

Лекція 11. ТНК як провідна форма міжнародного бізнесу.

Транснаціональна компанія (ТНК) – це корпорація, що здійснює міжнародне виробництво на основі прямих іноземних інвестицій та має прямий контроль над своїми зарубіжними філіями.

Головним критерієм розрізнення транснаціональних компаній і національних фірм, що ведуть зовнішньоекономічну експортно-імпорتنу діяльність, є вивіз капіталу і створення підконтрольних підприємств у різних країнах світу. Якщо національні компанії здійснюють лише експортно-імпортні операції товарів та послуг, то ТНК організують зарубіжне (міжнародне) виробництво товарів та послуг [11]. Транснаціоналізуючи свою діяльність, компанії можуть керуватися такими *принципами*:

- 1) забезпечення свого виробництва іноземною сировиною;
- 2) закріплення на закордонних ринках збуту шляхом створення своїх філій;
- 3) раціоналізація виробництва шляхом його переміщення до країн із меншими витратами виробництва, ніж на національній території;
- 4) орієнтація на техніко-фінансову стратегію, яка полягає у використанні іноземних капіталовкладень для створення таких форм закріплення на зарубіжних ринках, як організація субпідрядних підприємств, укладання довгострокових партнерських угод з іншими фірмами, відмова від частини старих виробництв і розширення нових видів діяльності, насамперед, у сфері науково-технічних досліджень і розвитку, пошук прибутків на міжнародних фінансових ринках.

Мета виходу ТНК на іноземні ринки [19]:

- забезпечення потенційних, вихід на нові, збереження та розвиток вже існуючих ринків збуту;
- уникнення імпортних бар'єрів;
- підвищення конкурентоспроможності продукції;
- низька заробітна плата;

- більш тривалий робочий день;
- низький рівень оподаткування;
- спрощені адміністративні процедури;
- тривалий строк експлуатації устаткування;
- відсутність адміністративного регулювання порушення екологічних норм;
- винесення екологічно шкідливих виробництв через відсутність нових норм законодавства;
- застарілі стандарти щодо якості продукції;
- недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші, так названі, «невловимі активи»;
- додаткові можливості підвищення ефективності і посилення своєї конкурентоспроможності шляхом доступу до ресурсів іноземних держав;
- близькість до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість одержання інформації про перспективи ринків і конкурентного потенціалу фірм країни, що приймає;
- можливість використовувати у своїх інтересах особливості державної, зокрема, податкової політики в різноманітних країнах, різницю в курсах валют тощо;
- спроможність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції;
- за допомогою прямих інвестицій фірма одержує можливість перебороти різного роду бар'єри на шляху впровадження на ринок тієї або іншої країни шляхом експорту.

Основними ознаками ТНК є [19]:

- здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах;
- частка іноземних робітників становить не менше ніж 25 %;
- структура активів становить не менше ніж 25 % капіталовкладень за кордоном;

- річний обсяг не менше 1 млрд дол.;
- обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії становить не менше 20 %;
- єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК.

Структура ТНК має декілька різновидів: ієрархічна (вертикально та горизонтально інтегровані) (рис. 2.2) та етархічна.

Ієрархічна організаційна структура має складне ієрархічне підпорядкування материнській компанії. Ступінь підпорядкування залежить від організаційно-правової форми другого рівня ієрархії: дочірні компанії, асоційовані компанії, компанії однакового володіння або відділення, філії [19].

Дочірня компанія («subsidiary») реєструється як самостійна компанія і має статус юридичної особи з власним балансом. Контролює її материнська компанія, яка володіє частиною акцій або всім капіталом.

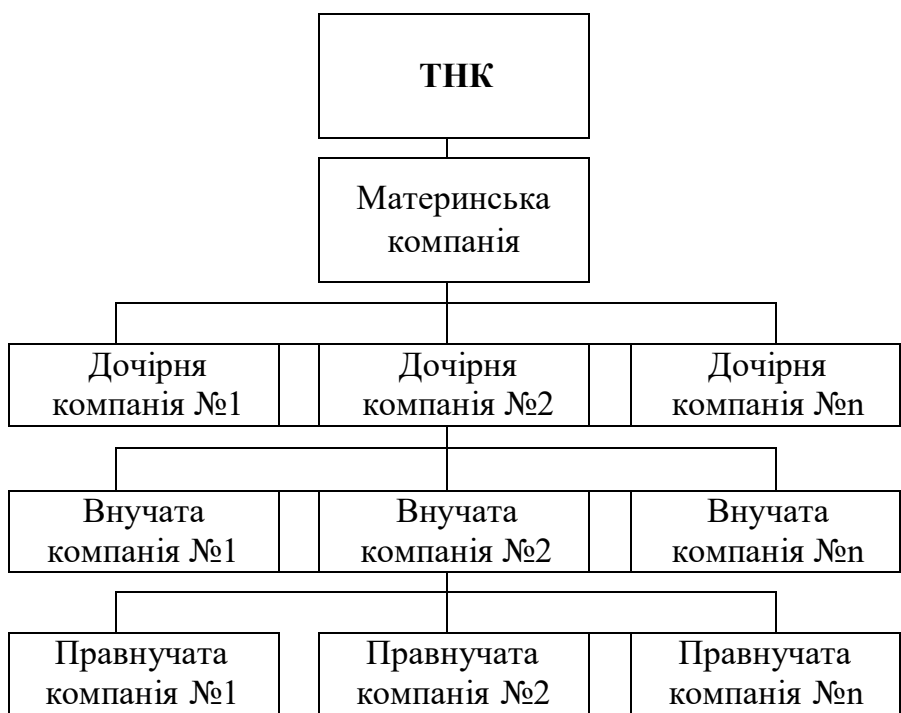


Рисунок 2.2 – Ієрархічна структура ТНК [19]

Асоційована (змішана) компанія («associate») відрізняється від дочірньої меншим впливом батьківської фірми, якій належить суттєва, але не основна частина акцій.

Змішані компанії, в яких іноземному інвестору належить більше від половини акцій, називають компаніями переважного володіння: якщо 50 % належить іноземному інвестору і 50 % місцевому – компаніями однакового володіння: якщо іноземний інвестор має менше ніж 50 % акцій – змішаним підприємством з участю іноземного капіталу. Відділення, філії не є самостійними компаніями та юридичними особами і на всі 100 % належать батьківській фірмі.

Відділення можуть мати форму представництва головної компанії за кордоном, партнерства, у тому числі і з місцевими підприємцями, рухомого майна (кораблі, літаки, нафтові платформи), що належать головній компанії і функціонують за кордоном не менше 1 року. Країна, у якій розміщується головна компанія, називається країною базування, а країни, де знаходяться компанії-філії – приймаючими країнами.

Розрізняють одно- та багатогалузеві ТНК. *Одногалузеві* – це, як правило, *горизонтально інтегровані корпорації*. Вони являють собою підприємства, що випускають велику частину однорідної продукції (Vodafone, Fast Food). *Багатогалузеві* 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. *Диверсифіковані* ТНК охоплюють національні підприємства з вертикальною і горизонтальною інтеграцією (Nestle).

В *етархічній* організаційній структурі не існує такого підпорядкування, оскільки материнська компанія може виконувати функції логістичного центру, який мінімізує транспортні витрати між підрозділами та витрати на складування, зводячи їх до нуля.

Доменами найбільших ТНК в основному є держави із сильними,

стабільними економіками, такі як: США, Великобританія, Німеччина, Китай, Японія, Франція та ін. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 % і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17 % [20].

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune Global 500 [36] за 2015 р, в якому компанії ранжуються за обсягом виручки за попередній фінансовий рік, очолила список мережа торгових центрів Walmart (США), річна виручка якої становила 482,130 млн дол., а чистий прибуток – 14,694 млн дол.

На другому місці – електромережева компанія State Grid (Китай). Компанія за рік заробила 329,601 млрд дол., отримавши при цьому чистий прибуток у розмірі 10,201 млн дол.

Третє місце посіла нафтогазова корпорація China National Petroleum (Китай) з річною виручкою 299,271 млн дол. та чистим прибутком 7,091 млн дол. (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Найбільші ТНК зі списку Fortune Global 500 за 2015 рік [36]

| Місце | Компанія | Країна | Річна виручка, млн дол. | Чистий прибуток, млн дол. |
|-------|---------------------------------------|-----------------|-------------------------|---------------------------|
| 1 | Walmart | США | 482,130 | 14,694 |
| 2 | State Grid | Китай | 329,601 | 10,201 |
| 3 | China National Petroleum | Китай | 299,271 | 7,091 |
| 4 | Sinopec Group | Китай | 294,344 | 3,595 |
| 5 | Royal Dutch Shell | Нідерланди | 272,156 | 1,939 |
| 6 | Exxon Mobil | США | 246,204 | 16,150 |
| 7 | Volkswagen | Німеччина | 236,600 | -1,520 |
| 8 | Toyota Motor | Японія | 236,592 | 19,264 |
| 9 | Apple | США | 233,715 | 53,394 |
| 10 | BP | Велика Британія | 225,982 | -6,482 |
| 11 | Berkshire Hathaway | США | 210,821 | 24,083 |
| 12 | McKesson | США | 192,487 | 2,258 |
| 13 | Samsung Electronics | Південна Корея | 177,440 | 16,532 |
| 14 | Glencore | Швейцарія | 170,497 | -4,964 |
| 15 | Industrial & Commercial Bank of China | Китай | 167,227 | 44,098 |
| 16 | Daimler | Німеччина | 165,800 | 9,345 |
| 17 | UnitedHealth Group | США | 157,107 | 5,813 |

Для розміщення своїх виробничих потужностей ТНК обирають країни з середнім та нижче середнього рівнем достатку, обминаючи найбільш бідні країни, де робоча сила є досить дешевою, але відсутня економічна і політична стабільність.

Діяльність ТНК спрямована на максимізацію прибутку, а тому компанії обирають країни, де можливо досягти такого ефекту.

На даний час в Україні транснаціональна діяльність представлена американськими, німецькими, англійськими, південнокорейськими та російськими компаніями.

Серед об'єктивних проблем, які перешкоджають розширенню діяльності ТНК в Україні, можна назвати такі [12]:

- нерозвинутість ринкової інфраструктури;
- нестабільність фінансово-кредитної системи, курсу національної валюти;
- обмежена зовнішня орієнтація бізнесу з невеликими розмірами бізнес-груп;
- наздоганяючий характер науково-технологічної діяльності, інноваційної складової господарювання;
- криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

До *позитивного* впливу ТНК на економіку України належать [20]:

- значне вливання капіталовкладень в економіку України;
- створення додаткових робочих місць та підвищення кваліфікації робітників;
- збільшення податкових надходжень до бюджету країни;
- поживлення внутрішньої торгівлі в середині країни, насичення ринку високоякісними товарами та послугами;
- впровадження інновацій, ноу-хау та найновіших розробок, модернізація підприємств;
- поширення міжнародних стандартів ведення виробництва.

Водночас існує і *негативний* вплив діяльності ТНК на вітчизняну

економіку [20]:

- держава стає фінансово залежною від стратегії діяльності ТНК;
- ТНК впливають на уряди країн, диктуючи правила гри на ринку;
- корпорації впливають на уряд, відстоюючи власні інтереси, викачуючи природні та трудові ресурси;
- придушують та знищують національних виробників, які мають низьку конкурентоспроможність продукції на світовому ринку;
- використовують небезпечне та шкідливе виробництво для власного збагачення, не відновлюють родючість ґрунтів тощо.

Для *подолання* негативних наслідків діяльності ТНК українському уряду необхідно [20]:

- ухвалити законодавчі акти, в яких було б чітко прописано межі та контроль за діяльністю ТНК;
- здійснити модернізацію вітчизняних підприємств, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняної продукції, сфер та галузей;
- вкладати фінансові ресурси у власне виробництво і не залежати від діяльності закордонних ТНК;
- створювати сприятливий інвестиційний та бізнес-клімат для залучення інвестицій та удосконалювати вітчизняне законодавство.

Для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими сферами України є [20]:

- українська харчова промисловість. У харчовій індустрії світу лідирують швейцарська компанія Nestle, бельгійська ABInBev, американська Coca-Cola Company, англо-голландська Unilever;
- підприємства торгівлі. На український ринок вже зайшли Wal-Mart Stores, Carrefour SA, McDonalds Corporation;
- фінансовий сектор. Найбільшими представником світових ТНК тут є Райффайзен Інтернаціональ Банк-Холдинг АГ;
- фармацевтика. Відомими в Україні є німецькі BASF SE та Bayer AG.

Саме в цих галузях обіг капіталу є швидким, а комерційні ризики –

мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, насамперед, підприємств з іноземними інвестиціями.

Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість та металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування, та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах [20].

Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні у 2014 р. подано в табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Найбільші ТНК, які вклали інвестиції у дочірні компанії, філіали і спільні підприємства в Україні у 2014 р. [1]

| Місце | Корпорація | Країна | Галузь | Обсяги вкладень, млн грн |
|-------|--------------------------|------------------------------|---|--------------------------|
| 1 | McDonald's Corporation | США | Харчова промисловість | 198,3 |
| 2 | Nestlé S.A. | Швейцарія | Харчова промисловість | 178,5 |
| 3 | British American Tobacco | Велика Британія | Тютюнова промисловість | 166,8 |
| 4 | British Petroleum | Велика Британія | Нафтогазова промисловість | 142,6 |
| 5 | Procter&Gamble | США | Хімічна промисловість | 135,1 |
| 6 | Shell | Нідерланди | Нафтогазова промисловість | 124,9 |
| 7 | Coca-Cola | США | Харчова промисловість | 121 |
| 8 | Unilever | Великобританія Нідерланди | Харчова промисловість та побутова хімія | 115,5 |
| 9 | PepsiCo | США | Харчова промисловість | 112,3 |