

## Тема 2. Економічна природа ТНК

1. Система, ознаки і суть ТНК. Економічні критерії ТНК, зміст кількісно-якісних характеристик.
2. Причини виникнення та розвитку ТНК.
3. Типи і структура корпорацій в економічній діяльності міжнародного рівня.

### Основні терміни та поняття:

*Транснаціональний характер діяльності ТНК. Система ТНК. Зв'язок материнської компанії із закордонними філіями. Економічні критерії ТНК. Кількісно-якісні характеристики. Визначення ТНК. Переваги корпорації, пов'язані з транснаціоналізацією. Відмінності між ТНК та національними компаніями. Причини виникнення і розвитку ТНК. Типи і структура корпорацій. Класифікація корпорацій за типами відповідно до ступеня усунювання капіталів і об'єднання видів господарської діяльності. Картель. Синдикат. Трест. Концерн. Консорціум. Транснаціональні стратегічні альянси. Регіональні системи управління ТНК.*

1. Транснаціональний характер діяльності ТНК давно перейшов економічні кордони і пов'язаний з розв'язанням багатьох соціальних і політичних проблем, однак переважна більшість визначень ТНК досі має в основному економічний характер.

Транснаціональні корпорації сприяють рухові товарів і факторів послуг (капіталу, технології, менеджменту) між національними економіками. Вони виконують цю роль як міжнародний перерозподільчий фактор за допомогою інституційних та організаційних структур, які в сукупності утворюють систему транснаціональних корпорацій. Ця система, як показано на рисунку 2.1, охоплює материнську компанію (Р) та її закордонні філії (А), розташовані в різних країнах, що позначено пунктирними лініями.

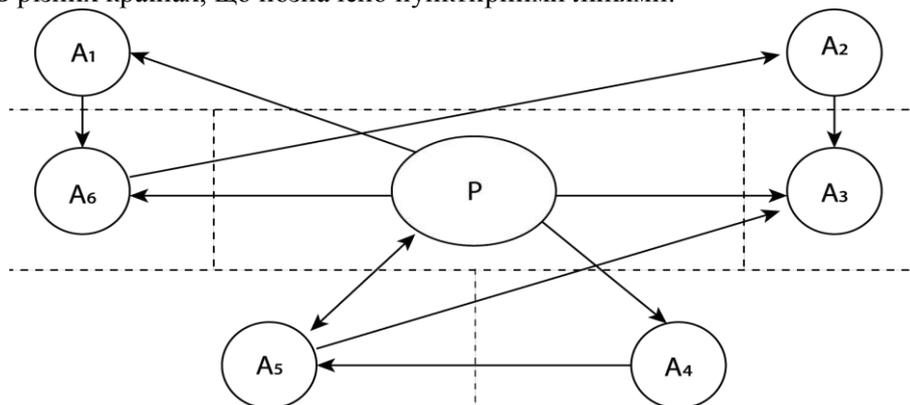


Рис. 2.1. Система транснаціональної корпорації

Внаслідок володіння філіями материнська компанія визначає стратегічні цілі та контролює функціонування системи компаній. Материнська компанія (Р) є центром прийняття рішень, який визначає цілі та контролює функціонування всієї системи. Головні рішення материнської компанії стосуються створення (або придбання), місцерозташування, обсягів, асортименту продукції, виробничих філій; напрямків, обсягу та змісту потоків між філіями; регіонального ринку, який обслуговуватиметься філіями. Ці стратегічні рішення формують схему переміщення факторів та виробів між підрозділами системи.

Філії пов'язані з материнською компанією (а в деяких випадках і з іншими філіями) міжнародними потоками продукції, капіталу, технологій та управління. Потоки факторів послуг, як правило, супроводжуваних потоками товарів, рухаються здебільшого від материнської компанії до філій. Будь-які з цих потоків також можуть з'єднувати пари філій. Наприклад, А1 може передати частину своїх виробів А6, яка використовує їх для виробництва іншої продукції. А4 може передати якусь кінцеву продукцію А5, яка потім перепродує її на місцевому ринку. Вільні кошти, зосереджені в А2, можуть передаватися А3 для фінансування нарощування основного капіталу. А5 може удосконалити нову технологію, яка передається А3. Менеджер А6 може бути переведений на нову посаду до А2. Деякі вироби і фактори послуг можуть бути переведені з філії до материнської компанії, так, як від А5 до Р. Більшість філій виконує як виробничі, так і маркетингові функції, але деякі з них спеціалізуються тільки на одному з цих двох видів діяльності.

Одна з найвизначніших рис системи ТНК – це стрімкий розвиток зв'язків між філіями, оскільки керівництво материнської компанії намагається вдосконалити функціонування всієї

системи. Менеджери освоюють світові ринки для товарів компанії та працюють над налагодженням зв'язків між філіями на регіональному та глобальному рівнях, щоб скористатися подібністю національних ринків, ефектом масштабу та міжнародною спеціалізацією. Внаслідок цього система ТНК стає більш інтегрованою у виробництві, маркетинговій діяльності, фінансових та наукових дослідженнях і розробках та управлінні.

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 рубежом і всіх зайнятих; по-друге, як дані про (1) збільшення і скорочення майна і внесків за рубежом, (2) збільшення і скорочення прибутку за рубежом; по-третє, як співвідношення вищезазначених 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 куточки 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 розвинених 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.

У рамках своєї внутрікорпоративної структури ТНК розвивають різні форми міжнародного поділу праці – предметну, подетальну, поопераційну (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.

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.

Отже, 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.

2. 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 монополярна влада виробників, валютний контроль, транспортні витрати, відмінності в податковому законодавстві.

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 транснаціоналізацією, є водночас причинами активного розвитку ТНК. Основні серед причин переваг такі:

1. **Можливості підвищення ефективності та конкурентоспроможності.** У 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 транснаціональний. Світове економічне середовище, в якому функціонують ТНК, – додатковий чинник підвищення ефективності компанії та зміцнення її позицій на світових ринках.

2. **Недосконалість ринкового механізму в реалізації власності на технології, виробничий досвід та інші «невідчутні» активи, насамперед управлінський і маркетинговий досвід.** Недосконалість 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 й 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 ХХ ст. великий потік інвестицій зі 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.

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.

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.

**3.** 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 усупільнення 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.

У сфері міжнародної економічної діяльності набули поширення експортні та імпорتنі картелі. Експортні картелі використовують дочірні фірми ТНК з метою розширення експорту та здійснення узгодженої, цілеспрямованої політики на ринку певної продукції. Імпорتنі 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.)

**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 якої 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 ситуацією є формальне збереження учасниками концернів юридичної та господарської самостійності за умови здійснення підприємницької діяльності під контролем домінуючих у них фінансових угруповань.

Характерною особливістю концернів є взаємне проникнення капіталів різних галузей, а їх головною перевагою (як форми усупільнення 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 і регіонах світу. Однак у деяких національних господарських системах консорціуми прижилися найбільш органічно, зокрема в Італії.

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

ТСА – особлива організаційна форма міжфірмових, міжкорпоративних 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.

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 сирової нафти здійснює в одній країні, рафінування – в іншій, а продаж кінцевих нафтопродуктів – у третій країні. 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.

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.

2. **Регіональні виробничі управління**, які координують діяльність підприємств по лінії руху продукту, тобто відповідному виробничому ланцюжку. Регіональні виробничі управління націлені на розвиток ефективних видів виробництв, нових моделей і товарів.

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.

Отже, ТНК є домінуючою формою функціонування міжнародного капіталу. Нині більшість ТНК – це багатогалузеві об'єднання з децентралізованою системою управління й відносно значною роллю регіональних управлінських структур.