбуваються в країні базування;
- ТНК приникають у високотехнологічні галузі, які потребують значних інвестицій і висококваліфікованого персоналу (500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії; 95% - фармацевтики; 76% - продукції машинобудування);
- ТНК здійснюють значну диверсифікованість свого виробництва і послуг;
- ТНК проводять таку виробничо-торгову політику, яка забезпечує високоефективне планування виробництва і товарного ринку.

По відношенню до ТНК іноді застосовують інші характеристики, з метою відрізнити їх від багатонаціональних компаній:

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

- 1) менеджмент ТНК представляє собою управління інтегрованою міжнародною бізнес-системою, коли зарубіжні філіали тісно співробітничать один з одним, між ними відбувається інтенсивне переміщення капіталу, технологій і людських ресурсів;
- 2) вищим керівництвом ТНК є єдиний управлінський підрозділ, який приймає основні стратегічні рішення щодо розвитку всіх філіалів. Навіть якщо деякі ТНК мають бінаціональні штаб-квартири, їх також потрібен певний ступінь централізації керівництва, що дозволяє координувати діяльність підрозділів в глобальному масштабі і максимізувати прибуток компанії в цілому;
- 3) вище керівництво ТНК є фахівцями з глобальної діяльності, працюють зі світовим середовищем як з єдиним ринком (приймають стратегічні рішення, купують ресурси, здійснюють виробництво, проводять маркетингові заходи).

В сучасних умовах ТНК стали сполучною ланкою між світовим господарством і національними економіками, їх діяльність усе більше перетворює світове господарство в єдиний ринок факторів виробництва [3].

ТНК, оскільки вона приймає участь у глобальному економічному суперництві, як правило, дотримується глобальної стратегії, яка означає, що, реалізуючи свою продукцію у багатьох країнах, вона дотримується єдиного підходу. Відсутність такої стратегії частіше за се призводить до втрати фірмою своїх конкурентних переваг.

При розробці глобальної стратегії ТНК має вирішити дві проблеми: раціонально розмістити виробництво, враховуючи можливості окремих країн, і організувати координацію діяльності всіх ланок корпорації (виробничих, збутових, обслуговуючих, маркетингових та ін.) для досягнення конкретного результату – збільшення обсягів продажів.

Вибір схеми розміщення виробництва залежить від багатьох факторів: специфіки продукції, ролі транспортних витрат при постачанні продукції в інші країни, необхідності врахування національної політики в країнах, де заохочується національне виробництво, і т.і.

У ряді випадків доцільно зосередити виробництво в країні базування, постачаючи продукцію на світові ринки – *стратегія зосередження*. Будівництво великого підприємства надає можливості використання переваг економії на масштабах виробництва. В інших країнах створюються маркетингові служби, формується мережа технічного обслуговування. Така *глобальна стратегія, заснована на експорті продукції*, є характерною для компаній в галузі авіабудування, важкого машинобудування, виробництва конструкційних матеріалів і т.і. Стратегії зосередження виробництва на початку дотримувались японські фірми, які пізніше від неї відмовились. На сучасному етапі така стратегія набула поширення в Кореї і Італії.

Стратегія розосередження передбачає не лише експорт товарів, а й здійснення прямих іноземних інвестицій. Необхідність розосередження діяльності виникає у зв'язку із бажанням ТНК більш повно враховувати особливості місцевого ринку, запити споживачів, вносити у відповідності до них зміни у свою продукцію. Створення виробничих ланок у різних країнах може зменшити переваги ефекту масштабу, але буде сприяти збільшенню обсягів реалізації продукції, закріпленню її позицій на ринках відповідних країн.

Для того, щоб врахувати бажання країн у створенні власного виробництва, ТНК розміщують в країні базування підприємства із випуску комплектуючих, а підприємства зі збирання розміщують в різних країнах. Такої практики, зокрема, дотримуються авто збиральні концерни. В інших випадках ТНК організують в різних країнах виробництво деталей і комплектуючих, використовуючи більш дешеву місцеву робочу силу, а збиральне виробництво зберігають в країні базування. Така схема розміщення отримала розповсюдження в діяльності американських електронних компаній, які побудували відповідне виробництво в Мексиці і країнах Південно-Східної Азії.

При цьому слід відзначити, що тенденція розміщення виробництва, сприсяуючись виключно на відносно низьку вартість робочої сили, на сучасному етапі поступається іншій тенденції – не лише переведення виробництва, а й розміщення в цих країнах НДДКР, використовуючи рівень підготовки і специфічні навички місцевої робочої сили.

Інтернаціоналізація НДДКР і інноваційної діяльності виступає новим важливим компонентом глобальної економіки. Транснаціональні компанії зазвичай здійснюють НДДКР там, де пізніше розміщують виробництво. ТНК розміщують свої дослідницькі потужності за кордоном, прагнучи адаптувати свою продукцію до місцевих умов. Зміна місцеположення дослідницьких потужностей ТНК відбувається не лише через низьку вартість ресурсів, дешевизну праці, близькості до попиту, а й, можливо, для того, щоб скористатись агломераційним ефектом (для малих відкритих економік

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

переливи знань і технологій із-за кордону здійснює більший вплив на продуктивність, ніж досягнення локальних НДДКР).

Як правило, початковий етап глобальної стратегії ТНК є пов'язаним із використанням переваг країни базування для випуску продукції у розрахунок на її реалізацію в різних країнах. Але в подальшому корпорація починає створювати підприємства в інших країнах, що пов'язано із *прямим зарубіжним інвестуванням* (експортна стратегія зберігається лише у відносно вузьких сегментах ринку). Навіть при поєднанні стратегій зарубіжного інвестування і експортної стратегії, підтримка високого рівня виробництва в країні базування є найбільш важливим завданням. Збереження лідерства на внутрішньому ринку є основою для міжнародного лідерства компанії. При цьому, як свідчить досвід, високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку посилює позиції компанії на світовому ринку [6, с.188].

Важливим елементом глобальної стратегії ТНК є координація видів її діяльності в різних країнах. Використовуючи принципи маркетингу в дослідженні ринків, корпорація може своєчасно реагувати на зміну попиту на свою продукцію через внесення необхідних удосконалень. Не виробляючи в окремих країнах всієї гами продукції, ТНК за рахунок координації діяльності своїх підприємств в інших країнах може пропонувати на ринках різні модифікації продукції (так, шведська СКФ на кожному із своїх зарубіжних підприємств випускає певні набори шарикопідшипників, і шляхом взаємних постачань між своїми підрозділами забезпечує в кожній країні наявність всієї гами продукції).

Вибір глобальної стратегії розвитку ТНК залежить, перш за все, від специфіки галузі, її продукції. У ряді випадків успіху досягають компанії, що починали із захоплення певного сегменту ринку відповідної продукції. Так, ряд японських компаній спочатку досягли успіху у виробництві компактних автомобілів, автовантажних машин, телевізорів, а потім почали розширювати свою присутність на міжнародних ринках.

Успіх глобальної стратегії ТНК залежить не тільки від раціонального розміщення конкретного виду своєї діяльності в різних країнах, а й від організації всієї діяльності корпорації, її здатності швидко освоювати виробництво нової продукції в країні базування і за кордоном, використання сучасних методів маркетингу і т.п.

Важливим наслідком проведення глобальної стратегії стає створення альянсів, на яке йдуть не тільки малі і середні, а й великі компанії. При створенні *стратегічних альянсів* акценти зміщуються від політики «поглинання» до взаємовигідного співробітництва, а ризики, що виникають при реалізації проектів, розподіляються між партнерами. В результаті складаються потужні науково-промислово-фінансові структури, змінюються умови і характер конкуренції. Створювані альянси можуть мати галузевий, міжгалузевий, національний і міжнародний характер.

Альянси спрямовані на спільне розширення позицій фірм, що приймають участь у співробітництві, на світовому ринку і часто передбачають розвиток виробничої кооперації і спеціалізації, який дозволяє економити за рахунок масштабів виробництва, спільного здійснення маркетингу, обміну досвідом організації виробництва. Альянс представляє таку форму співробітництва між ТНК, яка передбачає втасний продаж ліцензій, укладення угод щодо постачань, створення спільних підприємств та ін.

Стратегічні альянси ТНК умовно можна поділити на три групи: [6, с.190]

- співробітництво в сфері НДДКР,
- спільне виробництво;
- альянси зі спільного освоєння нових ринків.

Найчастіше ТНК вступають в альянси для реалізації проектів з НДДКР. На сьогодні сукупна частка таких альянсів становить більше половини всіх спільних корпоративних програм. Значні витрати на НДДКР виступають суттєвим стимулом формування міжфірмових альянсів з метою забезпечення економії на масштабах досліджень, незважаючи на складність координації роботи в даній області.

Друге за значенням місце серед стратегічних альянсів ТНК займають угоди щодо спільного виробництва. На їх частку припадає більше чверті всіх альянсів. В першу чергу, спільне виробництво є спрямованим на досягнення економії на масштабах виробництва і набуття виробничих компетенцій шляхом організації спільних проектів. В рамках виробничих альянсів перед працівниками постає завдання освоєння організаційних аспектів виробництва, виробничої і управлінської культури партнера, що дозволяє вносити певні удосконалень у власну організацію виробництва.

Третім типом стратегічних альянсів ТНК виступають «маркетингові» альянси (біля 20% всіх альянсів), утворення яких має на меті проникнення на нові ринки, доступ до яких є ускладненим

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

торговельними бар'єрами (наприклад, в Японії), або наявністю потужних конкурентів (наприклад, на ринках аерокосмічної продукції). При цьому слід зазначити наявність принципових відмінностей між стратегічними альянсами, що формуються міжнародними корпораціями, і картельними угодами щодо розподілу ринків у узгодження цін. Головне призначення перших полягає в наданні доступу на ринки, в той час як картельні угоди укладаються для усунення конкуренції в галузі і розподілу ринків [7, с.113].

Найбільший розвиток альянси отримали в автомобілебудуванні, авіабудуванні, виробництві промислових роботів, побутової електроніки тощо. Одночасно слід зазначити, що альянси не є довгостроковими об'єднаннями: 30% альянсів закінчуються злиттями і поглинаннями, 40% припиняють існування після виконання завдання, для вирішення якого вони створювались, 30% поступово розпадаються [6, с.191].

Крім альянсів, можуть утворюватись консорціуми, що об'єднують компанії різних галузей, як правило, для виконання робіт із спорудження конкретних об'єктів і т.і.

На основі вищевикладеного можна зробити висновок, що з метою створення збереження конкурентних переваг на світовому ринку ТНК має здійснювати різносторонню діяльність, яка дає найкращі результати при правильній обраній глобальній стратегії. При цьому необхідно враховувати переваги, які має ТНК у порівнянні з національними компаніями: як зазначалось вище, ТНК може досягати підвищення ефективності шляхом зниження витрат виробництва і збуту, або підвищення якості обслуговування споживачів.

Оскільки існує багато відмінностей між політичними, економічними, правовими і культурними умовами ведення діяльності в різних країнах світу, ТНК мають проявляти гнучкість і адаптуватись до певних умов ведення бізнесу. Для досягнення поставлених цілей ТНК можуть використовувати такі альтернативні форми діяльності: [8, с.552-553]

- дублювання моделі ведення бізнесу;
- мультилокальна стратегія;
- глобальна стратегія;
- транснаціональна стратегія.

Стратегія дублювання моделі ведення бізнесу означає, що ТНК в своїй зарубіжній діяльності, включаючи організацію виробництва, дотримується тієї моделі, яка показала себе як ефективна в своїй країні.

Мультилокальна стратегія представляє собою сукупність окремих достатньо незалежних дочірніх компаній, кожна з яких обслуговує певний ринок. Кожній дочірній компанії ТНК має за даних умов адаптувати свою продукцію для максимального задоволення специфічних нужд місцевих споживачів. Кожна дочірня компанія має оперативно реагувати на зміни, що відбуваються на місцевому ринку, і тому отримує більші повноваження від материнської компанії.

Глобальна стратегія ТНК розглядає світовий простір як єдиний ринок і виробляє стандартизовані товари і послуги, які б відповідали потребам споживачів у всьому світі. Глобальна корпорація прагне отримати економію від збільшення масштабів виробництва і створює підприємства в декількох країнах із тим, щоб вони постачали свою продукцію у всі країни світу. Компанія, яка дотримується глобальної стратегії виходить з того (на відміну від стратегії дублювання, що вітчизняну модель діяльності не можна розповсюдити на весь світ, оскільки останній поділяється на вітчизняних і іноземний сегменти).

Власне *транснаціональна стратегія діяльності ТНК* побудована на поєднанні переваг підвищення ефективності за рахунок глобалізації операцій і переваг передачі більш широких повноважень керівництву місцевих дочірніх компаній. При цьому у якості централізованих функцій зберігається прийняття стратегічних рішень щодо діяльності компаній, збереження науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, організація маркетингових досліджень і рекламних компаній, здійснення фінансових операцій і т.д. Корпорації, здійснюючи транснаціональну стратегію, часто доручають одній дочірній компанії вести справи із виробництва і реалізації одного сімейства виробів, а дочірній компанії в іншій країні – відповідати за інше сімейство виробів. Транснаціональна стратегія є необхідною, коли існує потреба поєднувати глобальну інтеграцію виробництва з адаптацією до місцевих умов.

Здійснення тієї чи іншої стратегії ТНК позначається на організації її управління. В компаніях, які дотримуються стратегії дублювання і глобальної стратегії, а також частково при транснаціональній стратегії, в центральному апараті компаній існують всі ланки, необхідні для керування компанією як на вітчизняному ринку, так і за кордоном (виробничі, науково-дослідні,

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

фінансові, маркетингові, рекламні та інші підрозділи). Найбільші ТНК представляють собою міжнародні виробничо-фінансові групи із мережевою структурою.

В мультилокальних і транснаціональних компаніях в центральному апараті можуть біти представлені не всі підрозділи, а лише ті, які необхідні для здійснення централізованих функцій.

Відмінності у стратегіях дають можливість виділити чотири їх покоління: [4]

- колоніально-сировинні ТНК (першого покоління), діяльність яких була пов'язана з розробкою сировинних ресурсів колишніх колоній;
- ТНК «трастового типу» (другого покоління), пов'язані з виробництвом військово-технічної продукції;
- ТНК, що широко використовували досягнення НТР і мали організаційно-економічну форму концернів і конгломератів (третього покоління);
- глобальні ТНК (четвертого покоління), відмінними рисами яких є: планетарне бачення ринків і здійснення конкуренції у світовому масштабі; координація дій своїх філій на основі нових інформаційних технологій; здійснення економічного і політичного впливу на держави, в яких діють ТНК.

Відповідно до зміни поколінь ТНК змінюються характерні ознаки їх стратегій, особливо стосовно ТНК третього та четвертого поколінь (табл. 1).

Незважаючи на те, що транснаціональні корпорації характеризуються великим розмаїттям, одночасно можна виділити такі основні *типи ТНК*: [5, с.482]

- *етноцентричний тип*: компанії цього типу створюють філії за кордоном для забезпечення постачань сировини або забезпечення ринків збуту, але зарубіжні ринки залишаються для них, перш за все, продовженням головного ринку – ринку їх країни;
- *поліцентричний тип*: для даного типу компаній характерно, що зовнішній ринок – це не менш, а часто і більш важливий сектор їх діяльності у порівнянні із внутрішнім ринком. У ТНК цього типу закордонні філіали є великими і різноманітними, вони не стільки продають продукцію материнської компанії, скільки виробляють її на місці за кордоном;
- *регіоцентричний тип*: орієнтується вже не на ринки окремих країн, а на цілі регіони, наприклад, на всю Західну Європу, а не на країну (окремі країни) даного регіону. Хоча зарубіжні філіали і в даному випадку розміщуються в окремих країнах, вони орієнтуються на весь регіон, або, крайньою мірою, є підпорядкованими регіональним штаб-квартирам ТНК. Цей тип ТНК є особливо розповсюдженим в рамках інтеграційних угруповань;
- *геоцентричний тип*: є характерним для тих ТНК, які виступають як децентралізовані федерації регіональних філіалів. У даному випадку материнська компанія розглядає себе не як центр ТНК, а як один із підрозділів.

Організаційна структура ТНК може бути представлена такими основними видами:

- функціональна;
- дивізійна;
- матрична;
- змішана.

Функціональна структура (рис.1) склалась до середини ХХ ст. і характеризується тим, що заступники керівника корпорації є керівниками великих функціональних одиниць. Зазвичай вони мають статус віце-президентів із виробництва, маркетингу, КДДКР, фінансів і т.п. Зовнішньоекономічними зв'язками займаються одночасно всі структурні одиниці.



Рис. 1. Приклад функціональної структури ТНК [5, с.483]

Характеристики стратегій ТНК 60-х – 90-х років та початку ХХІ ст. [1, с.156]

Роки	Основні критерії		
	форма міжнародних взаємовідносин	спрямованість	Фактори розміщення філій
60-80-ті рр. ХХ ст.	Міжнародна торгівля. Товарний експорт, створення збутових філій за кордоном, ліцензування та інші форми контрактних взаємовідносин із зарубіжними партнерами	Організація міжнародних внутрішньо фірмових операцій. Основні напрями міжнародних потоків товарів та капіталу: переміщення готової високотехнологічної продукції між розвиненими країнами, вивіз сировинних та енергетичних ресурсів із слабо розвинених країн та переміщення туди «брудних» виробництв	Низька вартість робочої сили в країнах-реципіентах. Наявність дешевих природних ресурсів і умов їх прибуткової експлуатації, первинної обробки та виведення, неврегульованість екологічних норм
90-ті рр. ХХ ст.	Прямі іноземні інвестиції. Характерні особливості: ПІІ здійснюються переважно між розвиненими країнами; прослідковується активний баланс розвинених країн у динаміці поточних інвестицій і пасивний баланс країн, що розвиваються	Зміцнення ресурсного потенціалу ТНК. Бум ТНК в азійські країни. Найбільший регіон-отримувач – Південна, Східна та Південно-Східна Азія, найінтенсивніший отримувач у регіоні – Китай. Збільшення обсягу інвестування в країни Латинської Америки і Карибського басейну. Стабільно низька (1,2-1,4% від світового обсягу) частка інвестицій в Африканські країни. Зростання частки країн Центральної і Східної Європи (ПІІ в Угорщину та Чехію тощо)	Розміри внутрішнього ринку країни-реципіента, політика уряду. Інвестиційний клімат у країні, що визначається рядом факторів: політичним і комерційним ризиком, станом законодавства, рівнем розвитку ринкової інфраструктури, створення пільгових для іноземців режимів інвестування тощо
Початок ХХІ ст.	Збереження тенденції 90-х років щодо превалювання ПІІ як форми міжнародної експансії, яке доповнюється новітньою тенденцією зростання ролі неекономічних факторів як підґрунтя вибору напрямів інвестування. Виникнення феномену самостійного транснаціонального капіталу	Посилення інтеграційної складової. Впровадження нових методів проектного фінансування у сфері інфраструктури, зокрема за схемами «будівництво – управління – передавання», «будівництво – володіння – передавання», що надає змогу мобілізувати капітал ТНК для їх розвитку. Продовження диференціації форм інвестицій залежно від різня розвитку країн – об'єктів капіталовкладень	Головним фактором розміщення філій стає інформаційний. Робиться акцент на формування мережних систем організації філій та ТНК. Зберігається орієнтація на фактори «комфорту» середовища країни-реципіента: інфраструктуру, норми законодавства, інформаційну прозорість економічного простору

Наприклад, функціональна структура використовується в США невеликими ТНК, переважно оброблювальної промисловості. Поки фірма залишається монотоварною, моно ринковою і невеликою, функціональна структура володіє швидкою виробничою реакцією (оскільки фірма побудована на вузькій спеціалізації виробництва і вузькій кваліфікації фахівців) і високою конкурентною реакцією (через тісний зв'язок з головним ринком і продуктом). Однак ця реакція починає слабшати по мірі зростання самої компанії, розширення асортименту її продукції і збільшення кількості ринків оскільки функціональна структура володіє низькою інноваційною і підприємницькою реакціями.

Дивізіональна структура (рис. 2) виникла як реакція на недоліки функціональної структури. Вона базується на підході до організації діяльності компанії не за функціональною ознакою, а за товарними ринками, що чітко розрізняються. Кожен підрозділ орієнтується на одну групу товарів, або навіть один товар і має всередині власні функціональні одиниці. Підрозділи працюють за принципом самокупності, а центральний апарат лише контролює і координує їх роботу, а також розробляє загальну стратегію корпорації. Зовнішньоекономічною діяльністю займається спеціальний міжнародний підрозділ, якому підпорядковані зарубіжні філіали корпорації.

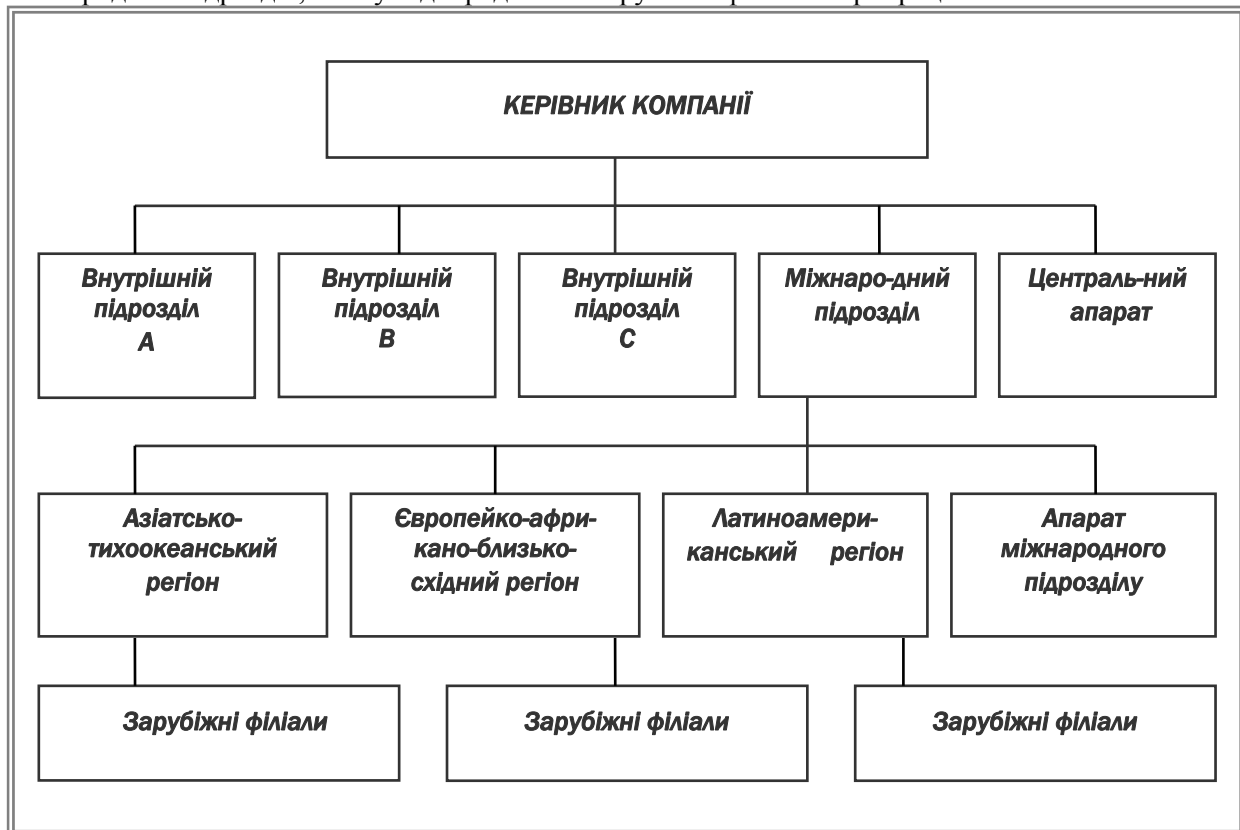


Рис. 2. Приклад дивізіональної структури ТНК [5, с.484]

Матрична структура, яка представляє собою результат накладання функціональної структури на дивізіональну, застосовується компаніями, які прагнуть поєднати дивізіональний підхід з товарним і часто з функціональним. Утворюється своєрідна подвійна структура (матриця). До її недоліків відносять складність, в ній нерідко виконавці відповідають перед двома, а іноді – і більшою кількістю керівників.

Змішана структура (рис.3) відрізняється від вищезазначених тим, що прагнучи пристосуватись до певної компанії, вона містить у собі елементи всіх вищепригаданих організаційних структур.

При цьому зарубіжний філіал ТНК може не лише засновуватись, а й купуватись. Це відбувається двома способами: через злиття частини капіталу зі вже існуючою фірмою, (у цьому випадку з'являється зарубіжний філіал, що частково належить ТНК) і через поглинання зарубіжної фірми. За останні два десятиріччя від 1/2 до 3/4 щорічного обсягу прямих іноземних інвестицій здійснювалось через злиття і поглинання. В сучасних умовах ТНК застосовують не тільки злиття і поглинання, але й таку форму, як стратегічні альянси та інші міжфірмові коопераційні угоди, які допомагають їм використовувати конкурентні переваги всіх учасників таких союзів без значних витрат на купівлю їх активів.



Рис. 3. Приклад змішаної структури ТНК [5, с.484]

Оскільки основним інструментом розвитку міжнародної діяльності транснаціональних корпорацій є процес іноземного інвестування, розглянемо наслідки вивозу капіталу для країн-експортерів і країн-імпортерів, оскільки вони є різноманітними і характеризуються певними протиріччями.

Якщо відштовхуватись від моделі всесвітнього господарства (яка оперує двома державами), то вплив, який здійснює іноземне інвестування на світове господарство, прийнято називати *ефектом випуску*. Стосовно країни-інвестора, зарубіжне інвестування призводить до отримання ними збільшеної величини прибутку – виникає *ефект доходу*. Однак ці явища не є однозначними. Так, позитивний ефект випуску, що спостерігається на рівні світового господарства, повністю досягається за рахунок збільшення випуску в країні - отримувачі ПП (*B*). Що стосується країни – інвестора (*A*), то у зв'язку із відтоком інвестицій обсяг випуску тут скоротився.

Крім того, в обох державах існують соціальні групи, чий економічний стан погіршився в результаті міграції капіталу, тобто по відношенню до них спостерігається від'ємний ефект доходу. Так в країні *A* до них належить, перш за все, та частина працездатного населення яка втратила роботу через те, що частина капіталу, яка раніше спрямовувалась в національну економіку, тепер вивозиться за кордон. Що стосується країни *B*, то суб'єкти господарювання в ній із відкриттям кордонів отримують більш низькі прибутки в результаті зростання конкуренції.

Існує ще ряд наслідків зарубіжного інвестування, різноманітних як за формами прояву (фінансові, соціальні, екологічні та ін.), так і за напрямками (позитивні, негативні), і прояв яких носить скоріше імовірнісний, ніж безумовний характер, та залежить від багатьох значною мірою суб'єктивних за своєю природою обставин.

Розглянемо потенціальні наслідки зарубіжного інвестування стосовно *країни-експортеру капіталу (A)*. Перш за все, слід відзначити, що суб'єкти-інвестори отримують додатковий прибуток, який може розглядатись як узагальнене втілення чинників/ що зумовлюють прийняття рішення щодо зарубіжного інвестування. Крім того, позитивними моментами є додаткові бюджетні надходження від оподаткування прибутку, що репатріюється, формування позитивного міжнародного іміджу держави-експортера, активізація в довгостроковій перспективі господарської діяльності, винесення за межі країни екологічно шкідливих виробництв тощо.

Щодо негативних наслідків, слід враховувати, що інтереси суб'єктів господарювання, що здійснюють зарубіжне інвестування, можуть вступати в протиріччя з інтересами держав, юридичними особами яких вони є: експорт капіталу передбачає відтік з країни інвестиційних ресурсів, що є відносно надлишковими, наслідком чого може стати зменшення ділової активності і зниження рівня зайнятості. Разом з тим, необхідно враховувати, що вказаний відтік ресурсів може компенсуватись в подальшому репатріацією прибутку. Крім того, зарубіжні інвестиції нерідко стимулюють експорт товарів і послуг, що спрямовується як на адресу дочірніх підприємств, так і цілому на ринок країни-реципієнта. Таким чином, вказані негативні наслідки частіше за все будуть проявлятися в короткостроковій перспективі, в довгостроковій перспективі зарубіжне інвестування здатне стимулювати зростання ділової активності і викликати створення додаткових робочих місць в країні-експортері.

ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

Одновременно вывоз капитала за кордон может способствовать появлению или укреплению зарубежных конкурентов. Следует также отметить, что для государств вывоз капитала субъектами хозяйствования, расположенными на его территории, может приводить к ослаблению контроля за их деятельностью.

Что касается последствий зарубежного инвестирования для *країни-імпортеру капіталу (В)*, они также характеризуются определенными противоречиями. Так, преимуществами в данном случае выступают такие обстоятельства:

- 1) зарубежные инвестиции непосредственно приводят к созданию новых рабочих мест, что может иметь большое значение, особенно в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры в стране В; при этом во многих случаях новые рабочие места создаются в секторе наиболее квалифицированной рабочей силы, что способствует совершенствованию ее структуры и качественному росту;
- 2) импорт капитала способен принести с собой новые технологии, особенно в рамках деятельности ТНК, которые являются наиболее развитыми и конкурентоспособными фирмами, что обеспечивает преобладающую часть совокупных затрат на НИОКР и способные внедрять в производство новейшие достижения научно-технического прогресса. Зарубежные инвестиции обеспечивают освоение новых технологий не только непосредственно в производственной деятельности. Большое значение имеют и новые организационно-управленческие решения, маркетинговая стратегия и т.п. Как и в случае создания новых рабочих мест, повышение технологического уровня может постепенно распространяться и на отечественные предприятия;
- 3) импорт капитала может способствовать развитию экспорта. При этом можно говорить об его совершенствовании в таких основных аспектах:
 - увеличения объемов, поскольку в большинстве случаев определенная часть продукции, которая производится на предприятиях из ПИ, реализуется за пределами страны базирования;
 - улучшения географической структуры за счет выхода на новые рынки, ранее недоступные отечественным производителям в силу низкой конкурентоспособности их продукции;
 - улучшения товарной структуры за счет товаров и услуг, которые включают в себя новые технологии.
- 4) создание зарубежными инвесторами новых производственных мощностей приводит к дополнительным налоговым поступлениям. При этом следует учитывать, что оплата труда на таких предприятиях обычно выше, чем на отечественных. В результате поступления в бюджет увеличиваются и за счет индивидуального налогообложения, и за счет опосредованных налогов в связи с приобретением работниками соответствующих товаров и услуг;
- 5) Если иностранные капиталовложения осуществляются с целью выхода на рынок страны-реципиента, они могут приводить к появлению новых товаров и услуг, которые ранее были недоступны отечественным потребителям.

Негативные последствия, с которыми связано иностранное инвестирование для страны-реципиента, сводятся к следующему:

- 1) при наличии определенных обстоятельств иностранные ТНК, приобретая отечественные предприятия, осуществляют реорганизацию последних, в результате которой большая часть работников увольняется. Создание новых высокотехнологических предприятий может привести к закрытию ранее действующих компаний, в результате чего общая численность безработных не только не сокращается, а наоборот – увеличивается;
- 2) импорт капитала в значительных масштабах может привести к потере контроля со стороны отечественных хозяйствующих субъектов за деятельностью предприятий, даже целых отраслей, что может вызвать необходимость обеспечения экономической безопасности страны, поскольку иностранные инвесторы преследуют собственные цели, которые не совпадают, а иногда даже являются противоположными целям отдельных отечественных предприятий и народного хозяйства в целом;
- 3) действия иностранного инвестора могут предполагать перенесение на территорию страны-реципиента экологически вредных производств;
- 4) многонаправленное функционирование на территории страны-реципиента предприятий с иностранными инвестициями может сопровождаться репатриацией прибыли; существует угроза, что по размерам они будут превышать величину инвестиционных ресурсов, которые поступили;
- 5) инвестор, который вкладывает свои средства за рубежом, может осуществить перенесение в страну-реципиента устаревших технологий. В результате технологический разрыв, преодоление которого стремится страна-реципиент, не только не сократится, а наоборот, консервируется и даже увеличится;
- 6) зарубежное инвестирование может иметь своим результатом технико-экономическую и технологическую привязку страны-импортера к стране-экспортеру. Это означает также, что страна-импортер

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

капіталу має проводити продуману селективні політику, в рамках якої мають бути чітко визначеними галузі і регіони, куди доцільно залучати іноземний капітал, межі участі цього капіталу в окремих підприємствах і галузях, заходи державного контролю і регулювання.

Таким чином, діяльність ТНК здійснює великий вплив як на економіку країни, де розташована материнська компанія, так і країн, де вона створює дочірні компанії або виробництва. Для материнської компанії переведення виробництва за кордон може призводити до зниження темпів зростання, безробіття. Разом з тим, діяльність ТНК за кордоном укріплює міжнародні економічні позиції країни, сприяє отриманню із-за кордону додаткових доходів. Тому ТНК часто отримують безпосередню державну економічну підтримку, яка може полягати в фінансуванні НДДКР, в яких зацікавлені ТНК, спеціальних субсидій на користь високотехнологічних галузей, наданні інформації щодо зарубіжних ринків, підключенні дипломатичних інструментів і служб країни (зокрема, така підтримка є характерною для США).

Для приймаючих країн переваги полягають у створенні нових підприємств, залученні додаткової робочої сили, підвищенні її кваліфікації і т.і., в той же час, діяльність іноземних компаній часто перешкоджає розвитку національного виробництва і формуванню національних виробничих комплексів в країні функціонування, орієнтуючи виробництво лише на обслуговування внутрішнього ринку країни або підприємств даної іноземної компанії, розташованих і інших країнах. В результаті виникають протиріччя між ТНК і окремими країнами, в яких вони здійснюють діяльність як в силу зазначених причин, так і у зв'язку із їх прагненням ухилитись від оподаткування, маніпулюючи трансфертними цінами.

ТНК перетворились на важливі центри прийняття рішень у світовому масштабі. Створюючи глобальні виробничі і торгівельні імперії, вони активно впливають на розвиток світової економіки в цілому.

Зростаюча глобалізація економічного життя на рівні ТНК все більше вимагатиме відповідної макроекономічної політики на державному та міжнародному рівнях. Ця політика буде відбуватись за двома напрямками: по-перше, шляхом подальшої регіоналізації світової економіки та, по друге, шляхом розширення функцій та закріплення універсальних міжнародних організацій.

Конкурентна боротьба між ТНК на світовій арені поєднуватиметься та переплітатиметься із суперництвом між регіональними об'єднаннями. Загальною тенденцією для найбільш успішних угруповань стане поступове посилення їх наднаціонального характеру, поширення повноважень їх спільних міждержавних та наднаціональних органів.

Крім того, розвиток глобалізаційних процесів вимагатиме розширення та посилення міждержавного регулювання міжнародної економіки, узгодження правових норм, правил поведінки та дотримання встановлених норм і правил. Глобалізація об'єктивно призведе до обмеження прав суверенних держав і передачі частини їх функцій в економічній сфері наднаціональним органам, утворення яких створюватиме міжнародне інституційне середовище діяльності ТНК.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Швиданенко О.А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 312с.
2. Владимірова И.Г. Исследование уровня транснационализации компаний // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. - №6. – С.99-114.
3. Швиданенко О.А. Роль міжнародних фінансово-економічних організацій із забезпечення конкурентних переваг ТНК // Стратегія економічного розвитку країни. Наук. зб. Вип..№1. – К., 2005. – С.153-162.
4. Швиданенко О.А. Сучасні корпоративні стратегії ТНК // Формування ринкової економіки: Збірник наукових праць. – Вип..15. – К.: КНЕУ, 2006. – 252с.
5. Международные экономические отношения / Под ред. И.П.Фаминского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 880с.
6. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики / И.П.Фаминский. – М.: Магістр, 2009. – 397с.
7. Грачев М., Юрков С., Большаков З. О консолидации транснациональных корпораций // Экономические стратегии. 1991. №1. – С.110-115.
8. Гриффин Р., Постей С. Международный бизнес. – Спб.: Питер, 2006. – С.549-559.

РЕЗЮМЕ

В статі обґрунтовано, що основна частина міжнародного бізнесу припадає на глобальні компанії,

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТРАНАМИ ЮГО-ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ В РАМКАХ ЧЕРНОМОРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ГУАМ

визначено критерії віднесення корпорацій до транснаціональних, досліджено глобальні стратегії розвитку ТНК.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, стратегії транснаціональних корпорацій, конкурентоспроможність.

РЕЗЮМЕ

В статье обосновано, что основная часть международного бизнеса приходится на глобальные компании, определены критерии отнесения корпораций к транснациональным, исследованы глобальные стратегии развития ТНК.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, стратегии транснациональных корпораций, конкурентоспособность.

SUMMARY

The article proves that the bulk of its international business accounted for by global companies, the criteria refer to transnational corporations, research to develop global strategies of TNCs.

Keywords: transnational corporations, strategies of transnational corporations and competitiveness.

НАПРАВЛЕНИЯ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН БЛИЖНЕГО ВОСТОКА И ЕВРОПЕЙСКИХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ БЛОКОВ

Аль Махарик Фарид, соискатель кафедры «Международная экономика» Донецкого национального университета

Ближний Восток всегда был зоной конкуренции больших государств. Богатый на природные ресурсы и геостратегически важный, этот регион неизменно притягивал разные силы. Принимая во внимание конфликтогенность Ближнего Востока, конкуренция государств нуждалась в дополнительных усилиях и специфических подходах, ведь в определенное время выигрывал именно тот, кто мог предложить лучший вариант решения той или иной кризисной ситуации. После окончания «холодной войны», а также потому, что Россия уже не могла играть ту же роль, которую играл СССР, в регион возвращается традиционный влиятельный фактор - Европейский Союз, уже не в качестве разрозненных колониальных государств, а как единая сила, способная конкурировать с США [1].

За последние два десятилетия заметно усилилась вовлеченность арабских стран в систему международного разделения труда и их роль на мировых финансовых рынках.

В связи с этим вопросы, связанные с разработкой приоритетов интеграционной стратегии арабских стран Ближнего Востока, как в рамках региона, так и в рамках всего изменившегося глобального мира, вышли в первоочередную актуальность.

Проблеме региональной интеграции посвященные труды таких отечественных и российских исследователей, как Лукьяненко Д.Г., Макогона Ю.В., Ореховой Т.В., Пирожкова С.И., Савельева Е.В., Чужикова В.И. и других. Однако, невзирая на определенную научную разработанность, существующая практика свидетельствует о необходимости последующих исследований данных вопросов.

В связи с этим данная работа посвящена исследованию стратегии интеграционных дискурсов арабских стран Ближнего Востока в межрегиональном пространстве, в частности с европейскими интеграционными блоками.

В конце XX - начале XXI вв. в регионе Ближнего Востока насчитывалось и насчитывается по сегодняшний день большое количество кризисных ситуаций и конфликтов, многие из которых дестабилизировали ситуацию не только в одной стране, но и во всем регионе, и даже мире. США и Европейский Союз не остались в стороне от этих процессов, стараясь влиять на кризисные ситуации и быть посредниками в решении конфликтов, несомненно, имея свои собственные экономические и политические интересы в регионе.

Основой развития связей арабских государств с ЕС являются исторически сложившиеся экономические контакты. Первые соглашения о сотрудничестве между ЕС и отдельными странами региона были заключены еще в середине 70-х гг. До 90-х гг. Европейское сообщество строило свои отношения с арабскими государствами на двусторонней основе. В 90-е гг. контакты и связи между ними активизировались.

Мотивы арабских государств пойти на соглашение с ЕС в те годы были в принципе схожи. Одной из причин было резкое падение мировых цен на нефть в середине 80-х гг. В большинстве стран Ближнего Востока с середины 90-х гг. заметно снизился экономический рост. Снижение цен на нефть, а